

Автор предпринял разумные меры предосторожности при подготовке материала для данной книги, и верит в то, что факты, представленные в этой книге, соответствуют действительности на момент её написания. Однако ни автор, ни издатель не несут ответственности за возможные ошибки и упущения. Было сделано всё возможное для определения и выяснения авторских прав, но в некоторых случаях установить авторство и источники не представилось возможным. Издатель приносит свои извинения за подобные упущения и исправит их в последующих изданиях в случае уведомления о таковых. Как автор, так и издатель, не претендуют на то, чтобы гарантировать результативность применения материала, изложенного в данной книге, равно как и информация не предназначена для использования в качестве юридических, финансовых или иных специальных советов, связанных с индивидуальными ситуациями.

ТЪе Сиггепсу ТЪе РиШге. « " "
СорупдЫ: 2005, Бгай БеНауеп

Все права защищены. Издано в США. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена никакими средствами без письменного разрешения, за исключением кратких цитат, включаемых в статьи и обзоры.

Отдельная благодарность следующим людям за их вклад в этот проект: Скотту Майклу, Ким ДиХевен, Линн Эренбург, Крису Гэгану, Дэнизе Стефенс, Джону Кордова, Эрни Гоетт и моим детям Блэйку, Бэйли и Брэйди. К Наоми: Ты очень талантлива и я благословен. Спасибо!

Я благодарю всех лидеров, которые повлияли на мою жизнь своим примером

«Когда сильный человек отстаивает свою точку зрения, другие тоже поднимают голову».

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	
<i>Сделайте что-то стоящее со своей жизнью</i>	4
Глава I	
<i>Ветер перемен</i>	6
Глава II	
<i>Коэффициент интеллекта против «Большой тройки*</i>	.17
Семь ключей:	
Глава III	
<i>Найдите свою причину</i>	32
Глава IV	
<i>Превратите «Я» в «Мы»</i>	40
Глава V	
<i>Используйте свои таланты</i>	50
Глава VI	
<i>Держите курс</i>	56
Глава VII	
<i>Примите ответственность на себя</i>	68
Глава VIII	
<i>Игнорируйте критиков</i>	76
Глава IX	
<i>Никогда не переставайте учиться</i>	84
Глава X	
<i>Зажгитесь!.</i>	96
Глава XI	
<i>Отыщите своё средство</i>	.107
Глава XII	
<i>Вознаграждение</i>	.124

ПРЕДИСЛОВИЕ

Сделайте что-то стоящее со своей жизнью

Вы помните, о чем вы мечтали, когда были ребенком? Вы когда-нибудь думали о том, чтобы стать космонавтом, кинозвездой, или даже президентом Соединенных Штатов? Я знаю, что думал о таком. Пока я был ребенком, я был для себя великим атлетом, упорным тружеником и большим мечтателем. Возможно, я стал бы профессиональным серфером, или, возможно, большим лидером в бизнесе. Я всегда чувствовал, что мне суждено сделать что-то великое со своей жизнью. У меня была большая мечта стать когда-нибудь звездой Национальной Футбольной Лиги, как мой отец, который играл за «БаПая Со\у\Боу§» у Тома Лэндри.

Это была та мечта, которую я рисовал у себя в воображении, которая поддерживала меня во время изнурительных тренировок в школе, проводившихся два раза в день. Что еще могло побудить меня просыпаться в 6 утра, и в палящий августовской зной бегать по ступенькам стадиона вверх и вниз? Я никогда не забуду ощущение того, как горели мои икры, а под ногами тресали стальные сиденья стадиона. Не удивительно, что это называлось «адской неделей»! Это была чистой воды агония, но в душе я знал, что хочу сделать это ради папы, ради команды, стать блестящим примером для кого-то. Я хотел выбраться из массы и быть победителем. Мечта о победе - вот что двигало мной.

Я вижу это четко, как наяву. Трибуны заполнены бурно ликующими фанатами, эхо барабанов катится в ночи, а наша команда собирается на последнюю воодушевляющую речёвку, перед тем, как выйти на поле. Мы выворачиваемся наизнанку, кровь, пот, слезы, И вот игра закончена, но мы выходим из неё победителями.

Разве вы никогда ни о чём таком не мечтали? Я так и не стал звездой НФЛ, но, благодаря великим вдохновляющим лидерам, которые подбадривали меня в пути, мне достаточно повезло, и я увидел, как в моей жизни сбываются некоторые мои мечты. А как насчет вас? Ну, я здесь для того, чтобы сообщить вам - вы тоже можете это сделать! В каждом из нас (да, и в вас тоже) сидит великан! И когда этот великан просыпается - будьте осторожны! Случаются чудеса.

Я вспоминаю одну свою командировку в Окленд. После нескольких дней, проведенных без жены и детей, я горел желанием попасть домой, поэтому приехал в аэропорт пораньше. Я расположился в кресле, вытащил книгу, и в это время боковым зрением увидел, как у мужчины открылся «дипломат» и его вещи рассыпались по полу. Я подскочил к нему, чтобы помочь, мы перекинулись парой фраз и познакомились. Его

звали Джордж. Собрав вещи, он собрался уходить, и тут кое-что пришло мне в голову. Я окликнул его: «Джордж!» Он остановился, повернулся и взглянул на меня. «Сделайте что-то великое со своей жизнью!». Возникла неловкая тишина, как будто в том терминале кроме нас никого не было. Он подумал минуту, улыбнулся и повернулся, чтобы уйти. Я снова сел и продолжил читать книгу как вдруг заметил, что кто-то подходит ко мне. Это был Джордж. «Брэд», - сказал он, и слеза покатилась по его щеке. - «Мне 64 года, и еще никто и никогда не говорил мне такого. Спасибо тебе, спасибо».

Видите ли, вы можете сделать что-то великое со своей жизнью. Я верю, что у каждого из нас есть способности для того, чтобы прожить нашу лучшую жизнь. Почему бы вам не присоединиться ко мне в приключении? Будьте смелыми, рискните. Я думаю, вы откроете для себя, что ваши величайшие мгновенья лежат перед вами в *«Тенденциях развития будущего»*.

Брэд ДиХевен

ГЛАВА I

Ветер перемен

Что такое тенденции развития будущего? Это что многообещающий веб-сайт или маркетинговая стратегия? Высокий хорошие оценки, диплом колледжа? Либо, это просто счастливый случай для любимчиков фортуны? Помните старую поговорку «Пенни за то, о чем вы думаете». «Тенденции развития будущего» утверждает: «Ставлю миллион на вашу способность мыслить!» Эта книга основана на предположении, что внутри вас есть волшебная сила, способная сделать что-то великое с вашей жизнью. Я верю, что где-то в каждом из нас похоронен идеалист, который ищет возможность оставить значительный след в истории. Откройте в себе способность к мышлению и действию, и это случится. Жизнь, о которой вы до сей поры только мечтали, ждет, чтобы вы сделали шаг и создали ее. Вы сидите на золотой жиле, и пришло время начать на ней зарабатывать.

Еще никогда в вашей жизни не было лучшего момента для того, чтобы вы сделали ход. Ветры перемен дуют в вашу сторону. Прямо здесь и прямо сейчас ваш шанс следовать вашей страсти, оставить след, и стать владельцем своей единственной жизни. Возможно, вы думаете: «Да, да, я всё это уже слышал и раньше». Тогда пришло время начать слушать, впитывать и действовать, потому что единственное, что отделяет вас от богатства, которого вы стоите - это 6 дюймов между вашими ушами. Тенденции развития будущего - это ВЫ. Ваши мысли и ваши действия - вот что определяет вашу жизнь. Минутку помолчите и скажите мне - вы готовы? Вы присоединитесь ко мне в самом большом открытии в вашей жизни? Если ваш ответ «да», тогда вы готовы говорить о вашем будущем. Если ваш ответ «нет» - тогда пора проснуться и взглянуть правде в глаза: жизнь у вас одна. Так почему же не прожить ее великолепно? Это не пожарная тревога и не учения. У вас нет второго шанса!

Если вы проиграли в игре «X-Box», вы можете нажать кнопку «перезагрузить». Если вы что-то напутали в электронной таблице, вы можете открыть новый файл. Но в жизни нет такой возможности. Вы проживете жизнь только один раз.

Вы получаете удовольствие? Вы делаете то, чего вы стоите? Вы меняете что-либо? Давайте будем честными. Никто не следит за тем, что вы читаете сейчас эту книгу. Есть только вы и я. Что подсказывает вам сердце?

Это нелегкие вопросы, не так ли? Они расшевелият вас, если вы действительно задумаетесь над ними. Если ваше сердце говорит «нет, нет,

и нет», то вот хорошая новость. Те периоды в жизни, о которых мы думаем, что они оказывают наименьшее влияние на нас, на самом деле являются в ней самыми значительными. Это те периоды, когда мы принимаем решение действовать, повторно определяем, кто мы и во что верим, и решения, которые меняют нашу судьбу.

Давайте я расскажу вам о том, чего мы коснемся в этой книге. Во-первых, мы рассмотрим некоторые экономические и социальные тенденции, которые влияют на то, как мы работаем. Мы обсудим, почему сейчас, более чем когда-либо, мы должны принимать изменения, и как мы можем от этого выиграть. Далее, мы поговорим о некоторых принимаемых существенных фундаментальных навыках и отношении, необходимых вам для того, чтобы создать капитал на возможностях будущего. И, наконец, мы обеспечим всё это горючим для того, чтобы вы переключились на более высокую скорость и получили максимальный шанс на успех.

«Серьезные проблемы, с которыми мы сталкиваемся в жизни, не могут быть решены на том же уровне мышления, на котором они были созданы»

— *Альберт Эйнштейн* —

Проверка двигателя

Прежде чем нажать на газ, давайте убедимся, что ваш двигатель готов к работе. Дайте себе минуту и честно спросите себя - как вы оцениваете себя по шкале от 1 до 10 в следующих двух областях. Наименьшая оценка - 1, наибольшая - 10.

Единственное, что отделяет вас от богатства, которого вы стоите - это 6 дюймов между вашими ушами.

— *Брэд Дилхейн* —

Насколько вы Обучаемы?

Вы задаете кучу вопросов и пытаетесь найти информацию, где только это возможно, или вы «всезнайка»? Вы раздаете собственное мнение направо и налево, или вы видите себя ищущим ответы? Вы тот, кто говорит, или тот, кто слушает?

Оцените себя, насколько вы обучаемы: _____

Насколько вы Мотивированы?

Если вы увлечены великой идеей, вы станете воплощать ее в жизнь? Вы готовы измениться, чтобы получить то, чего вы хотите? Вы любой ценой избегаете изменений, или наоборот - призываете их? Вы, как правило, открыты новым идеям, или вы от них отгораживаетесь? Цените ли вы комфорт и общепринятые вещи более чем прогресс? Поставьте себе больше баллов, если люди описывают вас как амбициозного и самомотивированного человека. Если же вы сопротивляетесь новому и установке целей, поставьте себе оценку ниже.

Оцените себя, насколько вы мотивированы: _____

Теперь эти две оценки перемножьте между собой. У вас получится цифра от 0 до 100. Посмотрим, что получилось:

70-100 Поздравляю! Вы получите массу пользы от этой книги.

50-69 Можно ожидать хороших результатов

30-49 Эта книга может принести существенные изменения

0-30 Хотелось бы у вас спросить: как вы думаете, существует

ли хоть что-нибудь, способное мотивировать вас к изменениям? Если да, оставайтесь со мной; изменения могут быть самым захватывающим событием, когда-либо происходившим с вами. Если вы не можете придумать ничего, что могло бы вас промотивировать, то верните эту книгу и обменяйте ее на роман, либо идите смотреть телевизор.

Объясню, почему эти два качества (способность к обучению и мотивация) имеют решающее значение. Эта книга не просто скопление информации о тенденциях или успехе в бизнесе. Информация не требует ни ответа, ни реакции, ни результата. Скорее, это книга инструкций, которая, если вы её переварите и станете действовать в её ключе, навсегда изменит вашу жизнь. Мы слышали, что «Знание - это сила». В действительности: «Знания, которые применяются - это сила». Действие, согласованное с отличной инструкцией - это ключ к прогрессу.

«Время перемен - лучшее для тех, у кого есть видение того, как извлечь прибыль из новых экономических обстоятельств, и худшее время для тех, кто продолжает полагаться на старые разваливающиеся институты»

— Уильям Станмейер —

Ну и последнее. Большинство путешествий начинаются с упаковки чемоданов. Здесь всё не так. Путешествие в «Тенденции развития будущего» требует от вас немедленно бросить багаж. Что бы вы ни тащили с

собой из прошлого - оставьте это. Дайте себе шанс побороться и начать все заново без хлама. Двигайтесь вперед и оставьте прошлое позади.

Прошлые разочарования
Прошлые поражения
Прошлые ошибки
Прошлом отношение
Прошлые убеждения

Мой друг Джон всегда говорит: «Перестаньте надеяться на лучшее прошлое». Вы не можете перенести старого себя в блестящее новое будущее. Успех требует изменений, роста и свежего взгляда на путешествие по вашей жизни. Похороните ваше прошлое, или ваше прошлое похоронит вас. Сделайте это сейчас. Избавьтесь от мертвого груза у вас за спиной и с нетерпением ждите приключений. Итак, мы готовы начать путь!

Период великих изменений

Давайте признаем: времена меняются, и технологии развиваются со страшной скоростью. Прошли те дни, когда можно было начать работать в восемнадцать и выйти на пенсию из той же индустрии через сорок или пятьдесят лет. Мир меняется в сторону глобальной экономики, и необходимо, чтобы наше мышление приспособлялось к этому и развивалось вместе с ней.

Наше общество вот-вот станет свидетелем взрыва в плане необычного ответа на основной экономический вопрос: «Как я зарабатываю на хорошую жизнь?». Следующее десятилетие захлестнёт волна новых возможностей, связанных с технологией работы на дому, которая станет возможной благодаря мобильным устройствам и повышающейся эффективности сети. Наметилась тенденция отхода от массового найма, а новые возможности в паре с Интернет стирают в порошок традиционную парадигму работы. Все больше и больше людей сбрасывают с себя цепи зарабатывания на проживание. Вместо того чтобы цепляться за безопасность, обеспечиваемую работой, и жить от зарплаты до зарплаты, работники изучают новые и лучшие способы построения жизни по собственным планам. Веб-дизайнеры, свободные писатели, бухгалтеры и бесчисленное количество других профессионалов, как работающих на себя, так и на кого-то, с 9.00 до 17.00 выполняют необходимую работу на своих ПК. Они способны работать практически из любого места: попивая ванильный латте в Starbucks по соседству, пролетая над Тихим океаном на высоте 35 000 футов, или, сидя в кафешке при заправке, ожидая замены масла. Эти профессионалы нового поколения должны благодарить за это новые технологии, преимущества которых в данный момент начинают захватывать позиции на рынке труда.

Сеть в корне изменила то, как мир живет и как ведет бизнес. Но, когда мы думаем о возможностях, их влияние на общество все еще находится в состоянии зародыша.

Только подумайте: Интернет стал общедоступным только к середине 90-х, а через 10 лет оборот бизнеса в Интернете уже составляет более 100 миллиардов долларов ежегодно! Изменения, которые еще впереди, абсолютно ошеломляющие.

Удивительный факт: 80 процентов технологий, которые мы будем использовать в повседневной жизни через 10 лет, еще даже не изобретены. Представляете! Благодаря развитию технологий бизнес в триллион долларов переходит из магазинов, построенных из кирпича и бетона, в щелчки и заказы по Интернету, а сеть быстро становится инфраструктурой новой экономики.

Выбиты из колеи!

Мой друг познакомил меня с Джимом Харрисом, автором книги «Выбиты из колеи». В этой книге Джим рассказывает о нескольких компаниях, которые были выбиты из колеи изменениями в технологиях. Позвольте поделиться с вами несколькими примерами:

В 1999 году 18 летний парнишка по имени Шон Фэннинг на 10% уменьшил прибыли 40 - миллиардной индустрии, выпустив программу, которая называлась Barz1eg. Она навсегда изменила индустрию звукозаписи и то, как музыка будет продаваться в будущем.

ReLEX больше не нужно отвечать на 700000 телефонных звонков сегодня, а так же нанимать 20000 дополнительных сотрудников, которые будут справляться с ростом объемов почты. В этом году компании также не нужно платить за распечатку двух миллиардов бланков и отправлять их клиентам. Почему? Благодаря, программному обеспечению ReLEX в сети, две трети вопросов решаются клиентами самостоятельно в режиме on-Ине! Клиенты сами вводят информацию об отправке, а так же распечатывают собственные счета, отслеживают посылки и проверяют информацию о счетах.

PhotoEye - компания, которая пришла на рынок, чтобы дать миру моментальное фото, была выбита из колеи стремительным ростом цифровой фотографии. В октябре 2001 PhotoEye подала запрос на защиту от банкротства.

Эти страницы могут быть заполнены многочисленными примерами того, как изменения выбивают из колеи компании, индустрии, финансовые рынки. Билл Гейтс в своей книге «Бизнес со скоростью мысли» пишет: «Через три года все продукты, которые мы создадим, устареют. Вопрос лишь в том, кто его сделает устаревшим - мы или кто-то другой».

Что удерживает вас в колее?

Позвольте мне привести один пример компании, которая распознала изменения и отреагировала на них. Главный исполнительный директор Apple СошргПеге Стив Джобе взял жестко конкурирующий компьютерный рынок, перемешал его с рынком музыкальной индустрии и выпустил iPod. Сегодня, это одно из самых востребованных устройств на рынке Америки. Он умный, он классный, он представляет собой инновацию, и он создал новый стандарт того, как мы покупаем музыку. Успешные люди понимают, что происходящее может не быть под вашим контролем, но то, что вы будете с этим происходящим делать, уже зависит только от вас. Это ваш выбор, точно так же, как был выбор и у компаний, о которых было рассказано выше. Они могли сделать выбор упрячиться, как ослы, и цепляться за надежду того, что все останется неизменным, либо понять, что обучение и реагирование это единственное существенное конкурентоспособное преимущество, которое у них есть.

А как насчёт вас? Будете ли вы цепляться за мир, который не будет больше существовать? Или вы желаете обучиться и применять «Тенденции развития будущего?»

Позвольте рассказать вам о том, что произошло со мной. Как и большинство из нас, я в выпускном классе пошел на беседу с классным руководителем, чтобы посоветоваться насчет монументального вопроса: «Что мне делать со своей жизнью?» В ответ руководитель сказал: «У тебя высокие оценки по математике и геометрии. Тебе нужно стать инженером». И я, как овца в стаде, последовал общепринятой мудрости тенденций развития прошлого и отправился на заклание в колледж, чтобы получить диплом инженера. Работая инженером, я зарабатывал значительно меньше, чем когда работал официантом, а времени тратил на это в два раза больше!

«Во времена перемен обучающиеся наследуют шар земной,
в то время как обученные оказываются прекрасно
подготовленными к тому, чтобы иметь дело с миром, которого
больше нет»

— Эрик Хоффнер —

Да и не только! Я ненавидел то, чем занимался! «Как же так может быть?» Я думал, что следую дорогой к успеху. Прошло совсем немного времени, и я снял свой диплом со стены и отправился искать что-то другое.

Я решил начать свой собственный традиционный бизнес. Хорошей новостью было то, что в первый год существования бизнеса я заработал

100000 долларов! А плохой новостью - мне понадобилось потратить на это 180000! Ко всему прочему, у меня были работники, накладные расходы, офис, склад, и я был привязан к своим клиентам 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Вот он я, - 27 лет, недавно женился, и 80000 долларов долга! Разглагольствую о готовности к изменениям.

Я стоял на распутье. Я мог пойти знакомой дорогой и снова стать инженером или официантом, и потратить следующие 10 лет своей жизни, отдавая долги. Либо я мог начать искать другой способ и пойти незнакомой дорогой. Я выбрал последнее, и это привело к другим результатам.

Проверка реальностью

Если честно, у вас были такие моменты? Моменты, когда вы задавали себе самый сложный вопрос в жизни? Я помню, как возвращался домой со своей второй работы в воскресенье. Я только начал свою карьеру инженера, и у меня была вторая работа ради дополнительного заработка. Это произошло, когда я ехал на юг по 15 шоссе по второй полосе. Обе руки были на руле, и я подумал: «И это все? И это все, чем будет для меня жизнь? Ездить с работы на работу, делать все возможное, чтобы держаться впереди, оставаться на плаву и оплачивать счета?»

Вы когда-нибудь так себя чувствовали? Ну, вы не одиноки в этом. Я читал, что более 86 процентов американцев говорят, что им не нравится их работа. Более того, в последнем докладе «Нагпз ИнтегасИуе» по занятости сообщается, что более половины опрошенного занятого населения чувствует себя «перегруженными и подавленными». Более четверти сказали, что у них есть проблемы с тем, что они балансируют между профессиональной и личной жизнью.

«Усталость усиливает стрессовую ситуацию, но это все равно, что иметь ребенка. К этому привыкаешь. Это грустно. Дети иногда спрашивают: «А что с папой? Он еще живет с нами?». Я подумал: «Когда-нибудь это меня убьет».

Источник: «ЛЭА ТоЛау»

«Если у вас нет надежды на будущее, у вас нет силы в настоящем»

— Джон Максвелл —

Я работаю юристом уже 14 лет и, хотя недавно меня сделали партнером на фирме, я хочу выйти из дела. Мне никогда не нравилось конкурентное, антагонистическое начало того, что я делаю, и в последнее время мне настолько это надоело, что еле волочу ноги в

офис. Но что еще я могу сделать? Есть ли какие-то возможности в корпоративной Америке для легальных эмигрантов?

Источник: журнал «ЕоgШне»

Многих работающих американцев беспокоит аутсорсинг (передача работы на сторону). Сотрудников принуждают готовить себе замену, и практика показывает, что это яркий пример того, как иностранцы присваивают себе рынок труда США. Согласно «Pore§leg Кеяеагсь» за следующие 15 лет американские работодатели перенесут 3.3 миллиона офисных вакансий и 136 миллиардов долларов заработной платы за рубеж.

Когда в прошлом году программист Стивен Гентри узнал, что «Боинг» его увольняет, он не был сильно удивлен, так как многих в компании коснулось то же самое. Что его потрясло, так это его последнее задание: менеджер попросил его обучить работника из Индии, который занял эту должность.

Источник: «Л8А ТоЛау»

Работать на нелюбимой, подавляющей, безнадежной работе, опасаясь, что почва уйдёт из-под ног... зачем? Почему так много людей тратят свои драгоценные жизни на то, что их не вдохновляет?

А как насчёт вас? Вы ноете изо дня в день, или вы живете на пределе и гонитесь за мечтой? Вы отдаёте лучшие часы жизни боссу и заработной плате, или вы инвестируете в будущее? Неоспоримо одно: безопасность в новой экономике не будет обеспечиваться традиционной работой.

«Перестаньте искать легких денег и начните что-то делать со своей жизнью. Создавайте вместо того, чтобы проживать то, что покупают и продают другие».

Карл Фокс из фильма «Жа1Шгее»

Проснись, Америка!

Меня часто спрашивают, как я придумал название «Тенденции развития будущего». Все просто - я рассвирепел! Эта книга плод полной фрустрации! Чем больше я наблюдал за изменениями мира, тем чаще я видел, как люди игнорируют эти изменения. Чем дальше я наблюдал, как меняется рынок, тем чаще я видел людей, которые упорствуют, сопротивляясь этим изменениям. Чем больше я видел улучшение технологий, тем больше я замечал, как люди подвергают их сомнению. Моё разочарование вызвано тем, что мы живем во времена, изобилующие возможностями, но большое количество людей всё это время спят! Я мог бы назвать эту книгу «Проснись, Америка!»

Это все равно, что быть консультантом по семейным вопросам, который работает с двумя упрямыми людьми, не желающими взять на себя ответственность за свои поступки. Оба обвиняют друг друга, и они как будто увязли в болоте, не желая изменяться. Упрямые люди не растут, и, живя в прошлом, там и остаются.

Бакалейщики бастуют, работники телефонных компаний пикетируют, сокращенные сотрудники жалуются. Это тенденции развития будущего? НЕТ! Давайте на минуту мысленно вернемся к конституции: «жизнь, свобода и СТРЕМЛЕНИЕ к счастью». Некоторые люди игнорируют слово «стремление» и думают, что это гарантия, бесплатная раздача, или то, на что они имеют право только из-за того, что они американцы! Если вы не зарабатываете столько, сколько стоите, то только из-за того, что выбрали не зарабатывать. Мой друг Боб говорит, что общество вознаграждает вас пропорционально вашему вкладу в других. Если вы чувствуете, что не получаете достаточного награждения - в этом ключ.

Вам платят больше или меньше того, чем вы, по вашему мнению, стоите? Если вы ответили «меньше», то, что вы с этим делаете? Или, возможно, вы тихо ждёте, пока кто-нибудь заметит вас, и то, как тяжело вы работаете. Почему бы вам не начать замечать это? Почему бы вам не взять вашу жизнь под контроль и не найти способ заработать столько, сколько вы, по вашему мнению, стоите? В конце концов, это же ваша жизнь, не правда ли? Я где-то слышал, что если вы хотите кое-что поменять в своей жизни, то вам нужно в этой жизни кое-что поменять! Если вы хотите измениться, вы прорветесь сквозь парадигмы, которые ограничивали вас в прошлом, и откроетесь для Целого нового мира возможностей. Если вы постоянно избегаете изменений или ждёте, пока начнут меняться другие, успех будет постоянно избегать вас.

«Те, кто станут успешными и преуспевающими,
будут так же и мастерами перемен...»

— *Роза МакБит-Кантер, Гарвардская школа бизнеса* —

И, заметьте, я не говорил, что изменения - это легко. Для большинства людей - это тяжелая работа. Тот, кто пытается измениться, очень часто сталкивается с сильным сопротивлением со всех сторон. Мир хочет, чтобы вы оставались средним человеком. Но коль скоро вы читаете эту книгу, могу предположить, что вы уже открыли свой разум для предполагаемых изменений в вашей жизни. Предположу также и то, что в глубине души вы знаете, что вам суждено пережить больше, больше того, что важно для вас.

Возможно...

Больше Денег
Больше Свободы
Больше Чувства Удовлетворения
Больше Путешествий
Больше Выбора
Больше Времени
Больше Влияния

Это прекрасно! Неудовлетворенность - катализатор изменений, и люди, у которых есть серьезная причина для того, чтобы измениться, изменяются.

Изменения также неудобны, не так ли? Я думаю, мы все согласимся, что никто на самом деле не любит изменений. Может, и есть очень малое количество таких людей, которые обожают изменения. Им я могу посоветовать прийти домой и, прежде, чем заснуть, поменяться местами на кровати со своим супругом или супругой. С другой стороны, существуют ли примеры изменений, которые нам нравятся? Одежда? Вы носите одно и то же каждый день? А вы едите одно и то же каждый день? Нет. Так это само изменение создает для нас неудобство, или то, что мы не можем им управлять? Разве не изменения, которые мы не можем контролировать, как, например, увольнения, или сверхбыстрые технологии, которые мы не понимаем, заставляют нас чувствовать себя не в своей тарелке? Ну, хорошей новостью является то, что изучение и понимание «Тенденций развития будущего» даст знания, необходимые для того, чтобы управлять изменениями и контролировать их влияние. И это все, что необходимо для того, чтобы вы начали двигаться вперед.

Недавно мы с женой побывали в гостинице «Дель Коронадо», где я работал официантом в то время, когда учился в колледже. «Дель», как его любя называют в Сан-Диего, уже более ПО лет является знаменитым курортом. С тех пор, как я ушел оттуда, прошло уже почти 7 лет, но я пережил дежавю, когда вошел в фойе в тот летний день. Я работал официантом в прекрасном «Коронном зале», и пять ночей в неделю надавал смокинг, чтобы подавать изысканное угощение постояльцам и юстам. В этот раз, когда мы зашли, чтобы снова полюбоваться великим курортом, на мне были шорты и рубашка а-ля «Томми Багамо-Гавайский».

Я не ожидал увидеть кого-либо из моих прошлых сотрудников, так как прошло уже довольно много времени, но я не смог преодолеть желание взглянуть перед отъездом на «Коронный зал» еще один разок. К моему удивлению, практически весь персонал, с которым я работал, до сих пор был там! После нескольких рукопожатий и приветствий я увидел Фрэнка. Мы с Фрэнком работали вместе много лет, и я до сих пор помню, как он на все жаловался: «Я ненавижу эту работу», «Почему они не поменяют это меню?», «Почему мне всегда попадают худшие

смены?». И так далее, и так далее. Я думаю, именно поэтому я и был несказанно удивлен, увидев его все там же.

Я думал, что если кто-то и должен был уйти и продвинуться дальше, так это должен был быть Фрэнк. Он казался таким несчастным, но ничуть не изменился. Мы не проговорили и двух минут, как он запел свою песню, жалуясь и критикуя все подряд. Когда он спросил меня, чем я занимаюсь, я рассказал ему о бизнесе «и-соттегсе», который начал. «О, на этом еще никто не заработал», - возразил он. Я только улыбнулся внутри себя. Когда я повернулся, чтобы уйти, я услышат, как он сказал: «Не возлагай на это больших надежд». Мне ничего не оставалось делать, кроме как удивиться: «Почему люди, которые могут получить НАМНОГО БОЛЬШЕ, решают получить МЕНЬШЕ?»

Некоторые люди не меняются. Пока мы с Ким возвращались в тот день домой, я думал о том, какой стиль жизни у нас мог бы быть, если бы я остался на том, что мои друзья называют «идеальной работой». Вез ли бы я свою драгоценную супругу в шикарной машине в дом ее мечты? Проводили бы мы наши дни вместе, играя с детьми? Были бы мы влюблены и воодушевлены жизнью? Была бы она совершенной? Никогда! Я рад, что у меня были большие надежды! Если бы я сопротивлялся изменениям и слушал таких людей, как Фрэнк, я бы возвращался сейчас домой все на той же старой машине, жил бы на съемной квартире, и мы с Ким на следующий день должны были бы ехать на работу. Мы благодарны решениям, которые мы принимали, и стилю жизни, который они обеспечили нашей семье. Когда мы приехали домой, мы улыбнулись и задали друг другу тот вопрос, который задаем каждый день: «Чем бы нам сегодня заняться?»

А вы? Как бы вы провели день, если бы были свободны? Никаких ограничений по времени впереди, ни босса, которому нужно дать ответ, ни финансового давления. Чем бы вы сегодня занялись?

«В лесу расходились две дороги. Я выбрал ту, по которой ходили меньше. И это изменило все»

— Роберт Фрост —

«В 21 веке одной из самых влиятельных форм гениальности
будет гениальность предпринимателя»

— Дэн Салливан —

ГЛАВА II

Коэффициент интеллекта против «Большой тройки»

Тенденции развития будущего восстает против традиционной мудрости о служебном продвижении и вышвыривает ее из окна! Ваша карьера, возможности обучаться, общий успех в жизни имеют очень мало общего с оценками по контрольным, коэффициентом интеллекта, или, как случае со мной, с «лучшим предположением» моего классного руководителя.

В своей книге *«Как лучшие становятся еще лучше»*, Дэн Салливан пишет: «Существуют разные формы гениев: когда большинство людей слышат слово «гений», они думают о коэффициенте интеллекта, который по-казывает гениальность логического мышления. Однако существует много других форм гениальности: пространственная, музыкальная, кинестетическая, межличностная, импровизационная и др. В 21 веке одной из самых влиятельных форм гениальности будет гениальность предпринимателя».

Подумайте: если бы умственные способности (IQ) были фактором, определяющим нашу способность зарабатывать, не означало бы это, что профессора колледжей и специалисты космической промышленности являются крайне богатыми людьми? На самом деле, наоборот. Я осознал, что зачастую отличники работают на троечников. А мальчик, который у нас в школе был по математике умнее всех, теперь разносит почту!

Так почему же люди с довольно посредственными способностями превосходят людей более одаренных в физическом или интеллектуальном плане? Вы помните басню Эзопа о черепахе и зайце? Заяц мог бежать быстрее черепахи, но все же черепаха выиграла гонку, потому что продолжала двигаться вперед и отдала гонке все свои силы. Иногда люди с посредственными способностями становятся вдохновленными и работают усерднее и дольше, чем люди с экстраординарными талантами. Черепаха просто усердно продолжала двигаться к цели, в то время как заяц тратил время впустую. Мораль истории? Гонка не всегда выигрывается скоростью, как не всегда достижения и успех приходят к самым находчивым умникам и людям с высоким IQ. Иными словами, значение имеет другой тип сообразительности.

В детстве я был достаточно посредственным, как черепаха. Никто не называл меня вундеркиндом или особо одаренным. Единственная причина, по которой у меня были хорошие оценки в школе, это та, что, подобно черепахе, я упорно продвигался вперед, всегда находя время для учебы. Когда я поступил в колледж, я знал, что мне нужно учиться больше, чем моим друзьям, так как у меня не было высокого IQ. А из-за того, что у меня не было «родительской стипендии», мне приходилось работать в ночные смены в ресторанах, чтобы оплачивать большую часть стоимости образования в колледже. Я могу вспомнить случаи, когда мои друзья были на вечеринках, в то время как я упорно получал навыки жизни в реальном мире: Я никогда не был «бомбой»; я был «небольшим пистолетом», который не прекращал стрелять.

Я видел очень много таких «небольших пистолетов», которые поражали цели не взирая на условия, в которых им приходилось находиться, в то время как уделом тех, на кого делали ставку, и у кого были всевозможные способности, становилась посредственность. То, что люди могут делать - поражает, но то, что они делают - очень часто разочаровывает. Это как мой друг Дон - у него было все. У него были высшие баллы в школе со стипендией в престижный университет. Если говорить о потенциале, этот парень мог проложить себе дорогу куда угодно! Приятная внешность, культурная речь, масса шарма, но сегодня он несчастлив в карьере, недавно расстался со второй женой, и до сих пор не может найти свое место в жизни.

Я сравниваю его с моим другом Педро, все против которого было абсолютно все. Он родился в Мексике и знал только бедность до тех пор, пока родители не перевезли его в Америку. Как ребенок, попавший в конфетную лавку, он видел возможности абсолютно везде. Он начал работать в ресторане мойщиком посуды и старательно откладывал деньги до тех пор, пока не смог купить себе первую машину. С тем, что у него было, он начал покупать и продавать машины своим друзьям и соседям, зарабатывая немного на каждой продаже. Потом он расширил свой бизнес покупкой партии машин. Сегодня Педро - финансово независимый человек, переживающий феноменальный успех процветающей автомобильной дилерской сети. Он был всего лишь маленьким пистолетом, который продолжал стрелять.

Итак, если мозги не являются ключом к успеху, что же тогда? Я называю это «Большой тройкой»: эмоциональный интеллект (ЕО.), финансовый интеллект (ЕФ.), интеллект взаимоотношений (КО.). Без сомнения, ваше владение большой тройкой либо улучшит, либо ухудшит ваши возможности в создании дохода в будущем. Плохая новость - это то, что в школе нам не рассказывают о «Большой тройке». Эти способности вам придется заработать в «Университете Больших Падений» - да, вместе с жизненным опытом, прислушиваясь к мудрости веков. Не теория, а на-

выки сделают вас состоятельным. Хорошая новость в том, что в отличие от 10, эти способности может развить в себе каждый.

Обучение против образования

Лично меня не впечатляет то, сколько дипломов колледжа есть у кого-то. Многие из моих состоятельных друзей так и не окончили школу. На самом деле, им составляют хорошую компанию Билл Гейтс, Майкл Делл, Стив Джобс и Тед Тернер. Они тоже бросили учебу. Такие предприниматели прошлого, как Томас Эдисон и Генри Форд тоже не окончили школу.

Тем не менее, каждый год тысячи молодых американцев получают дипломы лучших учебных заведений страны, а заодно и ошибочное представление о том, что у них в руках билет к успешной карьере. Большинство из них абсолютно не понимают, насколько плохо они вооружены для столкновений с будущими проблемами. А те, кто уже обеспечил себе карьеру, верят, что решение их проблем в дальнейшем образовании. Проснитесь! Индустриальный век давно позади. Современное сообщество прогрессирует, а мировая рабочая сила все больше и больше понимает, что на самом деле значение имеет эмоциональный, финансовый, и общественный интеллект.

Не поймите меня неправильно. Я не выступаю против высшего образования. Я просто считаю, что диплом университета слишком переоценен. Вы развиваете навыки мыслить как богатые, или навыки по управлению бедностью? Вот что я понял: в моем университете меня научили тому, что рабочий класс имеет ценность, а также тому, как стать востребованным нанятым работником. В отличие от этого, мои богатые друзья рассматривали реальный мир как более интересное место для получения образования и опыта. В реальности, авантюрная часть меня любила элемент риска реального мира больше, чем просиживание в предсказуемых аудиториях.

Ученые скажут вам, что ваш коэффициент интеллекта заложен в вас с рождения, и сколько вы бы ни учились, он сможет подняться всего на пару пунктов. Никогда не позволяйте подобным установкам отобрать у вас веру в то, что вы можете расширить свое мышление. Не 10, а «Большая тройка» станет новым критерием оценки завтрашнего рынка. Вы можете начинать увеличивать вашу стоимость прямо сейчас, читая эту главу, внедряя с сегодняшнего дня навыки и принципы, о которых идет в ней речь.

Эмоциональный интеллект (ЕО)

О... эмоции. Заряд победы, страсть любви, воодушевление от нового приключения! Разве не они делают жизнь более захватывающей? Но что, если жизнь начинает припекать? Вы срываетесь и теряете контроль,

или остаетесь «холодным»? ЕО, - это ваша способность принять несколько ударов в лицо и после этого продолжить движение дальше. То, как хорошо мы управляем нашим поведением, является главным индикатором нашего успеха. Неважно, чем конкретно вы в данный момент занимаетесь, но эмоциональный интеллект ключ к вашей конкурентоспособности, как наемного рабочего, так и владельца бизнеса.

В прошлом, эксперты рассматривали чувства и мышление, как противоположные понятия: логика на одном полюсе, страсть - на другом. Эмоции носили ярлык непредсказуемых, случайных и недоразвитых. На сегодняшний день, современные исследования опровергают эту точку зрения. Они так же показывают, что наша способность следить за чувствами и эмоциями, различать их, использовать такую информацию в управлении мышлением и действиями, имеет критическое значение для всей системы интеллекта. В своей книге «Эмоциональный интеллект» Дэниэл Голмен приводит доводы того, что наши эмоции играют намного большую роль в мышлении, принятии решений и личном успехе, чем это обычно признают. Он определяет «эмоциональный интеллект» как черту, которая не измеряется тестами на коэффициент интеллекта, но как набор навыков, который включает контроль своих побуждений, самомотивацию, сочувствие и социальную компетентность. Голмен снижает значимость IQ, и утверждает, что наш взгляд на интеллект человека слишком узок, поскольку игнорирует существенный набор возможностей, которые в большей степени влияют на то, насколько мы преуспеем в жизни.

Так как я рос в доме тренера по футболу, я часто подслушивал телефонные разговоры моего отца с другими тренерами и «искателями талантов». Они часто обсуждали неотъемлемые качества атлетов, и одним из таких качеств была эмоциональная жесткость. Они хотели знать, может ли человек оставаться ментально жестким и выполнять задачи вопреки всем проблемам на и вне поля; может ли он профессионально взять на себя тренерство и управление. Я рано узнал от отца, что физическая сила, скорость и подвижность очень часто уступали чему-то эмоциональному интеллекту.

«Я никогда не позволял школьным занятиям помешать
моему образованию»

— *Марк Твен* —

Какой у вас *ЕО*,? Вы когда-то попадали в ситуацию, в которой кто-то резко критиковал вас и бросал вызов вашей точке зрения? Что происходило с вашими эмоциями? Вы вышли из себя? Что произошло с вашим интеллектом? Могу поспорить, его уровень понизился. Вы реагируете или

отвечаете в тот момент, когда обнаруживаете, что вы под прицелом и крайне взволнованы? Именно в такие моменты тестируется ваш ЕО_.

Мой четырехлетний Брэйди недавно усвоил этот урок, когда мы с женой и нашими тремя детьми поехали за паспортами для поездки на Фиджи и в Австралию. В тот год лето наступило очень рано, в мае, с 40-градусными порывами раскаленного ветра, которые мы почувствовали, как только вышли из нашего, оснащённого климат-контролем, внедорожника. Пока мы шли через парковку, Брэйди начал жаловаться на жару. Не мешкая ни секунды, моя пятилетняя принцесса Бэйли повернулась к Брэйди и сказала: «Перестань жаловаться, жизнь несправедлива!» Это один из тех моментов, когда я был горд, как родитель! Я улыбнулся про себя и подумал: «Да, мои дети учатся эмоциональной жесткости».

Многие годы я имел честь быть личным тренером для ряда владельцев бизнесов и партнеров в своей индустрии. Пока мы сидели один на один и разрабатывали стратегии, и я делал все, что мог, чтобы помочь им в их карьере, я очень часто пребывал в затруднении от того, какие советы им давать. Я знал, что они применяют всё, что необходимо, и доводят до конца все действия, необходимые для достижения успеха, но по какой-то причине результаты были не те. Где же был пробой? В чем была проблема? Они звонили по телефону, наматывали километры, говорили о правильных вещах, но их показатели были ужасны. Большинство из них могли превзойти меня в любой день недели, но все же находились на фане краха. В чем же было дело?

И вот что я понял: они слишком много говорили и слишком мало слушали; они механично выполняли задания, и им не хватало магии простой улыбки; у них был талант, но не было страсти. Если они и задавали вопросы, то одновременно пытались переубедить людей или поспорить с ними; если люди не желали чего-то, то они силой заталкивали им это в глотку; если кто-то проявлял интерес, то они слишком усердствовали и этим убеждали человека не принимать их предложения - и всё это из-за отсутствия эмоционального контроля. Такие неудачи и экстремальные действия были отмечены неумением зажигать интересы и страсти других. Все эти люди были умны, но они не усвоили «уличных законов» коммуникации. Они терпели эмоциональную неудачу, а не логическую.

«Перестаньте жаловаться, жизнь несправедлива!»

— *Брэйди ДиХевен* —

Они позволяли эмоциям влиять на взаимодействие с другими людьми. Точно так же, как кривые зеркала в цирке, которые делают вас высоким, коротышкой, толстым или стройным, ваши эмоции могут искажать ваше видение реальности и не давать вам понимать других

людей и налаживать с ними контакт. Качества, которые выделяют людей, преуспевающих в жизни, - это самосознание, контроль импульсивности, настойчивость, рвение, самомотивация, сочувствие и социальная ловкость. Люди, которые овладеют этими качествами, обнаружат, что их отношения процветают.

Относитесь ко всему профессионально Не принимайте всё на свой счёт

А как насчёт вас? Какую оценку вы бы дали своему ЕО? Вы поднимаете белый флаг, когда сталкиваетесь с неприятностями? Вы выходите из себя, занимаете оборону, злитесь и выпускаете пар? Или вы похожи на лебедя, который грациозно и безмятежно скользит по водной глади даже тогда, когда его ноги быстро гребут под поверхность? Я часто сравниваю ЕО с наращиванием «толстой кожи». Если отвержение и насмешки вас задевают, самое время становиться жёстче и развивать свой эмоциональный интеллект. Научитесь относиться ко всему профессионально, а не принимать всё на свой счёт. Помните, что люди делают всё не для вас, они делают всё для себя.

«Как только вы начинаете воспринимать неприятные новости не как негатив, а как свидетельство потребности в изменениях, они перестают ставить вас в тупик. Вы на них учитесь».

— *Билл Гейтс* —

Вы знали о том, что это вы решаете, как воспринимать происходящее? Вы сидите в кресле пилота вашего разума - ну, или вам, по крайней мере, там следовало бы находиться! Почему не решить воспринимать отвержение как источник ценной обратной связи и улучшения, а не как нападение на вас лично? Почему бы не использовать неприятности как причину, а не как оправдание? Возможно ли взять часть пара, который вы выпускаете, и использовать его с более творческим подходом для достижения позитивных результатов?

Джей Лено, ведущий ток-шоу «Сегодня вечером» как раз так и поступил. Когда на шоу он заменил Джонни Карсона, чего он только не натерпелся от критиков. Сравнение с Джонни были не в его пользу, и многие люди ожидали, что карьера его будет быстротечной. К удивлению, у Лено сохранился высокий Е(). Для мотивации он даже держал стопку неприятных статей на своём столе. В одном из обзоров говорилось: «Слишком много мягких вопросов». В другом: «Он слишком мил». Эти недобрые слова не докучали Лено. Почему? Потому что они были

написаны в 1962 году, и были направлены на того, кто заменил Джека Пэра - на «неуклюжего никто по имени Джонни Карсон».

У Лено Е() был выше среднего, что сослужило ему хорошую службу. С другой стороны, на людей со средним ЕО, влияет любое изменение окружения. Подобно термометру, они разогреваются с повышением температуры, и охлаждаются, когда все вокруг успокаивается. Ключ к контролю над собой - быть термостатом и самостоятельно выставлять свою собственную оптимальную температуру.

Вместо того, чтобы подстраиваться под всех вокруг, разберитесь в том, кем вы являетесь. Вместо того чтобы пытаться приспособиться и угождать всем, примите решение чувствовать себя удобно в своей собственной шкуре. Слишком часто из-за страха люди подавляют свои мысли, идеи, уникальные качества, аутентичность. Они боятся, что потеряют одобрение, если станут другими, или не согласятся с тем, что думают другие. Правда в том, что вы никогда не откроете свой настоящий потенциал и свои лучшие качества, если будете ублажать других. Чувствуйте себя удобно вне зависимости от того, разговариваете ли вы с ребенком или с успешным бизнесменом, с бедным или богатым, с другом или врагом. Когда это происходит, будьте честны с собой, с тем, во что верите, со своей страстью, и дайте себе шанс по-настоящему участвовать в жизни, уверенно, будучи самим собой.

«Чувство собственного достоинства и уважение зависят от того, что вы готовы, желаете и можете принять внутри себя, а, принимая, можете отдать другим. Именно вы в силах изменить всё, честно относясь к лучшему в себе, и позволяя этой правде сиять через ваши слова и действия».

— *Гейл Парсель Элиот* —

Финансовый интеллект (Р())

ЕО₂, подобно ЕО₁ и КО - это другой способ быть умным. В новой экономике финансовое планирование не начинается с финансового проецирования; оно начинается с мыслью о конечном результате. Какова ваша конечная цель? Бен Штайн сказал: «Обязательный первый шаг к получению желаемого - это решить, чего вы хотите». Выделите время на то, чтобы определиться, куда вы идете, прежде чем принимать решение о том, как вы собираетесь туда добраться - это просто здравый смысл, но очень мало людей пользуются им по-настоящему. В развитии ваших тенденций развития будущего мечта - это то, что вы обязаны иметь на банковском счёте. Какой у вас счёт?

Я знаю, о чем вы думаете: «Да на кой мне вся эта мечтательская бредятина, Брэд. Сними розовые очки и вернись в реальность!» Я согласен,

давайте в реальность. В течение следующей недели старайтесь замечать всех тех людей, которым больше 65 лет. Каждый раз, когда будете замечать, задавайте себе следующий вопрос: «Хочу ли я жить так, как живут они в 65 лет?» У вас получится то, что десятилетиями доказывает статистика: 95 процентов американцев уходят на пенсию с уровнем жизни, который намного НИЖЕ того, который у них был, пока они работали. Проще говоря, вот холодные грустные факты: люди не добиваются финансового успеха!

Как же так? Мы живем в мире возможностей, в годы, когда финансовая информация находится на расстоянии вытянутой руки! Что же не так? Для тех, кто на старте, - давайте рассмотрим наш дом, с которого начинается обучение. Что рассказывают в среднестатистической американской семье о финансовой независимости, владении бизнесом, и стремлении к мечте? Что можно сказать об общественной школьной системе, что там рассказывают о финансовом интеллекте и о том, как работать по-умному? Ответ очевиден - ничего.

Я начал понимать, как заблуждался, когда спросил одного из своих наставников о финансовой проблеме. После того, как он дал мне совет, я сказал: «Но это же не нормально, кто так делает?» Он улыбнулся и изложил свою точку зрения: «Брэд, если ты делаешь то же, что делают и все остальные, ты делаешь что-то не так, потому что это делают не все».

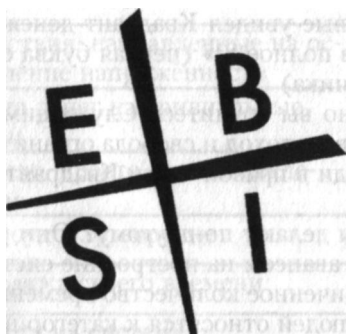
Это объяснение попало точно в цель, и когда я рискнул развивать собственный бизнес, люди говорили мне: «Брэд, зачем ты это делаешь? Это же ненормально». «Если ты прав, то почему все остальные так не делают?». Я по-настоящему благодарен за некоторые из таких комментариев, поскольку начал понимать простую истину: думай по другому. Если все овалы (95%), не «ДОГОНЯЮТ», то очень велика вероятность того, что вы на правильном пути! Анатолий Франс сказал: «Если миллион людей скажет глупость, то это всё равно останется глупостью». Иными словами, большинство не обязательно определяет истинность - ни внутри, ни вокруг себя.

Где ваше мышление?

Всю жизнь нас готовили к тому, что мы должны стать наёмными работниками. Нам говорят, что для того, чтобы стать успешными, мы должны пойти в школу, получить «образование», найти безопасную, защищенную работу с вознаграждением, которое позволит построить крышу над головой, поставить еду на стол, а у дома - хорошую машину. Роберт Киосаки, автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа», говорит, что если вы верите в это, то вы всё ещё верите в Санта Клауса и Пасхального кролика.

Киосаки - состоятельный предприниматель и единственный автор, который претендует на три первых места в списке бестселлеров «Нью-Йорк Тайме» одновременно.

Он стал известным своим изложением финансовой азбуки простыми и понятными терминами. Взгляните на следующую диаграмму «Квадранта денежного потока».



*Источник: Квадрат денежного потока
Богатого папы™™™
Символ ЕЯВИ является торговой маркой
"Кэшфлоу Ёкчлодджиз инк,"
Все права защищены,*

(ограничено)

(безгранично)

В своей книге «Квадрат денежного потока» Киосаки выделяют четыре способа создания дохода. Он объясняет, что 95% населения создает доход в левой части Квадранта, в роли Служащих (Е - етрьеуе) и Работających на себя (S - зель-етрлоеа). В то время как 5% генерируют доход в правых двух Квадрантах, которые называются Владелец бизнеса (В - Ёштезз охаег) и Инвестор (I - Iпуезюг). В левой части Квадранта вы обмениваете свое время и знания на деньги. В правой части Квадранта системы заставляют ваши деньги работать на вас.

Если вы Служащий, вы работаете на систему, обменивая свое время на деньги. Что происходит, когда вы перестаете работать? Вы перестаете зарабатывать деньги. А кто хозяин положения - вы или компания, на которую вы работаете? Компания. Они нанимают вас по оптовой цене, а потом продают вашу рабочую силу по розничной. Кто определяет вашу оптовую цену - то, сколько вы стоите? Либо компания, либо ваш босс. Вопрос следующий: «Кто на самом деле должен определять вашу стоимость?» ВЫ! Мой наставник сформулировал это таким образом: «В каждом бизнесе есть место лишь для одной мечты. Если это не ваш бизнес, то и мечта тоже не ваша».

Если вы «Работающий на себя» (малый бизнес), то система - это вы. Проблема квадранта S в том, что если вы не обмениваете ваши знания, ваша система не заставляет деньги работать на вас. Теоретически,

по сравнению со Служащим, у вас больше контроля над ситуацией, но всё равно вы продаете свое время за деньги. Как насчет выходных дней для владельцев малого бизнеса? Забудьте! В квадранте 3 никто не оплачивает вам больничный или двухнедельный отпуск. Всё закончиться тем, что вы загоните себя в гроб, работая всё время до тех пор, пока не займётесь арифметикой и не высчитаете, что с тем, чем вы занимаетесь, вы далеко не продвинетесь. После того, как один мой друг - владелец юридической фирмы в Чикаго - впервые увидел Квадрант денежного потока, он сказал: «Я превратил себя в полное 5!» (первая буква слова «5Ylg» - дерьмо (англ). Прим. переводчика)

Итог - неважно, насколько усердно вы трудитесь Служащим или Работающим на себя в малом бизнесе, ваш доход и свобода ограничены. Время - это ограниченное благо, и люди в правой части Квадранта это понимают.

Так что же люди с правой стороны делают по-другому? Они работают по умному, отдавая свои ресурсы авансом на построение системы, которая будет работать на них неограниченное количество времени. Не смотря на то, что только 5 процентов людей относятся к категории В и I, эти категории зарабатывают 95 процентов денег в этой стране. Я верю в то, что успех даёт нам подсказки, и эта предельно ясна. Правая сторона Квадранта зарабатывает 95 процентов денег!

Владельцы бизнеса (В) усиливают системы, которые выполняют за них всю тяжелую работу - и никак по-другому. Билл Гейтс не стал богатым, продавая программное обеспечение; Билл Гейтс стал богатым, построив систему. Существует громадная разница между тем, кто выбрал мышление Служащего (Е) и тем, кто выбрал мышление Владельца Бизнеса (В). Они мыслят по-разному. Для большинства людей самая тяжелая часть перехода в правую сторону Квадранта - это переключение с менталитета Служащего (Е) на менталитет Владельца бизнеса (В).

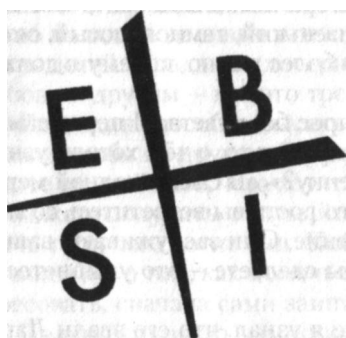
Точно так же, как врачу необходимо приобрести иные навыки, чем те, которые есть у бухгалтера, так и для того, чтобы стать Владельцем бизнеса, вам необходимо приобрести навыки и отношение, отличающиеся от тех, которые есть у служащего. Это суть-«Тенденций развития будущего» и всего того, о чем пишется в этой книге: помочь вам в понимании того, как обрести мышление владельца бизнеса. Это ваше личное решение. Вы можете всю жизнь работать, чтобы быть бедным, либо вы можете поменять ваше мышление и работать, чтобы быть богатым. Выбор за вами.

Таблица на следующей странице показывает разницу в мышлении между левой и правой стороной Квадранта денежного потока. Где располагается ваше мышление?

Когда я впервые взглянул на Квадрант, я помню, как размышлял над тем, кто я - 5 или В. Я задал этот вопрос своему наставнику, и он

Мышление левой стороны Квadrанта	Мышление правой стороны Квadrанта
Немедленная оплата	Справедливая оплата
Удовлетворённость сразу	Удовлетворённость позже
Гарантированные методы	Просчитанные риски, приносящие результаты
Действия, направленные на ослабление напряжённости	Действия, направленные на достижение цели
Трата денег на тривиальные вещи	Трата денег на инвестиции, создающие доход
Весело, просто и с наслаждением	Тяжело, необходимо, важно
Самоудовлетворение	Самодисциплина
Продажа своего времени	Умножение своего времени
Работа на систему	Система работает на вас

помог мне прояснить ситуацию, предложив присоединиться к нему во время двухнедельного отпуска. Лишь при одной мысли о двухнедельном отпуске мой мозг вошёл в ступор. «Я не могу оставить свой бизнес так надолго! Я нужен своим клиентам, я потеряю доход. Кто оплатит мои счета?». «Точно, сказал он. - Твоя сила зарабатывания денег на 100% расположена на левой стороне. Чтобы перейти на правую сторону, тебе нужна система, которая будет продолжать создавать доход без твоего присутствия. Чтобы стать финансово независимым, тебе нужно лишить себя значимости».



*Источник: "Квadrant денежного потока
Богатого папы"TM
Символ является торговой маркой
"Кэцфлюу Тэктолоджиз инк."
Бее права защищены.*

(ограничено)

(безгранично)

«Лучше иметь 1% от усилий 100 человек,
чем 100% от своих собственных»
— Дж. Пол Гетти —

Интеллект взаимоотношений (КЦ)

Согласитесь, что за исключением редких индивидуумов, которые изолируют себя в темной дыре, нам постоянно необходимо так или иначе налаживать контакт друг с другом? Интеллект взаимоотношений - это наша способность умело, тепло и неподдельно налаживать контакт с другими людьми. Как существа общественные, мы созданы для наслаждения дружбой и сообществами с другими. И человек с коэффициентом интеллекта взаимоотношений выше среднего делает высокую ставку на развитие и понимание таких взаимоотношений. Больше, чем что-либо другое, ваш КО, будет определять ваше счастье и чувство удовлетворения жизнью.

Как на счёт вашего КО,? Вы замечаете тех, кто рядом с вами? Вы улыбаетесь, когда здороваетесь со своими служащими или людьми, которые забегают в ваш магазин или кафе? Чувствуют ли себя люди, с которыми вы разговариваете, услышанными, понятыми, уважаемыми, ценными? Я всегда вспоминаю урок, который мне преподнёс мистер Гонсалес на первом курсе по машиностроению. После того, как мы несколько недель изучали прочность бетона и стали, он устроил нам первый экзамен. Бегло просмотрев вопросы, я понял, что получу хорошую оценку за экзамен; в конце концов, я был добросовестным студентом. Я знал, что уже сдал его - до того момента, пока не прочитал последний вопрос:

«Как зовут вахтера, который убирает в нашем здании?»

Это что, шутка? Я видел нашего вахтера несколько раз и мог воспроизвести его образ в голове. Он был низенький, темноволосый, около пятидесяти лет. Но каким образом, и, что более важно, почему я должен был знать, как его зовут?

Я сдал работу, оставив последний вопрос без ответа. И перед самым окончанием занятия один из студентов спросил то, о чём хотели узнать мы все. «Последний вопрос влияет на оценку?» «В самой полной мере!» Профессор объяснил: «По мере карьерного роста вы встретитесь со многими людьми; каждый из них имеет значение. Они заслуживают вашего внимания и заботы, даже если всё, что вы сделаете - это улыбнетесь и скажете «привет»».

Я никогда не забуду этот урок. Также я узнал, что его звали Лари.

Мудрый профессор понимал, что навыки взаимоотношений будут играть жизненно важную роль в успехе его студентов по мере их продвижения по жизни.

«Люди, посвятившие себя тому, чтобы стать великими во взаимоотношениях, люди, у которых прочные дружеские отношения с теми, с кем они вместе смеются и плачут, с кем учатся, с кем переживают успехи и поражения, с кем танцуют и с кем растут, с кем живут и с кем умирают - это те люди, которые живут великолепной жизнью»

— *Джон Ортберг* —

Так каким же образом мы можем уделять нашим взаимоотношениям то внимание и заботу, которые они заслуживают? Начните с того, что сознательно сделайте отношения приоритетом вашей жизни. Чтобы стать профессионалом в области КО, нужно взять на себя инициативу общения с другими, вместо того, чтобы ждать пока другие потянутся к вам. Это будет сложно! Я часто ловил себя на мысли: «Если они действительно хотят поговорить, они сами могут позвонить мне» или «если этот бизнес действительно для них важен, то они будут искать меня», либо «если мой продукт представляет для них ценность, то они мне позвонят». Чтобы успешно налаживать контакты с другими, вам необходимо отбросить эмоции и взять инициативу на себя.

Определите ключевые взаимоотношения в вашей жизни и примите решение улучшить отношения с теми людьми, которые важны для вас. Найдите минуту, чтобы позвонить им и узнать, как у них дела. И пусть это будет единственная причина вашего звонка. Пошлите им открытку, чтобы они знали, что вы не забываете о них. Вы будете удивлены тем, какие изменения произойдут благодаря этим маленьким и незначительным с виду контактам.

Со временем сила ваших взаимоотношений будет усиливаться по мере того, как вы будете налаживать контакты с другими и вновь и вновь подтверждать, что они вам не безразличны. Вы не можете мгновенно наладить деловые отношения, дружбу, заключить брак или вырастить детей. Создание доверия, умение слушать, решение проблем и любовь к другим - все это требует времени и не приемлет спешки.

Еще один способ повысить свой КО - это научиться смещать фокус с самого себя на других. Вместо того чтобы пытаться получить то, чего хотите вы, поймите, чего хотят они. Вместо того чтобы думать о том, что вы можете получить, подумайте о том, как вы можете помочь другим достичь того, чего хотят они. Поймите, что люди заботятся о себе гораздо больше, чем о том, как помочь вам. Так что, если вы хотите кого-то заинтересовать, сначала сами заинтересуйтесь этим человеком.

Подумайте вот о чем: с кем вы бы предпочли иметь дело - с искренним и приятным в общении человеком, который заинтересован в ваших потребностях: или с человеком, который давит на вас, прерывает вас и вешает вам лапшу на уши. Ответ очевиден.

«Вы можете иметь в жизни все, что захотите, если только поможете
достаточному количеству людей получить то, чего хотят они».

— *Зиг Зиглар* —

Пока мы вносим ценность в жизнь других, мы, в свою очередь, развиваем один из наших самых важных активов: сеть установленных взаимоотношений. А чем больше ваша сеть, тем большей поддержкой, идеями, информацией, советами, направлениями, ресурсами и контролем вы располагаете. Не все взаимоотношения будут взаимовыгодными. Знайте, что вы будете отдавать больше, чем получать. Но, что посеешь, то и пожнешь, и по мере того, как вы будете продолжать инвестировать в жизнь других, вы расширите свою сеть и увеличите свои шансы на успех.

Управление взаимоотношениями, скорее всего, окажется одним из самых проблематичных аспектов вашего путешествия. На самом деле, собрать взаимоотношения сложно из-за того, что сложно собрать людей. Это все равно, что выпастать стадо кошек - такое дело легким не бывает. У каждого человека есть свои причуды, белые пятна и те или иные странности. Так что, если вы собираетесь налаживать контакты с людьми, вы будете налаживать контакты с людьми чудаковатыми, сломленными и странными. Посмотрим правде в глаза: это единственный тип людей, который существует!

Насколько трудными и требующими внимания могут оказаться взаимоотношения, настолько же значительным и самым вознаграждаемым из всего, чем вы будете заниматься, будет инвестирование в них. Если ваше путешествие такое же, как у меня, то самое значительное чувство удовлетворения придет от осознания того, что вы изменили жизнь других.

Ешьте грязь

Под руководством Гарвардских ученых-социологов в течение девяти лет проводились исследования в области взаимоотношений. Исследование проводилось в графстве Аламеда, Калифорния и охватило более 7 000 человек. Результаты были поразительными! Они показали, что наиболее изолированные люди имели в три раза больше шансов умереть рано, чем люди с развитыми взаимоотношениями. И не только это. Исследования выявили, что люди с плохими привычками, такими как курение, нерациональное питание, ожирение, алкоголь, но поддерживающие близкие взаимоотношения с другими, жили значительно дольше тех людей, которые придерживались хороших привычек, но были изолированы от других.

Иными словами, лучше есть грязь с друзьями, чем конфеты в одиночестве!

Человечество создано для взаимоотношений. Мы созданы для того, чтобы любить и быть любимыми, чтобы признавать и быть признанными, чтобы знать и чтобы знали нас, чтобы служить и чтобы служили нам. Чего бы мы ни достигли, не важно, сколько вещей вы накопите, или как высоко взберетесь по лестнице успеха - без этого полноты жизни вам не достичь.

Спросите у любого на «смертном одре», что для него действительно имеет значение. Я гарантирую, что разговор пойдет не о трофеях, должностях или имуществе. Этот человек с самым большим удовольствием будет рассказывать вам о тех, кого он любил и о тех, кто любил его.

Возможно, люди с развитым интеллектом взаимоотношений лучше всего понимают скоротечность жизни. Они живут с пониманием того, что однажды жизнь закончится. Может это будет рак, или просто перестанет биться сердце. Может это будет машина, которая проигнорировала знак «стоп», или просто тело отживет свое. Но точно одно: если у вас будет правильный КО_, то где бы вы ни ошиблись, каким бы жалким ни было ваше финансовое положение, какую бы ужасную неудачу вы ни потерпели в бизнесе, вы все равно будете в выигрыше. С другой стороны, если вы никогда не развивали свой КО то какой бы титул ни тлел с вашим именем, каким бы большим ни был бы ваш офис или дом, вы проиграте.

Все еще мне не верите? Посмотрите на солдат в день открытия. Второго фронта во время второй мировой войны. Что они сжимали в кулаках, умирая на песке во время высадки в Нормандии? На что именно им необходимо было хоть на миг взглянуть в последние секунды своей жизни? Одного за другим находили их, лежавших на песке, и сжимавших в руках фотографии своих семей или письма, которые написали им любимые.

Независимо от состояния ваших взаимоотношений сегодня, или от того, что произошло с вашими взаимоотношениями в прошлом, не позволяйте им оборваться, не найдя продолжения в других.

Мне нравится следующая история, потому что она напоминает мне о том, как много можно почерпнуть из взаимоотношений с детьми.

Много лет назад, когда я работал добровольцем в больнице, я познакомился с маленькой девочкой по имени Янесса, которая страдала от редкого и серьезного заболевания. Ее единственным шансом на выздоровление было переливание крови от ее пятилетнего брата, который чудом выжил после такой же болезни и выработал антитела для борьбы с ней. Врач объяснил ситуацию ее маленькому брату и задал ему вопрос: отдаст ли тот свою кровь сестре?

Я видел, как лишь на минуту он замешкался, а потом глубоко вздохнул и сказал: «Да, отдам, если это ее спасет». Пока шло переливание, он лежал напротив своей сестры и улыбался, как и все мы, видя, как рождают ее щечки. Потом его лицо побледнело, и улыбка исчезла.

Он взглянул на доктора и спросил дрожащим голосом: «Я начну умирать прямо сейчас?»

Он был еще маленький и неправильно понял врача: он подумал, что для того, чтобы спасти свою сестру, ему придется отдать всю свою кровь.

ВАШИ СЕМЬ КАЮЧЕЙ

к использованию Тенденций развития будущего

ГААВА III

Найдите свою причину

Это произошло в теплый летний полдень более 10 лет назад. Я помню, как будто это было вчера, потому что это был день, когда я должен был познакомиться с моим наставником миллионером. И это был тот день, когда направление моей жизни изменилась навсегда. Покатавшись утром на серфинге, я рано вернулся домой, чтобы встретиться с этим парнем для обсуждения бизнес проекта, над которым он работал. Я никогда раньше с ним не встречался, но он был хорошим другом моей мамы. Он жил в Огайо, и пару недель назад мы с ним поговорили по телефону. Мы встретились в чилийском ресторане, где он кратко обрисовал бизнес идею и набросал пару схем на обороте салфетки. То, что я чётко увидел во время этой встречи, просто снесло мне крышу. Эта салфетка в чилийском ресторане научила меня бизнесу, жизни, и успеху больше, чем 6 лет колледжа и две учёные степени! На сегодня те каракули превратились для моей семьи в бизнес, стоимостью во много миллионов долларов.

Больше всего меня впечатляют не размеры нашего бизнеса; бесчисленное множество людей достигли того же. Меня впечатляет то, каким человеком я стал. Как может кто-то вроде меня, который был стеснительным, заикленным на себе, циничным человеком, вырасти в личность, которая свободно обращается к тысячам людей о разработке их тенденций развития будущего? Как это возможно? Что мой наставник понял и объяснил мне в тот день - это то, что на первом месте идут причины, а ответы идут на втором. Прочитайте это еще раз, потому что это наиболее значительный компонент для разработки ваших тенденций развития будущего. Я бы никогда не прошел путь от того, где я был, до того, где я сегодня, без жгучего желания и сильной причины, которая меня повела.

Во-первых, слова моего наставника поставили меня в тупик. Я не мог понять смысла! Серия вопросов с его стороны удивила меня, так как я только что окончил колледж и недавно прошел ряд собеседований. Почему он переживает по поводу моих причин, целей и жизненных увлечений? Как это связано с моей стоимостью на рынке? Почему его не впечатляет мой средний балл и дипломный проект? Я думал, мы собирались поговорить о бизнес-проекте. Почему стоящая бизнес-идея отходит на второй план по сравнению с чьими-то мечтами и увлечениями? Разве не нужно понимать модель бизнеса, план маркетинга, его потенциальную прибыль, видение компании, детали, детали... детали..., а уж потом всё остальное? Разве это не то, что важно при оценке любого бизнеса?»

Сначала причины, потом ответы. Для него весь смысл был именно в этом. Мой наставник хотел знать, что заставит меня согласиться. Он объяснил: «Зачем мне что-то показывать, если ты этого чего-то не хочешь?» Подумайте над этим: зачем ему инвестировать время в партнера, у которого нет желания к большему? Зачем ему вкладывать деньги в расширение компании по всей стране, если у него пока нет обучаемого, мотивированного партнера, который будет управлять ею? Любой может научиться управлять бизнесом, но гораздо большую ценность представляет человек со жгучим желанием, бьющимся в сердце, что встречается гораздо реже. Эмерсон резюмировал это следующим образом: «То, что после нас, и то, что до нас - мелочи по сравнению с тем, что внутри нас»

Видите ли, многие люди понимают всё неправильно с точностью до наоборот. Тенденции развития прошлого предлагают вам работать на хорошей работе, оплачивать счета, а потом расходовать на свою семью то, что останется. Использовать оставшееся время на общение с мужем\женой и детьми, а остаток денег - на определение размера и места расположения вашего дома, вашего отпуска, вашей заботы о здоровье, и так далее и так далее. Вашу семью еще не тошнит от того, что они получают объедки? Этот ход мысли, мой друг, является самой большой ошибкой, которую я вижу в том, как люди делают свой выбор в жизни. Они хотят логику, а потом страсть; они хотят ответы, а потом причины. Понимаете - в жизни всё начинается с сердца.

«Два самых важных дня в жизни человека - это день, когда он рождается и день, когда он понимает, зачем родился»

— *Джон Максвелл* —

Я смог вступить в жизнь, которая была моей причиной много лет назад, только через менторство, чтение книг, слушание, сотрудничество с позитивными, успешными людьми. Картинка, которую я вбил себе в голову, стала тем, что я начал формировать вокруг себя. Часть той картинки значила стать мужем и отцом, который мог бы получить одну из самых ценных наград жизни - участие в росте детей. Мечты сбываются. Наши трое детей никогда не видели, как мама или папа подходят к двери, чтобы уйти работать на кого-то. Это бесценно! Я настолько благодарен, что кто-то подумал обо мне настолько, чтобы дать мне шанс - шанс заработать то, чего я стою, и последовать за «Тенденциями развития будущего», чтобы прожить свою самую лучшую жизнь.

Какова ваша причина? Захватывает ли она вас, двигает ли она вами эмоционально, когда вы о ней думаете? Она не дает вам заснуть ночью и отвлекает днем? Что вдохновляет вас? У вас есть что-то, ради чего стоит бороться, или кто-то, ради кого стоит победить? Какая у вас будет

жизнь? Какая у вас цель, и что вы хотите, чтобы о вас сказали после того, как вы отойдёте в мир иной?

Задумайтесь на минуту и сформулируйте свою причину, представив вашу жизнь успеха. На что она похожа? Впервые за долгие годы не откажите себе в мечте. Позвольте своему разуму прогуляться за пределами «реальности», - не забывайте - это фантазия! Есть ли слезы радости на лицах любимых вами людей? Как себя чувствуете вы? Облегченно? Воодушевленно? Вновь живым? Или, может, вы в расслабленном состоянии наблюдаете за тем, как небо становится мандариново-оранжевым по мере того, как солнце садится в тропические воды; или, может, вы на рассвете забрасываете удочку на идеально неподвижном горном озере - продолжайте и запоминайте. Используйте силу этого образа для того, чтобы вновь посвятить себя реализации своего потенциала.

«Разум человека, однажды расширенный новой идеей, уже никогда не вернется в прежние рамки».

— *Оливер Венделл Холмс* —

Цикл достижений

Не смотря на то, что никто точно не знает, в каком направлении повернёт жизнь, мы можем заранее запрограммировать себя на то, какими людьми мы хотим быть, и какой жизнью мы хотим жить. Наши мысли определяют наши действия, которые, в свою очередь, определяют нашу жизнь. Наличие такой «картинки больших размеров» сможет помочь нам преодолеть некоторые краткосрочные трудности и увидеть все - перспективе. Это значительный ресурс на пути к достижению вашей мечты.

Этот процесс напоминает мне то, как один скульптор заканчивал на площади памятник известному человеку, сидящему на лошади. Пока он работал с молотком и резцом в руке, восхищенный зевака задал ему вопрос: «У вас такой удивительный талант. Как это у вас получается?» Скульптор ответил: «Я просто удаляю всё, что непохоже на человека на лошади».

Представляя себя живущим успешной жизнью, вы становитесь профессиональным скульптором своего будущего.

Попробуйте сделать следующее упражнение для того, чтобы помочь раскрыть свой разум перед тем, что для вас важно. Я хочу, чтобы вы составили список из 100 пунктов по поводу того, что вы хотите иметь, что вы хотите сделать, или кем вы хотите стать. Записывать то, что для вас важно, - это значит дать понять вашему сознанию и подсознанию, что то, где вы сейчас - это не то, где вы хотели бы оказаться.

Давайте я приведу пример некоторых из моих 100 пунктов:

1. *Иметь большее влияние на своих детей, чем кто-либо другой.*
2. *Запомниться как «великий вдохновитель».*
3. *Помочь 100 семьям стать финансово независимыми.*
4. *Отдавать 1 миллион долларов в течение года на благотворительность.*
5. *Построить у себя дома бассейн с волной для серфинга.*
6. *Научиться говорить по-испански.*
7. *Иметь 1000 пальм вокруг своего дома.*
8. *Нарисовать картину 40 на 40 на стене над нашей ванной с гидромассажем.*
9. *Стать единственным мужчиной, с которым бы моя жена захотела закрутить роман*
10. *Быть героем для своих троих детей.*

Чему я научился у своих наставников и у большинства успешных предпринимателей в мире - это тому, что они организуют свое мышление по-другому. Взгляните на рисунок внизу, который называется «Цикл достижений».



Все начинается с причины - вашей МЕЧТЫ. Далее - это дорожные знаки на пути к нашей мечте, которые называются ЦЕЛИ. Стратегия достижения вашей цели - это ПЛАН. Последняя часть - это просто УСИЛИЯ, которые необходимы для окончания цикла. Это правильный способ мышления, правильный порядок мышления.

Глядя на эту схему, можете ли вы увидеть, где вы съезжали с пути в вашем: мышлении раньше? Возможно, вы решали не делать что-то стоящее, потому что были сконцентрированы в первую очередь на УСИЛИЯХ? Чувствуете ли вы себя виноватым в том, что когда-либо разочаровывались в великолепной идее после анализа ПЛАНА? Или,

возможно, вы в первую очередь концентрировались на ЦЕЛИ, и после ее достижения понимали, что направляли жизнь в неправильное русло? Это всё - общие ошибки, которые совершаются в том случае, если не следовать Циклу Достижений.

Давайте рассмотрим пару примеров того, как работает Цикл Достижений:

МЕЧТА: давайте предположим, что ваша мечта - увлечься вашей страстью к музыке. Вы хотите иметь достаточное количество пассивного дохода, чтобы прожить остаток жизни, записывая и сочиняя музыку. Вы хотите иметь деревянный дом в горах с полностью укомплектованной студией звукозаписи.

ЦЕЛЬ: Вы достаточно амбициозны, так что вы ставите цель достичь мечты за 5 лет

ПЛАН: Вы в данный момент работаете в магазине музыкального оборудования, и владелец предложил вам повышение должности главного менеджера. Ради дополнительного дохода вы также даёте частные уроки игры на гитаре по выходным.'

УСИЛИЯ: Вы работаете на двух работах и готовы делать все, что угодно.

Что не так с этой картинкой? Ваш ПЛАН не стыкуется с вашей ЦЕЛЬЮ или МЕЧТОЙ! Не важно, насколько хорошо вы справляетесь на ваших работах, вы никогда не получите те финансовые результаты, которые необходимы для достижения вашей мечты. Каково же решение? Найдите ПЛАН получше! Никогда не подгоняйте свою МЕЧТУ под размеры вашего ПЛАНА. Такое действие приведет вас назад к неправильному типу мышления, или, как я его называю «Вечному Циклу». Вечный цикл как белка в колесе. Не важно, как быстро вы бежите, вы все равно никуда не доберетесь, так как бежите не по той дороге.

Вот еще один пример:

МЕЧТА: Вы и ваша супруга мечтаете о том, чтобы стать финансово независимыми и иметь возможность потратить остаток жизни, наслаждаясь успехом и вместе путешествуя по всему миру.

ЦЕЛЬ: За 8 лет заменить оба источника дохода, развивая пассивный доход, основанный на Интернет-предпринимательстве.

ПЛАН: Вместе упорно работать вечерами и по выходным до тех пор, пока бизнес не окрепнет, и не будет работать сам по себе.

УСИЛИЯ: У вас был отличный старт, когда вы запустили бизнес с нуля, с внутренним воодушевлением у вас обоих! Но с недавнего времени у вас появились разногласия касательно деталей того, кто и за что именно отвечает, и как и что должно быть сделано. И у вас, и у вашей супруги резко возрастает злость и обида по поводу конфликтных взглядов на правильный способ рекламы вашего бизнеса. Большую часть вре-

мени вы теперь проводите, предлагая новые творческие идеи и надоедая вашей супруге.

Проблема в этом случае очевидна. У вас у обоих не хватает большой картинки. Иногда вам нужно отпустить мелочи для того, чтобы достичь того, что действительно важно. Вы можете быть в состоянии добиться некоторых достижений индивидуально, но ваша мечта требует того, чтобы вы добивались значительных достижений вместе.

Давайте взглянем еще на один последний пример:

МЕЧТА: Как муж и отец, вы мечтаете о том, чтобы иметь достаточное количество денег и свободы для того, чтобы тратить достаточное количество времени на детей, всей семьёй наслаждаясь сказочным стилем жизни.

ЦЕЛЬ: Ваша цель - стать одним из топ-менеджеров вашей компании в течение 5 лет.

ПЛАН: Ваш план - делегирование большего количества работы другим и концентрация внимания на увеличении размеров чистой прибыли.

УСИЛИЯ: Ваши старательные усилия замечаются руководством, а часы переработки и дополнительные командировки зарабатывают вам хорошую репутацию в компании. К сожалению, за последние 2 года вы пропустили большую часть жизни своих детей, а брак начинает угрожающе трещать по швам.

Что не так? Вы продали свою душу карьере и настолько сфокусировались на ЦЕЛИ, что упустили из виду свою МЕЧТУ. Всегда держите ваши цели в поле зрения вашей МЕЧТЫ.

Мистер Успех

Этот пример напоминает мне следующую историю из книги Ога Мандино «Выбор».

Это была история о Марке Кристофере, самом молодом вице-президенте своей компании, который был ответственным за восемьдесят четыре филиала по всей Новой Англии и за уровень продаж более чем семисот продавцов. Обеспечивая шикарный жизненный стиль своей семье, он тратил всё своё время на командировки, долгие часы работы, преподавание в университете. Ему дали прозвище «Мистер Успех». В то утро, в День отцов, Марк проснулся рано, и, прежде чем поехать играть в гольф с какими-то своими коллегами, решил быстренько позавтракать вместе со своими двумя маленькими сыновьями.

Пока я смотрел на них и слушал их обоих, меня охватило, странное чувство. Глен, мой двенадцатилетний, похоже, выросл прямо у меня на глазах. Или, возможно, я просто впервые за долгое время посмотрел на него как следует. Он был симпатичным, и, к счастью для него, все больше и больше походил на мать. Боже, как он вырос. Был даже намек на усики над верхней губой, руки казались огромными,

голос начал ломаться. За долгими часами в офисе и университете плюс игрой в гольф по выходным я совершенно не заметил постепенный переход от младенца, которого я некогда купал каждый вечер, к молодому человеку, который сейчас сидел передо мной. Ужасная мысль словно током ударила меня: лет через пять он отправится в колледж, а лет через десять почти исчезнет из моей жизни.

Я переключил внимание на Тодда, который по слогам разбирал надпись на гигантской коробке с хлопьями. Он уже в первом классе. Но ведь только вчера - разве не так я расхаживал из угла в угол перед родильной палатой, дожидаясь его первого крика? Куда делись эти шесть лет? Он оторвал взгляд от коробки, и я увидел, какие у него огромные глаза - точно такие же, как и у его матери. Впервые я заметил, как порывали его волосы. В ответ на мой взгляд Тодд наступил: «В чем дело, папа? Тебе не нравятся открытки?»

Я уверил его, что открытки великолепны, что это лучшие открытки на День отца, которые я когда-либо видел. Затем я услышал сигнал автомобиля. За мной приехали. Я встал, еще раз обнял моих мальчиков, и направился к гаражу. Они пошли за мной. Когда я дошел до дороги, Тодд сказал: «Удачной игры!», а Глен прокричал: «Надеюсь, ты победишь!» Я помахал им и двинулся к ожидающему меня автомобилю. Боб вышел, чтобы открыть заднюю дверцу фургона, и положить туда мои клюшки. Я сказал «доброе утро» и еще пару слов. Боб нахмурился, раздраженно покачал головой, затем сел за руль и громко хлопнул дверцей. Взревел мотор, и он умчался. А я остался на месте, в майке с Арнольдом Цалмером и в брюках для игры, с трудом осознавая, что только что сделал. А у гаража, озадаченные не меньше меня, в пижамах стояли оба моих мальчика, и наблюдали за мной.

Наконец, Тодд бросился по дорожке ко мне и повис у меня на шее. Я спрятал лицо у него на груди, пока он не оттолкнул мою голову назад и не спросил: «Папа, почему ты плачешь?»

Что я мог ему ответить? Как я мог обленить, что оплакиваю все те часы, и дни, и годы, проведенные над проектами, встречами по продажам и игрой в гольф, которые никуда не денутся еще долго после того, как мои два малыша станут взрослыми мужчинами и покинут меня навсегда?

Марк Кристофер не побоялся изменить некоторые вещи в жизни и осуществить свои желания. А вы?

Что мы можем вынести из этих примеров, так это то, что сначала вам необходимо крепко ухватиться за свою мечту, и это главное! Возвращайтесь к ней, прикасайтесь к ней, чувствуйте ее, запишите ее, наклейте её картинку, испытайте к ней страсть, и поверьте в то, что вы можете это

иметь, сделать или стать таким. И что наиболее важно, используйте это с ильное желание иметь мечту как горячее для разработки идей по ее достижению.

Увеличивайте размер своей мечты каждый день и потратьте остаток жизни в погоне за ней».

— *автор неизвестен* —

В фильме «Перл Харбор» есть сцена, в которой президент Рузвельт встречается со своими главными советниками по обороне, чтобы определить лучшую стратегию для контратаки Японии. Он твердо решает ударить в самое сердце Японии, и требует у советников план. Один за другим они склоняются к «реальности», что сделать это невозможно. «У нас нет места для взлета самолетов». «Наши корабли не смогут добраться достаточно близко». «Наш флот уязвим и разгромлен».

Пока президент Рузвельт выслушивает ответы своих советников, его злость нарастает и подогревает напряженность в его ответе. «Господин президент, при всем уважении, то, о чем вы просите, выполнить невозможно...» - это была последняя капля. С нечеловеческой силой президент раздвигает подпорки для ног, с трудом поднимается с инвалидной коляски, в которую его засадил полиомиелит, отталкивает её и говорит: «Не говорите мне, что это сделать невозможно!»

Покажите мне человека с мечтами, которые поддерживаются страстью, твердой верой и решимостью, и я покажу вам победителя.

«Я не ищу лучших игроков, я ищу правильных игроков»

— цитата из фильма «Чудо» —

ГЛАВА IV

Превратите «Я» в «Мы»

Жизнь и бизнес - это командный спорт и совместная командная работа, а также неотъемлемая часть любого успешного начинания. Хотя вы можете выиграть игру или две в одиночку, для того, чтобы выиграть чемпионат, нужна командная работа. Работа в команде - это согласованные действия и сотрудничество ее членов, где каждый человек видит успех другого человека как средство достижения своего успеха. Ценность «Тенденций развития будущего» возрастает, когда мы учимся усиливать себя, присоединяясь к командам, оказывающим помощь.

Вы не можете насвистеть симфонию, равно как и не можете сделать из своей жизни шедевр без такого ценного инструмента, как команда. Когда у Томаса Эдисона спросили, зачем ему в команде двадцать один ассистент, он ответил: «Если бы я мог решить все проблемы самостоятельно, я бы их решил сам». Точно так же, как и у Эдисона, у вас в вашем путешествии наступит момент, когда вы поймете, что, если вы полагаетесь лишь на свои собственные усилия, ваши возможности ограничены. Будь то ветеран, увешанный наградами, или призер Олимпиады, или успешный предприниматель, вы всегда будете получать неопровержимое доказательство того, что основа их успеха - команда. Они добивались успеха, когда «я» превращалось в «мы».

Невозможно перечислить все причины для работы в команде. Больше людей - значит больше идей, больше взглядов, больше понимания, больше энергии, больше ресурсов, список можно продолжать еще долго. Используя совместные усилия, команда преумножает ценность индивидуальных участников, генерируя тем самым намного лучшие результаты, чем те, которых каждый смог бы достичь в одиночку.

Эта история является моей самой любимой историей о командной работе.

«Человек, проезжая по сельской местности, нечаянно заехал в ров, идущий вдоль дороги. К счастью, мимо, на своей старой большой лошади Бетси, случайно проезжал фермер, который предложил ему помочь вытолкнуть машину. Фермер подвел Бетси и привязал её к бамперу машины. Он крикнул: «Тяни, Нелли, тяни!». Бетси не шелохнулась. Тогда он крикнул: «Давай Фред, тяни сильно!» Бетси просто стояла на месте. В конце концов, фермер сказал: «Ну, хорошо, Бетси, тяни!»

Бетси потянула, и машина выехала из рва. Человек был очень благодарен, но его разобрало любопытство. Он спросил, почему фермер три раза называл лошадь неправильными именами. Фермер ответил: «Ну, Бетси слепа. И если бы она подумала, что тянет в одиночку, то даже не стала бы и пробовать».

Мы все тянем сильнее, когда работаем как команда. Я слышал, что одна взрослая лошадь-тяжеловоз может в одиночку тащить телегу с грузом в 800 килограммов. Две лошади-тяжеловоза, запряженные вместе, и тянущие в одном и том же направлении, вытянут 8 000 килограммов! Работая в объединенной команде, они достигают в десять раз больше, чем если бы работали поодиночке.

«Работа в команде - это способность работать вместе в направлении общего видения. Это способность направлять личные достижения на цели организации. Это топливо, которое позволяет обычным людям достигать необычных результатов»

— Эндрю Карнеги —

Работа в команде = усиление

Одной из самых больших ошибок, совершаемых людьми в их путешествии к успеху, я считаю то, что они пытаются сделать все самостоятельно. Я часто слышу: «Мне проще сделать это самому, чем заставить кого-то другого». А потом люди жалуется на то, насколько они заняты, как им не хватает времени на завершение какого-то дела. Они действуют так, как будто время владеет ими, а не они временем. Разве неправда, что человек, зарабатывающий 20 000 долларов в год, делает это за те же 24 часа в сутки, что и тот, кто зарабатывает 20 миллионов долларов в год? Значит, проблема не во времени. Настоящая причина того, что люди так заняты и у них недостаточно времени - это то, что им не хватает понимания связи время/продуктивность, и того, какая это мощная инвестиция - сотрудничество с другими. Когда вы начинаете усиливать себя, терпеливо обучая и оказывая поддержку другим таким образом, что вы можете сделать больше, вы действительно находитесь на своем пути к богатству.

Мой шестилетний сын третий раз в течение недели попросил меня завязать ему шнурки, и, конечно, он всегда просил об этом в самое неподходящее время - когда я говорил по телефону, или был занят с кем-то другим. О, трагедия работы дома!

Я знал, что у меня был выбор: я мог сэкономить время и быстро завязать ему шнурки, чтобы быстро вернуться к тому, чем я занимался;

либо же я мог потратить немного времени и научить его делать это самостоятельно. После минутного размышления я присел, взял его пальцы в свои, и инвестировал время в его обучение. В мгновение ока мой маленький мужчина был переполнен гордостью, и я понял, что только что научил себя одному из своих же уроков! Я усилил себя, чтобы иметь возможность делать больше. Теперь шнурки завязываются, - просто это делаю не я. Блейк научился шнуровать обувь, в то время как я научился его обучать. Я инвестировал свое время вместо того, чтобы тратить его, делая это самостоятельно. В бизнесе богатых отделяет от всех остальных то, что они находят способы получать прибыль, используя стратегические возможности усиления.

. Вот более наглядный пример того, как работает усиление. Предположим, вы трудоголик, вкальвающий по 15 часов в день 7 дней в неделю. При таком темпе вы очень скоро станете упускать всё, что находится за пределами работы и, в конце концов, перегорите.

$$15 \text{ часов} \times 7 \text{ дней} = 105 \text{ часов в неделю}$$

А теперь, скажем, вы делегировали обязанности 10 другим людям, как части команды, и каждый человек тратит только 1 час в день на работу над проектом.

$$1 \text{ час} \times 7 \text{ дней} \times 10 \text{ человек} = 70 \text{ часов в неделю}$$

Эти 70 часов в неделю вы только что превратили в большее количество времени, проведенное с семьей! Усиление самих себя помогает нам работать умнее, а не больше. Чем больше людей есть, тем на большее усиление мы претендуем."

Вы узнаете, что не только отдельные люди, но и умные компании используют мощь усиления. Оглянитесь вокруг: многие успешные бизнесы реорганизируются в сети, делая акцент на независимые союзы и стратегическое партнерство с другими компаниями, а не на самодостаточность во всех областях. Авиаинии и компании, занимающиеся кредитными картами, будут всегда усиливаться, используя базы данных потребителей друг друга. Компании по кредитным картам будут получать прибыль, предлагая дополнительные поощрения в виде зарабатывания «мильных» баллов за использование кредитной карточки. В то же время, авиакомпании добиваются лояльности держателя карты. Оба субъекта с помощью обоюдно выгодной договоренности сэкономили сотни тысяч долларов на маркетинге и затратах на рекламу, в то же время увеличивая продажи и прибыли.

Большие или маленькие, командные союзы хороши для бизнеса, и обнаружение ключевых контактов, которые обладают ресурсами, которых вам не хватает - это значительный шаг к успеху. Подумайте: что бы и кто бы ни был вам нужен для построения вашей мечты - они уже существуют! Люди, которые владеют информацией, знаниями и ресурсами, которые вы ищете, - живы и сейчас вдыхают воздух. Ваша задача

найти их и вычислить, как вы можете успешно сотрудничать с ними. С правильной мечтой и правильной командой каждый может достичь большего.

Сначала Кто, потом Что

Писатель и исследователь Джим Коллинз говорит следующее: «Сначала Кто, потом Что». В своей книге «Хорошее к великому», Коллинз рассмотрел многолетнюю историю десятков компаний и проанализировал их отличия. Он выяснил, что наиболее успешные директора, которые превратили плохие, средние или хорошие компании в великие - у них у всех было что-то общее. Сначала они заполучили в команду правильных людей, исключили неправильных, правильных людей поставили на правильные должности - а потом определили, какую часть целей компании эта команда может осилить. Когда у них были правильные люди, они приводили команду и компанию к великому успеху. Он сказал: «Старое высказывание «Люди это ваш самый важный актив» оказалось неправильным. Ваш главный актив не люди, а правильные люди. Великое виденье без великих людей не имеет никакого значения».

Фильм «Чудо» - прекрасный пример командной работы. Это история о том, как группа ни на что не годных подростков собралась вместе для того, чтобы составить сборную США по хоккею, победившую русских на Олимпиаде 1980 г. Одной из моих самых любимых сцен является та, где главный тренер Штатов разговаривает с одним из своих вербовщиков и говорит: «Я не ищу лучших игроков. Я ищу правильных игроков». Он не искал великих игроков с лучшими навыками. Он знал, что команда США никогда не выиграет только на навыках. Кого он искал, так это игроков, которые хотели отдать всё - игроков с сердцем, с диким желанием победить.

«Никто не натирает до блеска машину, взятую на прокат»

— *Джон Максвелл* —

Вы можете просмотреть горы впечатляющих резюме и весь день потратить на собеседования с людьми, но до тех пор, пока вы не сядете напротив человека, не посмотрите ему в глаза и не увидите желание, пылающее в нём, вы никогда не узнаете о том, что это и есть правильный игрок. В мире прямо сейчас есть десятки тысяч великих людей с удивительными мечтами и амбициями, на которых посмотрели, которых рассмотрели, и которых отложили в сторону; людей, которые по той или иной причине просто не нашли правильной возможности. Дайте правильному человеку правильную возможность - и он расцветёт и до конца жизни будет благодарен вам за это. Нет дефицита пра-

вильных людей. Есть дефицит тех, кто умеет распознать и развить величие в других людях.

Нахождение правильных людей означает так же и уход от неправильных. Это может оказаться трудным делом, особенно если они близкие друзья или члены семьи. У каждого из нас есть естественное желание добиться успеха вместе с теми, о ком мы переживаем больше всего. Но очень часто эти самые близкие нам люди с самыми лучшими намерениями могут непреднамеренно сдерживать наше движение вперёд. Мудро подбирайте себе партнёров для своего путешествия и задайте себе вопрос: «Каковы их мотивы, их ценности, их мечты и цели?» Созвучны ли они с вашими? Не тратьте понапрасну время на тех, кто не поддержит вас в вашем путешествии, разве что вы захотите принести свою мечту в жертву. И не делайте ошибку - нет смысла убеждать того, у кого нет мечты, в том, что она ему нужна. С тем же успехом можно попытаться заставить бежать мёртвую лошадь. Не имеет значения, какими деньгами и каким влиянием обладает ваша команда. Если у членов команды нет общих ценностей, результатом будет одно лишь разочарование. А если у вас не получается жить в соответствии со своими ценностями, то это не просто неудача. Это настоящий провал.

Искусство командной работы

Каковы признаки команды-победителя? Что делает хорошую команду великой, и каким образом она постоянно переигрывает другие команды? И хотя подбор правильных людей может обеспечить основу для успеха команды, он не может гарантировать успех командной работы, точно так же, как наличие правильных красок на палитре не является гарантией написания прекрасной картины. Я убеждён, что искусство формирования правильной среды для командной работы существует, и овладеть им может каждый. Поместите правильных игроков в правильную среду, и вы обязательно станете свидетелем взрыва!

Вам когда-либо доводилось бывать в домах, построенных специально для выставки? От некоторых просто дух захватывает, разве не так? Но когда я ходил по комнатам таких домов, меня не оставляло ощущение, что чего-то не хватает. В то время как оформители сделали всё возможное для того, чтобы дом выглядел прекрасно, без тепла и уникальности членов семьи, живущих в нём, у меня не было чувства того, что это дом. Так же как и дом, великие команды появляются тогда, когда они обладают уникальными особенностями, отличающими их от других. Одним из моих любимых высказываний является высказывание матери Терезы: «Ты можешь то, чего не могу я. Я могу то, чего не можешь ты. Вместе мы можем делать великие дела».

Я смотрю на команду, с которой сейчас работаю, и вижу, что Питер умеет прекрасно проводить собеседования; Энджи талантливо проводит

тренинги по продукции; Эрни силён в коммуникации; сила Скотта в юморе и мудрости, а Крис - замечательно выступает и может донести до людей видение нашей команды. Кстати, одним из самых ценных игроков нашей команды является Мэри - застенчивый интроверт. Она обеспечивает чувство стабильности и заставляет каждого чувствовать себя важным, поскольку фокусируется на других. Её способности бесценны, так как создают в команде правильную атмосферу. Члены нашей команды знают и любят свою роль, потому что используют свои уникальные сильные стороны. Успех пришёл к нам благодаря тому, что хорошо подобранные таланты были расставлены на правильные места. В ней нет суперзвёзд или неудачников. Мы все понимаем, что если кто-то в чём-то слаб, то есть кто-то, кто обладает в этом уникальными способностями.

«Синергия - это высшая форма жизненной активности; она создаёт новые и невиданные ранее возможности; она ценит и использует умственные, эмоциональные и психологические отличия людей».

— *Стивен Кови* —

Точно так же, как человеку необходимо иметь чётко очерченную мечту, так и команда должна чётко знать, куда она идёт и почему. Успешная команда - это команда, в которой сердца стучат в унисон. Джон Максвелл говорит: «Великое видение порождает великие свершения». Если убедить членов команды в том, что индивидуальные усилия каждого из них вносят вклад в дело гораздо большее, чем то, в которое они верят, они полностью посвятят себя этому и добьются в своей работе гораздо больших результатов. Каждый член команды должен приобрести командное видение. Могучее видение - это не утверждение, заключённое в рамочку и вывешенное на стене, на которое никто не обращает внимания. Это скорее дело, которое объединяет страсти, дело, ради которого стоит упорно потрудиться, принести жертвы и собраться вместе. Оно получает горячее изнутри, а не извне.

Возможно, самым пренебрегаемым элементом командной работы является сила делегирования полномочий. Чувствуют ли члены команды, что обладают достаточными полномочиями для того, чтобы производить изменения путём принятия самостоятельных решений в зоне своей ответственности? Или они просто статисты, стоящие достаточно далеко от руля команды и не имеющие возможности реально влиять на что-либо? Микро-менеджеры и узко мыслящие, контролирующие лидеры не прибавляют силы своим командам. В фильме «Моя прекрасная леди» профессор-лингвист Генри Хиггинс поспорил со своим другом, что сможет превратить бедную торговку цветами со

страшным уличным акцентом в леди, говорящую на прекрасном языке. Он добивается успеха, и в конце фильма цветочница Элиза говорит: «Разница между леди и торговкой цветами состоит не в том, как она себя ведёт, а в том, как к ней относятся».

Если вы доверяете людям и ожидаете от них очень многого, они докажут вам, что вы правы. С другой стороны, если вы нянчитесь с людьми и настаиваете на том, чтобы участвовать абсолютно во всём, что они делают, и контролируете всё до мелочей, они тоже докажут вам, что вы правы. Два года назад я посетил конференцию по бизнесу и услышал высказывание Джона Максвелла: «Никто не натирает до блеска машину, взятую на прокат». И я подумал: «Точно, он прав. Я никогда не ставил на мойку машины, которые брал на прокат». Ваша команда будет структурирована либо для контроля, либо для роста. Суть делегирования в чувстве собственности; люди защищают то, что им принадлежит, и заботятся об этом. Сделайте свою команду сильнее, бросив им вызов. Дайте им свободу, а затем окажите доверие.

Мне понадобилось десять лет ведения бизнеса для того, чтобы осознать мощь команды. За первые несколько лет деятельности в «я-предпринимательстве» я привлёк в нашу организацию около десяти ярких и талантливых людей. Мы использовали публичные выступления, маркетинговые приёмы и наше влияние для того, чтобы привлечь других, и дела нашей компании взлетели до небес! Мы задали тон всей нашей индустрии. У нас было огромное видение роста, надёжного лидерства и успешная модель бизнеса. Для того, чтобы достичь этого, мы хорошо выглядели, хорошо пахли и хорошо говорили. Мы приняли командное решение в пользу величия! Затем наступил застой. Нам не удалось захватить ту долю рынка, на которую мы рассчитывали. Что случилось? Я слабо руководил командой, потому что нам не хватало настоящей командной работы. Не было совместного «собственничества» остальных членов команды. Никто не натирал машину, поскольку для них она была «машиной на прокат».

Новый стандарт

Недавно я был на одной из вечеринок, и одна из дамочек висела на ушах полудюжины гостей, жалуясь на телефонную компанию, которая долго не соединяла её с абонентом. Прошло уже минут пятнадцать, а она всё ныла и ныла о своей проблеме. Оказалось, время ожидания стоило ей всего один доллар, который и стал предметом её стенаний. Я про себя подумал: «Как смешно! Шесть человек убили совместных полтора часа времени на то, чтобы слушать, как она тошнит по поводу своего доллара!» Шесть человек испортили себе вечер и настроение из-за эгоистичного и мелкого мышления одного.

Я уверен, что не обязательно я должен был рассказать вам эту историю. Скорее всего, если вы отмотаете своё время на 24 часа назад и подумаете, то вспомните болтовню и разговоры по поводу того, что не имело никакого значения. «Сегодня утром движение на трассе было ужасным». «Вы слышали, что произошло с Джулией?». «Я рассказывал вам о том, ЧТО на прошлой неделе случилось с моей машиной?». Большинство людей проводит большую часть своего времени, думая и обсуждая проблемы. Посмотрим правде в глаза - это очень удобное место! Энтони Роббинс предлагает: «Определите свои проблемы, но посвятите своё время и энергию их решению». Люди, которые фокусируются на своих проблемах, ищут внимания и сочувствия, но мы с вами можем предложить новый стандарт. Представьте, насколько полной энергии и приключений стала бы жизнь, если бы вы, и те, с кем вы проводите время, говорили бы об идеях, перспективах, и о том, куда вы направляетесь?

Тенденции развития будущего не достанутся нытикам и жалующимся. В следующие пять лет примерно миллион человек сделают себя миллионерами. И скажу вам - их размышления и разговоры касаются более высоких материй. Суть в том, что люди, которые стремятся к достижению своей мечты, не могут себе позволить сидеть и выслушивать тех, кто жалуется на сложившиеся обстоятельства. Они привержены более высоким стандартам и делают выбор в пользу участия в более оптимистичных беседах.

А как насчёт того, что мы говорим друг о друге? Вы когда-нибудь обращали внимание на то, что большинство телевизионных ток-шоу построено на том, что группы людей сидят и достают друг друга? Семьи, друзья, сотрудники вышучивают свои недостатки, пытаются добыть лишнее очко на чьей-то неудаче. Наше общество поражено раковой опухолью привычки унижительных обсуждений. Разве не приходилось каждому из нас выслушивать то, насколько жалкая у кого-то супруга, сосед или коллега? Что могло бы произойти, если бы мы вместо этого развили привычку поощрять друг у друга что-то хорошее? Как вы думаете, люди стали бы чувствовать себя лучше по поводу самих себя и по поводу других людей? Разве не стало бы больше доверия и продуктивности? Несомненно! В успешных командах люди овладели искусством построения друг друга - даже когда человек при этом не присутствует. Группа людей становится командой тогда, когда каждый её участник чувствует себя настолько в безопасности, что начинает заботиться о развитии способностей других.

Мужчина за это отдаст свою жизнь, ребёнку это нужно до слёз

Ещё один способ улучшить продуктивность работы команды - это признание. Очень часто людей выделяют и воздают им по заслугам

только в том случае, если они не вложились в установленные сроки или не оправдали чьи-то ожидания. Вы помните, когда в последний раз вас подвергали критике на глазах у других? Что вы при этом чувствовали? Унижение, отчаяние и негодование? А теперь вспомните, когда в последний раз вас признавали и хвалили перед другими людьми за то, что вы что-то сделали хорошо? Какое влияние это на вас оказало? Чувствовали ли вы поддержку, уверенность, безопасность и надежду? Не захотелось ли вам достичь ещё большего?

Эрнст Шеклтон, набирая команду для того, чтобы пересечь неизведанный Антарктический континент, поместил в газете объявление следующего содержания: «Требуются люди для рискованного путешествия. Низкая зарплата, ужасный холод, постоянная опасность, сомнительные шансы на безопасное возвращение. В случае успеха - честь и признание». Да кто бы откликнулся на такое объявление? Удивительно, но с просьбой присоединиться к экспедиции откликнулись тысячи - и все ради признания в качестве первопроходцев Антарктиды.

Просто ради эксперимента попробуйте это на супруге, ребёнке или друге, чтобы увидеть, насколько сильно работает признание. Когда в следующий раз будете с ними, улучите момент, когда кто-то из них делает что-то правильно, или подметьте у них какое-то замечательное качество - и от всей души похвалите их. Если вы сможете это проделать в присутствии других людей, то так даже лучше. Просто проследите за выражением их лица. Уверен для них это будет событием.

У наших друзей есть трёхлетняя дочь, Райли, которая однажды решила поиграть с кухонной шваброй. Потаскав её по полу она видела, что так делала её мама - Райли сказала: «Мамочка, смотри - я вымыла весь пол!». Мама похвалила её, и даже рассказала об этой замечательной уборке отцу, когда тот пришёл с работы. Он отреагировал ещё большей, исполненной любви похвалой. Глаза девчушки сияли и излучали гордость, когда она, взяв отца за руку, вела его туда, где она сделала уборку. С тех пор у неё выработалась привычка мыть пол. Взрослые в этом ничем не отличаются от детей. Мы все делаем всё лучше, если нас хвалят и признают.

Всем нам, также, нравится веселиться, не так ли? Недавно в нашей организации мы объявили квалификационную встречу Те, кто выполнил квалификацию, приглашались на вечеринку у нас дома с полинейзийскими танцами и жареным поросёнком. Прошло немного времени, и пополз слух, что это будет «вечеринка из вечеринок». Результат был поразительным! Команды сфокусировались, поставили себе цели и стали работать вместе для того, чтобы никто не смог пропустить этого эпохального события.

Как бы глупо это не звучало, но иногда мы делаем намного больше обычного лишь для того, чтобы стать частью праздника, хорошо провести время и просто поразвлечься! Эта вечеринка также помогла людям

научиться ставить перед собой на пути к успеху очень маленькие цели и достигать их. Разбивка крупных задач на месячные, недельные, ежедневные задачи даёт членам команды возможность небольших побед, увеличивающих их уверенность в себе и веру в свои способности добиться большей цели.

Ещё один способ помочь команде стать победителем - это организация соревнования. Обращали ли вы внимание на то, что в каждом спорте есть чемпионат, в каждой профессиональной индустрии - церемония награждения, а в каждой школе - выпускной вечер? Я уверен в том, что всё это - благодаря соревновательному духу, который лежит в основе нашей человеческой природы. Мой наставник сформулировал это следующим образом: «Я редко встречаю тех, кто любит глотать пыль и наблюдать задний бампер». Знайте своих игроков и поощряйте те команды и отдельных игроков, которые хотят быть участниками здоровой конкуренции, к тому, чтобы они принимали в ней участие. Желание победить может часто мобилизовать команду сплотиться и работать вместе так, как никогда ранее. Это помогает им установить цели и сфокусироваться на получении результатов.

«Когда команда приверженных индивидуумов принимает решение работать как одно целое... их предел - только небо».

— *неизвестный автор* —

ГЛАВА V

Используйте свои таланты

Что вас заряжает и воодушевляет? Что заставляет кровь творчества бурлить в ваших венах? Я задаю эти вопросы потому, что их не задаёт большинство людей. Люди тратят намного больше времени на то, чтобы спланировать отпуск, чем на то, чтобы исследовать собственную жизнь! Я просто прошу вас задуматься о вашей жизни и начать записывать то, что обращает на себя ваше внимание, что захватывает вас и от чего у вас захватывает дух. Что в вашей жизни было такого, что захватило вас настолько, что вы забыли о течении времени?

«Ваши шансы на успех прямо пропорциональны удовольствию,
которое вы получаете от того, что вы делаете».

— *Майкл Корда* —

Большинство людей живут, не получая от работы настоящего удовлетворения. По той или иной причине, мы начинаем верить, что единственный способ преуспеть - это отложить в сторону наши настоящие желания и похоронить себя в тяжёлой работе. Мы вязнем в рутине и скуке повторяющихся действий до тех пор, пока переполненная занятостью жизнь не возьмёт над нами верх и не станет мешать нам думать, реагировать, оценивать и вносить изменения в наше путешествие. Запомните, тенденции развития будущего подразумевают мышление и действие. Это настолько просто, что часто ускользает от нас. Опра Уинфри сказала: «Ключ к успеху в том, чтобы обнаружить, что ты любишь, и найти способ, как предложить это другим».

Каждый из нас одарён уникальным талантом, который называется желание. Оно определяется как «естественное стремление, подогреваемое наслаждением или мыслью о чём-то хорошем, и побуждающее к действию или усилию, направленному на его продолжение или владение». Ваше желание может повести вас к совершению великих дел в вашей жизни. Не заталкивайте его под коврик и не игнорируйте его! Ещё один драгоценный талант, которым мы все обладаем, - это способность думать. Используете ли вы ваши таланты, или они всё ещё покоятся в красивой упаковке, ожидая, когда вы их откроете? Когда доктора Альберта Швейцера спросили, что сегодня не так с человечеством, великий врач на мгновение задумался, а потом сказал: «Люди просто не думают». Отбросьте на минуту свои дела и выделите время на то, чтобы подумать. Звучит глупо не так ли: «выделите время на то, чтобы подумать»? Позвольте задать вам вопрос: «Когда в после-

дний раз вы задумывались над своей жизнью и анализировали её?» Когда в последний раз вы записывали на бумаге, что вам нравится делать, в чём вы хороши, или как вам обеспечить свою жизнь, делая то, что вы любите?

Генри Форд был успешным предпринимателем и великим мыслителем. Тем не менее, так называемое интеллектуальное общество критиковало и высмеивало его как невежду и необразованного человека. Однажды Форд подал в суд на газету, которая в своей редакционной статье утверждала именно это. Во время судебного разбирательства адвокат, представлявший газету, попросил Форда встать. Намереваясь доказать невежество Форда, он обрушил на него град вопросов. Он задавал вопросы, составленные на основе учебников, такие как принципы устройства государства, даты, связанные с Гражданской войной и кто такой Бенедикт Арнольд. Форда начали утомлять все эти вопросы, и он сказал, что если адвоката действительно интересуют ответы на них, то он может одним нажатием кнопки на своём столе вызвать любое количество людей, которые ему на них ответят. А затем он повернулся к адвокату и произнёс: «А теперь будьте так добры, скажите мне, почему я должен захламлять свой мозг общими знаниями для того, чтобы быть в состоянии ответить на вопросы, в то время как у меня есть под рукой масса людей, которые могут предоставить мне любые данные, которые только потребуются?»

Форд понял, что самое большое значение имеет наша способность думать. Быть в состоянии обосновывать, выносить суждение, уметь различать, создавать, постигать, представлять, визуализировать, ассимилироваться и развиваться. Эти качества намного более важны, чем обладание большим количеством знаний.

«Думать - это самая трудная из всех работ. Вот почему так мало людей занято этим».

— *Генри Форд* —

Десятка

Вы «захламляете свой мозг общими знаниями» вместо того, чтобы использовать его по назначению - чтобы думать? Даже обезьяна может разобраться, по какой из полос машины движутся быстрее, или какой из каналов телевидения более развлекательный. Вы можете намного больше! Откройте свои драгоценные таланты и начните применять их о время своего путешествия по жизни.

Вот заставляющая задуматься цитата из книги Джима Коллинза «Хорошее до великого». Его слова помещают в рамочку и вывешивают на стену фундамент «Тенденций развития будущего».

Допустим, вам удалось организовать, свою трудовую жизнь таким образом, что она соответствует следующим трём критериям. Во-первых, вы занимаетесь работой, к которой у вас врождённый или Богом данный талант, и, возможно, применяя этот талант, вы могли бы стать лучшим в мире. (Я чувствую, что именно для этого я и появился на свет.) Во-вторых, вам платят за то, что вы делаете. («Мне за это заплатили? Мне это не приснилось?») В-третьих, вы выполняете работу, по поводу которой вы испытываете страсть, она вам, несомненно, нравится, вы получаете настоящее наслаждение уже от самого процесса. (Я с нетерпением жду каждого следующего дня, когда смогу проснуться и вновь заняться своей любимой работой, и я действительно верю в то, что я делаю).

Снова взгляните на эти три вопроса: .

- 1. Делаю ли я работу, к которой у меня огромный талант?*
- 2. Хорошо ли мне платят за то, что я делаю?*
- 3. Испытываю ли я страсть к своей работе?*

Если ваши ответы «стремятся к нет», пришло время что-то менять. Измените своё отношение, измените свой фокус, или, в некоторых случаях, может, пришло время сменить работу. Может быть, вас сбил с толку совет, типа: «Секрет успеха лежит в том, чтобы работать над своими слабыми сторонами?» К сожалению, фокусирование на своих слабых сторонах обычно всего лишь переводит вас из зоны некомпетентности в зону компетентности. Преодолейте те слабости, которые вам мешают, для того, чтобы вы смогли сфокусировать большую часть своего времени на развитии своих самых лучших сторон. И для того, чтобы подвести черту, приведу слова Дэна Салливана: «Те, кто постоянно фокусируется на своих слабых сторонах, пребывают в постоянной борьбе и ведут жизнь, наполненную чувством разочарования, потраченного впустую потенциала и упущенной возможности. И наоборот, те, кто делегировал то, в чём слаб и недостаточно умел другим, освобождают время для того, чтобы работать в своей «Большой зоне» и переживать чувство простоты, завершённости и ясности.

У каждого человека в сутках 24 часа. То, как вы используете эти 24 часа, определит ваш общий успех и то, чего вы достигнете в жизни. Диаграмма внизу иллюстрирует четыре зоны, в которых вы можете проводить своё время. Обратите внимание на то, что это не обычные зоны, типа работы, развлечений, хобби и сна. Большинство людей, возможно, посоветуют вам: «Работайте больше и вкладывайте больше времени в свою карьеру», или «Тратьте меньше времени на хобби и защитите научную степень», или «Вам необходимо лучше сбалансировать свою жизнь». И хотя в их рекомендациях и есть некоторый смысл, эти советы бьют мимо цели.

Ваш успех или ваша неудача в большей степени зависят от того, сколько времени вы проводите в каждой из следующих зон: зона некомпетентности, зона компетентности, зона хорошего, зона наилучшего. Средние люди проводят большую часть своего времени в зоне некомпетентности, компетентности или хорошего, в то время как наиболее успешные люди проводят большую часть своей жизни в своей зоне наилучшего, в «десятке», делая то, что у них получается лучше всего. Опять же, тенденции развития будущего подразумевают мышление. Вы не можете ходить по жизни «блуждающей обобщённостью», и, тем не менее, надеяться на вознаграждение. Выдающиеся достижения придут благодаря открытию и применению своей гениальности. Спросите близких вам людей, что они могут назвать вашими слабыми сторонами, а что сильными, или талантами. А затем спросите себя: «Какие навыки я регулярно использую? Что у меня получается лучше всего? Что мне нравится? Как мне сделать так, чтобы проводить большую часть своего времени в «десятке»?»



«Нет грязной работы. Есть просто не тот человек,
который делает не ту работу»

— *Брэд ДиХевен* —



«Успех просыпается утром, кем бы вы ни были, где бы вы ни были, пожилой вы или молодой, и выбирается из постели, потому что там, снаружи, есть то, что вы любите, во что верите, в чём вы хороши - нечто, что больше чем вы, и вы с нетерпением ждёте, когда снова сможете заняться этим сегодня».

— *Вит Хоббс* —

Шедевр

Если вы делаете то, что любите, и то, что придаёт вам чувство значимости, то благодаря этому ваша жизнь становится проще, а ваши способности концентрируются; а концентрация прибавляет силы. Это подобно компасу, помогающему определить направление движения. Тех, у кого его нет, бросает из стороны в сторону, и каждый шаг вперёд становится сложным решением. Они переживают замешательство и тревогу, пытаюсь определить, куда идти и что делать дальше. В противоположность этому, те, кто полагаются на надёжный компас, не поддаются отвлекающим моментам и способны уверенно двигаться вперёд по направлению к своей основной цели. Каждый шаг находится в соответствии с их чётко определённой целью, что позволяет им веселиться и получать наслаждение от путешествия, а не бояться его. Использование ваших уникальных способностей приведёт к огромной продуктивности, уверенности, росту, свершениям и творчеству. Это то, что, в конце концов, приведёт вас к огромному успеху.

«Там где нет надежды в будущем, нет силы в настоящем».

— Джон Максвелл —

Мой тесть в течение более чем 30 лет был успешным адвокатом. Три года назад он со своей женой отправился на отдых в Санта Фе, штат Нью Мехико, где они посетили несколько выставочных галерей бронзовых скульптур. По мере того, как они переходили от скульптуры к скульптуре, уникальная красота каждого произведения захватывала его всё больше и больше, усиливая его давнее желание попробовать себя в этом искусстве. Когда он вернулся домой - в свои 62 года - он принял решение воплотить свою мечту в жизнь. Он стал брать уроки у известного скульптора и создал бронзовый бюст известного художника, помещённый сейчас в музей. Он наслаждается каждой минутой своей работы, получая при этом тысячи долларов от продаж своих произведений - и всё это благодаря решению открыть уникальный талант, который всегда был у него внутри. Никогда не поздно начать двигаться в направлении своей мечты, изменить курс и открыть свой настоящий потенциал.

Распознать талант в других людях настолько же важно, как и использовать свой собственный. У меня есть несколько партнёров по бизнесу, которые делают всё, что касается расписания и приёма тех, кто приезжает для того, чтобы выступить перед нашей организацией. Боб и его жена заботятся о каждом госте так, как будто к ним приехал президент, и они - самые лучшие хозяева на планете, поскольку обожают заботиться о других. Благодаря их замечательному таланту, забота о

нуждах гостей и создание самых благоприятных условий для их пребывания естественны для них, и им это нравится. То, что эта их способность была распознана и поставлена на службу организации, в свою очередь, приносит им чувство значимости. Это ситуация выиграл - выиграл. С другой стороны, я видел других членов нашей команды, для которых такие обязанности были тяжёлым бременем и не вызывали никакого энтузиазма. Результат? Это никого не радовало! Майкл Гербер в своей книге «Миф предпринимательства» пишет: «Проблема не в том, что владельцы малых бизнесов в этой стране не работают; проблема в том, что они делают не ту работу». Хотите верить, хотите нет, но есть люди, которым по-настоящему нравится работать с демонстрационными таблицами и анализировать их. Они энергичны и воодушевлены, когда работают с цифрами. У других же это вызывает усталость и сонливость. Присмотритесь к тому, где вы работаете. Вокруг вас есть люди, которые к концу дня полностью измотаны? Готов поспорить, что вы можете с точностью определить тех, кто с неохотой выполняют не ту работу. Можете дать им почитать экземпляр этой книги! А теперь посмотрите по сторонам и подумайте о тех, кто энергичен и воодушевлён. Это те, кто улыбается и в большинстве случаев наслаждается работой. Наверняка эти люди используют свои таланты и чувствуют, что их ценят.

«Когда любовь и умение работают вместе, ждите шедевра».

— *Джон Раскин* —

«Приходит время, когда мы должны твёрдо решить, каким курсом двигаться. Иначе безжалостный дрейф событий примет решение вместо вас».

— *Герберт Прочноу* —

ГЛАВА VI

Держите курс

Для достижения успеха необходимы обучение, изменения и рост. Большинство людей так никогда и не находят успех, поскольку думают, что это - всё равно, что получить медаль на шею, захватить флаг или найти Святой Грааль. Другие уверены в том, что для этого необходимы связи, должность или наличие какой-либо собственности. Ничего подобного. Однажды я услышал вот что: «Успех не приходит за один день. Он приходит ежедневно». Успех ^ это не точка назначения, которой необходимо достичь. Это - процесс, путешествие, и вы продвигаетесь в нём по одной миле, по одному дню за раз.

Посмотрите на огромное количество кинозвёзд, певцов и профессиональных спортсменов, которые за время своей карьеры заработали огромные состояния, и тем не менее, закончили свой путь без цента в кармане, погрязнув в долгах или полными банкротами. А как насчёт тех, кто получил наследство? Цифры показывают, что в большинстве случаев, когда наследство переходит уже ко второму поколению, от него остаётся лишь 10 процентов. То же самое происходит и с теми, кто выиграл в лотерею - треть из них терпят полное банкротство в последующие несколько лет. Накопление большого количества денег не приносит вам успеха. По-настоящему успешный человек, даже если и потеряет всё, то сможет получить это заново, потому что настоящее богатство - это не его деньги, а то, что у него внутри.

Развивая ваше благосостояние, ваши тенденции развития будущего требует от вас держать курс. В фильме «Патриот» главный герой Бенджамин Мартин - это отец, который разрывается между защитой своей семьи и сражением за свою страну. Когда британский офицер у него на глазах убивает его сына, он понимает, что выбора больше нет. Его мотивы ясны, и он присоединяется к зарождающемуся движению, чтобы бороться за свободу своей семьи и своей страны. Приходит момент, когда после бездумной смерти двух своих сыновей и огромных потерь в своём отряде он начинает ломаться и склоняться к поражению. Офицер - континентал пытается уговорить его не прекращать борьбу. «Держи курс, Мартин. Держи курс». Мартин преодолевает свою скорбь и говорит: «Я уже прошёл своим курсом». Позже, когда он навьючивает

на лошадь личные вещи своего погибшего сына, он находит американский флаг, который тот с любовью восстановил. Флаг напоминает ему о его причине, о предназначении, и, в конечном итоге, возвращает его к борьбе за то, чтобы держать курс.

Каков ваш курс? Для того, чтобы держать курс, этот курс должен у вас быть. Если вы не уверены в своём курсе, поверьте мне, у вас его нет. Если бы у вас был чёткий курс, вы бы точно знали, куда вы двигались, и что вы делали сегодня, на этой неделе, в этом месяце и в этом году. Подумайте вот о чём: если бы вы собирались всей семьёй в отпуск, вы бы уделили какое-то время на то, чтобы всё спланировать? Как вы думаете, вы бы посмотрели на карту, чтобы определить, в каком направлении ехать? Разве вы бы не знали, как туда добираться и сколько времени на это уйдёт? Но ведь речь идёт не о двухнедельном отпуске. Это ваша жизнь! Во времена роста и процветания любой может двигаться вперёд на голом энтузиазме, но когда в дверь постучатся трудности, вам бы лучше знать свою причину. Ваша мечта - это то место, где вы найдёте резервы, необходимые для того, чтобы пережить трудные времена. Без этого - вы жертва.

«Идти к» против «Проходить через»

Держать курс - это значит, что вы не можете позволить себе обращать основное внимание на мелочи. В своём путешествии к самой лучшей жизни очень важно, чтобы вы фокусировались на ГЛАВНОМ. Когда мы прощаемся с партнёрами после очередной встречи, я люблю говорить им: «Продолжай наступать!» Это значит: «Продолжай двигаться вперёд, держи курс, фокусируйся на главном!» Точно так же я подписываю и большинство своих писем электронной почты. Вместо «Искренне ваш...», «С уважением...» и «С наилучшими пожеланиями...» я предпочитаю подпись «Продолжай наступать!», потому что, возможно, в этот день человек переживает отвержение, сомнение, страх, боль. Может быть, в этот момент они задают себе вопрос: «А стоит ли делать всё возможное для достижения своей мечты?» «Продолжай наступать!» - это мой способ сказать: «У тебя есть всё, что необходимо, не теряй фокус, и ты это сделаешь!»

Возможно, вы думаете: «Так-то оно так, но вы не знаете моего положения, оно и есть ГЛАВНОЕ, и нет никаких вариантов». Вы правы. Наверное, это ГЛАВНОЕ, потому что вы решили сделать его таким. На каждый ваш пример сложившихся обстоятельств или попыток, не увенчавшихся успехом, я могу привести вам примеры других людей, перед которыми вставали намного более серьёзные препятствия, более жёсткие обстоятельства, и более разрушительные неприятности, и которые всё же, не взирая ни на что, преодолели их и достигли своей мечты. Каковы ваши причины, каковы ваши мечты? За что вы хотите побороться?

Ради кого вы хотите одержать победу? Что вы хотите иметь, делать? Кем вы хотите стать? Это и есть ГЛАВНОЕ в жизни.

Посмотрите на иллюстрацию «Личный фокус» внизу. Вы заметите, что есть две концентрических окружности. Большой круг озаглавлен «Через что я прохожу» и содержит всё то, через что в вашей жизни вы проходите прямо сейчас: проблемы, заботы, беспокойства, всё то, что сдерживает ваше движение вперёд. Это круг, который большинство людей считает главным. Уинстон Черчилль сказал: «Пессимист в каждой возможности видит трудность; оптимист в каждой трудности видит возможность». Многим людям нравится стонать и жаловаться по поводу того, насколько велик их круг «прохождения через». Вообще-то, я даже знаю людей, которым по-настоящему нравится хвастаться своим кругом «прохождения через». Они демонстрируют свои негативные обстоятельства так, словно это медали, висящие у них на груди. Лично я с трудом могу выдержать даже несколько минут в окружении подобных людей. Они - настоящее бедствие для тех, кто рядом. Они просто высасывают из вас жизнь. Однажды мой друг сказал мне: «Ты либо ищешь оправдания, либо зарабатываешь деньги. Делать и то, и другое одновременно невозможно».

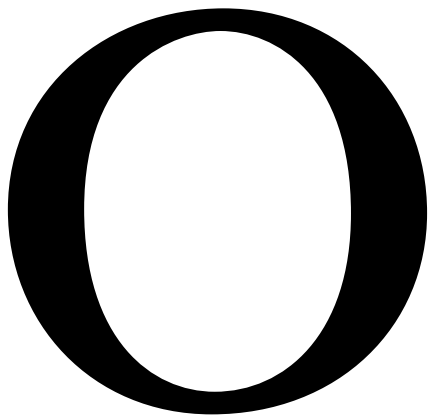


Центральный круг «Куда я иду» должен быть в нашей жизни настоящей точкой фокусирования. Он представляет наше настоящее призвание и то, что мы должны совершить. Внутренний круг даёт ответы на вопрос: «Что бы вы сделали со своей жизнью, если бы точно знали, что не потерпите неудачу?»

Уолт Дисней был одним из представителей двадцатого века, обладавших огромным видением. Он создал первый озвученный мультфильм, первый полноцветный мультфильм и первый полнометражный мультипликационный фильм. И хотя ему самому так и не удалось увидеть это собственными глазами, его самым великим шедевром стал Диснейленд. После того, как он умер, один из директоров его компании и несколько репортёров обсуждали огромный парк в Анахайме, штат Калифорния, в котором сейчас расположен Диснейленд. Один из репортёров сказал: «Как плохо, что Уолт его так и не увидел». Не раздумывая ни секунды, директор ответил: «Да нет же, он видел его -поэтому-то он и есть». Видение никогда не было для Уолта Диснея проблемой. Он нарисовал картину Диснейленда у себя в голове и зажёл сердца и воображение других людей, которые смогли закончить этот проект. Благодаря своему творчеству и фокусировке на том, куда он направлялся, он всегда знал, что может быть.

Если вам не достаёт видения, загляните вовнутрь себя и извлеките наружу свои таланты и желания, данные вам от рождения, посмотрите на своё призвание, если оно у вас есть. И если вы всё ещё никак не можете определить, что является вашим центральным кругом, рассмотрите возможность уцепиться за лидера, чьё видение созвучно вашему.

Тенденции развития будущего будут платить тем, кто будет проводить основную часть своего времени во внутреннем круге. Очень много людей так никогда и не добиваются успеха, потому что уделяют основное внимание незначительным вопросам (внешнему кругу). Они фокусируются на том, что в конечном итоге не является существенным для большой картины. «Я должен оплатить свои счета, выполнить эти поручения, решить эту проблему, ответить на телефонный звонок...». Все эти ежедневные мелочи, которые уводят нас в сторону. Никто и никогда не планирует быть неудачником. Люди начинают с высокими надеждами и большими мечтами, но по дороге что-то происходит. Их решимость изменить мир сменяется решением оплатить счета; вместо того, чтобы что-то изменить, они добиваются изменения зарплаты, а вместо того, чтобы смотреть вперёд, они оглядываются назад. Почему? Потому что они настолько увязают в мелочах, что уже не замечают, как жизнь проходит мимо - до тех пор, пока не станет слишком поздно.



Давайте сделаем одно упражнение. Возьмите и прямо сейчас составьте список всех проблем, отговорок, обстоятельств и проблем, которые в настоящий момент присутствуют в вашей жизни. Давайте же, сделайте это! Составьте список всего, что не даёт вам двигаться вперёд, - ваши проблемы, абсолютно все. Запишите их все в большом сером круге.

Теперь, когда вы с этим справились, у вас есть выбор. Вы можете либо уделять основное внимание вашим обстоятельствам и проблемам и оставаться там, где вы есть, либо вы можете свести их до минимума при помощи мощного внутреннего круга. Если вы будете постоянно фокусироваться на том, через что вы проходите, ваш внутренний круг будет сжиматься и сжиматься до тех пор, пока ваши проблемы полностью не закроют его. Не дайте вашим обстоятельствам поглотить ваш внутренний круг (то, что вы по-настоящему хотите) и довести вас до состояния «Я уже ничего не могу сделать. Всё безнадежно». Ваше мышление и искажённое

восприятие действительности - вот что делает положение безнадежным. Измените своё мышление, и вы измените реальность. Я часто говорю: «Если вы продолжаете делать то, что делали раньше, вы будете продолжать иметь то, что раньше имели». Вас там удерживает фокусирование на ваших проблемах.

Автопилот

Как нам изменить своё мышление? Чтение этой книги - хорошее начало! Ещё один способ - изменить то, что вы говорите сами себе. Вы когда-либо останавливались для того, чтобы по-настоящему задуматься над тем, что говорите? Вы когда-либо говорили что-то типа...

«У меня нет другого выбора». .

«Мне уже слишком поздно меняться».

«Я не могу этого сделать».

«Это не работает».

Вы понимаете, что подобные высказывания препятствуют вашему успеху? Как только вы допускаете подобное высказывание, вы, по сути, отключаете свой мозг. Вы даёте себе разрешение перестать думать и искать решение или возможность. Язык справедливо сравнивали с рулём корабля. Хотя по размерам он относительно мал, он может изменить курс всего судна.

Доктор Мартин Селигман из университета Пенсильвании более 25 лет посвятил изучению людей, которые свято верили в то, что не могут изменить свою жизнь. Его исследования показали, что наиболее общее проявление их беспомощности содержалось всего в одной фразе: «Я не могу». Когда им предлагали возможность, у них у всех имелась в наличии какая-либо самоограничивающая причина, которая немедленно давила на тормоза их потенциала и накоротко замыкала любую попытку или желание что-либо изменить.

Когда я впервые занялся построением своего «я-предпринимательства», наш товароборот постепенно рос и затем замер на одном уровне примерно более чем на год. Я говорил своей жене что-то вроде: «Меня это очень беспокоит». «Мы увязли в отрицательном сальдо». «Почему мне не удаётся наладить работу так, как нужно?». Я очень мало знал о том, какой силой обладали эти утверждения. Я регулярно исповедовал негатив самому себе и окружающим.

Как только мой наставник узнал о моих обескураживающих мыслях и вредных разговорах с самим собой, он преподал мне жизненно важный урок: «Не позволяй своему языку разрушать то, что сделали твои руки». Он отправил меня к классической аудиозаписи Эрла Найтингейла «Самый необычный секрет». Я снова и снова слушал эту запись. Она стала одним из основных поворотных моментов моего путешествия..

Она научила меня тому, что наше подсознание, подобно жёсткому диску компьютера, может быть запрограммировано нашими мыслями и нашими

высказываниями. Когда наше подсознание запрограммировано, оно начинает работать над выполнением программы согласно инструкции, независимо от того, что делает наше сознание. Наше подсознание можно также сравнить с автопилотом судна. Он автоматически ведёт судно в том направлении, которое заложено в него программой. В зависимости от того, какие программы с годами были заложены в наше подсознание, оно ведёт наше судно либо к успеху, либо к поражению, либо к чему-то между ними.

Перепрограммирование нашего подсознания ни в коем случае не является трудной задачей. Это, вообще-то, очень просто сделать, но для этого требуется время и последовательность. Подсознание не заменяет одну информацию на другую. Оно ассимилирует её. Вот почему невозможно изменить всё, чему оно научилось, при помощи одной мысли или одного события. Это как пищевой краситель. Парой каплей воды вы не сделаете его прозрачным. Но по мере того, как вы будете добавлять воду, каплю за каплей, раствор будет становиться всё прозрачнее и прозрачнее. И если вы, в конце концов, добавите достаточное количество воды, он станет абсолютно прозрачным, независимо от того, что в нём всё ещё содержится пищевой краситель.

Ежедневно питайте своё подсознание такой информацией, которая перепрограммирует его в направлении вашего успеха. Кормите его новыми мыслями, и сознательно примите решение говорить новыми словами и задавать себе правильные вопросы.

Когда мы задаём себе вопрос, наш мозг начинает просматривать файлы нашего сознания в поисках ответа на него. Он как «Coo§le», популярный поисковик в Интернете, но только более быстрый и эффективный. Но так же, как и «Coo§le» ваш мозг даст вам ответы только на те вопросы, которые вы задали. Испытайте вместо предыдущих утверждений следующие:

«Для чего мне необходимо измениться?»

«Что я хочу сделать со своей жизнью, и как я смогу втиснуть её в то время, которое у меня есть?»

«Как я могу это сделать?»

«Как это может сработать?»

Вы ощущаете разницу в процессе своего мышления? Эти вопросы погружают ваше мышление в среду возможностей. Помните: то, что мы говорим, обладает силой менять не только наши мысли, но и то, каким будет наше будущее. Замените такие слова как «никогда», «не могу», «но» и «не будет» на более продуктивные - «когда», «как», «почему» и «будет». Выработайте у себя привычку сознательно относиться к тому, что вы говорите, и задавать себе правильные вопросы.

А теперь давайте вернёмся к вашему кругу. Подумайте о чём-то одном, о чём-то ключевом, что вы могли бы поместить в ваш внутренний круг. Подумайте о чём-то особенном, по поводу чего вы испытываете страсть. О том, о чём вы мечтали всегда. Что могло бы изменить

вашу жизнь? Что позволяет вам видеть дальше обстоятельств, даже если всего лишь на мгновение? Не имеет значение, насколько это великолепно, или насколько мало. Просто подумайте об этом одном, и просто запишите это в круге «Куда я иду». Что-то одно, что фокусирует ваше внимание на вашем внутреннем круге. Сделайте это сейчас.

Если вы записали «Зарабатывать больше денег», это хорошее начало. Посмотрите на то, что вы записали, и подумайте, нельзя ли это выразить более чётко, более детально. Ваш внутренний круг не может быть неопределённым, и должен пробуждать в вас какие-то эмоции, когда вы на него смотрите. Вам необходимо абсолютно точно и ясно сформулировать, куда вы идёте. Запишите что-то типа: «Я стану первым из всех поколений нашего рода, кто разорвёт цикл бедности, зарабатывая 250 000 долларов в год». Я хочу, чтобы вы записали в своём внутреннем круге три вещи. Они могут касаться ваших финансов, вашей семьи, вашего здоровья или чего-то ещё, что для вас важно. После того, как вы всё запишите, поместите свой круг туда, где вы будете видеть его каждый день. Читайте, напоминайте себе, подходите к нему, меняйте в нём записи настолько часто, насколько вам необходимо для того, чтобы сражаться с неизбежным «Через что я прохожу», с которым вы ежедневно встречаетесь.

Неопределённо	Чётко и ясно
Зарабатывать больше денег	Я стану первым из всех поколений нашего рода, кто разорвёт цикл бедности, зарабатывая 250 000 долларов в год.
Иметь больше свободного времени	У меня будет достаточная финансовая свобода, чтобы выйти в отставку в день своего 30-летия.
Путешествовать	Я отправлюсь на вертолётную экскурсию вдоль побережья На-Пали в Кауаи и проведу две недели, отдыхая в отеле Принсвилл.

Мы с Ким, вместо того, чтобы делать из нашего дома книгу истории прошлого, сделали из него книгу истории будущего. Я сделал иллюстрацию того, как будет выглядеть в будущем наша недвижимость - с пальмами, с облицованным камнем бассейном, джакузи, водопадами и плавающим баром под навесом от солнца. Время от времени, когда ко мне заезжают мои друзья, я их спрашиваю, видели ли они курорту меня на заднем дворе? Обычно они удивлённо отвечают «Нет» и с любопытством выглядывают в окно, чтобы увидеть мой курорт. А я показы-

паю им на стену, где художник изобразил наши планы, и слежу за выражением их лица, в надежде увидеть свет, озаривший их сознание. Какую историю рассказывает ваш дом? Это только история прошлого, или он рассказывает ещё и историю завтрашнего дня?

«Основная причина, по которой люди терпят неудачу,
это размытый фокус».

— *Майк Мердок* —

Остановитесь. Прежде чем продолжить чтение, скажите: вы действительно прочли всё и сделали это упражнение, или собираетесь просто проскочить дальше? Вы действительно хотите так легко оставить позади все свои мечты? Не получится! Если вы всё это ещё не сделали, вернитесь назад и сделайте! Для того чтобы по-настоящему изменить курс своей жизни и придать ей другое направление, вам необходимо обдумывать и применять то, что написано в этой книге, а не просто читать её.

Большинство людей живут средней, обыденной жизнью, потому что не хотят обременять себя чем-либо, выходящим за рамки их обыденности. Им не нравится то, чем они занимаются, но они не хотят ничего менять. А те, которые пытаются что-либо поменять, часто бросаются из стороны в сторону в поисках того, что полегче. Они понапрасну теряют время, тщетно пробуя то одно, то другое, так по-настоящему и не посвятив себя чему-то одному. Почему? Почему происходит так, что огромное количество людей живут далеко не на полную силу их настоящего потенциала? Я уверен, что это происходит отчасти потому, что мы привыкли ожидать немедленного вознаграждения. Мы живём в «обществе микроволновок», где в нашем распоряжении находятся все удобства. Если мы хотим что-то прямо сейчас, то мы это получаем. И если нас заставляют ждать слишком долго, мы идём в другое место и получаем это. Не удивительно, что мы ожидаем успеха немедленно после того, как предприняли первую попытку.

Вот пробуждающий звонок: успех - это не то, на что вы неожиданно наткнётесь, или что вы неожиданно-негаданно где-то найдёте. Это то, что необходимо развить внутри себя. В процессе достижения успеха, которого вы по-настоящему жаждете, вам встретится множество препятствий, которые необходимо преодолеть. Но все проблемы, которые встанут перед вами на пути к тому, что вы любите, о чём мечтаете, разрешимы. Они не сложнее, чем проблемы, возникающие в процессе выполнения того, что вы не любите делать. Они просто часть путешествия.

«Сделайте свой дом книгой истории будущего, а не прошлого».

— *Брэд Дилхевен* —

«Утиное озеро»

Несколько лет назад мы с женой стремились к достижению существенной цели в нашем бизнесе. Для нас это было связано с большим напряжением, поскольку всё зависело от объединения усилий нескольких команд на протяжении шести месяцев. Помогая каждой из команд достичь их собственных целей, мы смогли бы, в свою очередь, достичь своей. Мы были уверены в том, что при сфокусированной работе и усилиях, каждая команда могла рассчитывать на успех, и, поэтому, со всей душой ринулись в это предприятие. Вскоре, по прошествии двух месяцев, мне позвонил один из моих ключевых игроков. Он позвонил мне для того, чтобы сообщить, что в его жизни сложились непредвиденные обстоятельства, и что он вынужден выйти из команды. То, о чём мы говорили дальше, я уже не воспринимал, поскольку меня переполнило разочарование. Как только он повесил трубку, я изо всей силы запустил своим телефоном в стену, и сотня мелких кусочков разлетелась по всей комнате. А затем во всю силу своих лёгких я заорал: «Да что же это за напасть!»

Следующие пару месяцев всё стало разваливаться. Было такое чувство, что где-то у меня внутри умерла цель. Мой фокус сместился с цели на обстоятельства, и я стал подумывать о возможности того, что это не произойдет. Как раз в это время мы и другие ведущие лидеры нашей индустрии принимали участие в деловой конференции. Стоя за кулисами, мы случайно услышали, как кто-то спросил, в каком зале будет проводиться следующий семинар. В ответ прозвучало: «В каком-то озере... В «Утином озере?»..И затем: «Да, в «Утином озере». Это в Анехайме, в Калифорнии».

Когда я вспоминаю этот момент, у меня до сих пор мурашки бегут по спине, потому что за несколько лет до этого я для себя представил картинку и поделился ею с членами своей команды, что когда-то мы заполним зал «Утинового озера» нашей группой и проведём там семинар. Семинар, который обсуждался, был тем семинаром, на котором моя жена, я и лидеры каждой из команд должны были бы получить признание, если бы мы все достигли поставленных целей. Практически ментально мой мозг стал перефокусироваться. Именно в тот момент я обрёл несокрушимую уверенность в том, что дело сделано. Через четыре месяца каждый из нас признавался на сцене в переполненном зале «Утинового озера», именно так, как мы себе это и представляли.

Однажды я услышал, что обстоятельства не формируют нас, а открывают наш настоящий характер для нас самих и для других. Какой выбор вы сделаете для того, чтобы справиться с трудностями, вставшими на вашем пути? Съёжиться ли вы перед лицом неприятностей или выйдете из них сильным как никогда? Ясно одно: вы никогда не узнаете, из чего вы сделаны, если будете бросать работу над стоящей идеей. Пока корабль стоит в безопасной гавани, его мореходные каче-

ства не вызывают сомнений. Но никто так и не узнает о его действительной прочности и характере до тех пор, пока он не пройдет через штормы открытого моря. Мы либо поднимаемся в полный рост и встречаем неприятности с высоко поднятой головой, либо бежим от них. Именно такие моменты и определяют нашу жизнь.

Христофор Колумб мог развернуть свои корабли в обратном направлении после любой из трудностей, с которыми столкнулась его команда. Если бы он это сделал, то мы бы так и не узнали его имени. Но он был мечтателем. Он всем нутром чувствовал, что они добьются успеха, и был готов рискнуть потерпеть поражение ради шанса открыть Новый Свет. На протяжении всего своего путешествия он вёл дневник. Каждая ночь, каждая запись, сделанная при свете свечи, описывала трудности, голод, разочарования, проблемы и неудачи. Но были четыре слова, которые каждую ночь неизменно выводило его перо: «Сегодня мы продолжали плавание».

Сегодня было трудно... мы продолжали плавание.

Сегодня мы голодали... мы продолжали плавание.

Сегодня, снедаемые сомнениями и отсутствием веры... мы продолжали плавание.

«Сегодня я буду делать то, чего не делают другие, для того, чтобы завтра иметь то, чего другие не будут иметь никогда».

— *неизвестный автор* —

Успех лежит по другую сторону от поражения

Успех предназначен для того, чтобы его взяли, но его драгоценность охраняет суровая местность, изрытая ямами трудностей и неудач. И хотя тропа, ведущая к нему, кажется пугающей, она открыта для тех, кто достаточно решителен, чтобы продолжить путь, после того как другие повернули назад. Именно это имеет значение после того, как мы терпим поражение, теряем, или нас сбивают с ног. Если мы хотим достичь большего, чем достигает средний человек, нам необходимо двигаться к цели дольше, чем это желают делать средние люди. Именно там, куда не желают идти другие, мы найдём самые большие богатства.

«Только человек, знающий, что такое поражение, может достичь самых больших глубин своей души и выйти на поверхность с дополнительной каплей силы, которая и позволяет победить,

когда ставки равны».

— *Мухаммед Али* —

Тэрри Фокс был обычным подростком из Манитобы, Канада. Он занимался разными видами спорта, любил проводить время с друзьями и с оптимизмом смотрел в будущее. Когда ему было всего лишь 18, врачи обнаружили у него рак кости, и ему ампутировали правую ногу. В больнице Тэрри настолько проникся страданиями других раковых пациентов, многие из которых были ещё детьми, что почувствовал ответственность за то, чтобы изменить ситуацию. Воодушевлённый статьёй из журнала, которая писала о человеке без ноги, пробежавшем Нью-Йоркский марафон, Тэрри принял решение пробежать через всю Канаду и собрать миллион долларов на исследования по борьбе с раком.

Через два года после операции Тэрри стал тренироваться и готовиться к тому, что он назвал «Марафон надежды». Он тренировался на протяжении 15 месяцев и пробежал в общей сложности более 5 000 километров, потратив на это полных 101 день. Он продолжал бежать даже тогда, когда его культя болела и кровоточила, чтобы протяжённость пробега была не менее 42 километров в день. Его мать считала его сумасшедшим, а когда Тэрри обратился к Канадскому обществу борьбы с раком с просьбой о поддержке его забега, они засомневались в его успехе и порекомендовали ему заработать начальные деньги и пойти поискать корпоративного спонсора. Они были уверены, что больше никогда не услышат о Тэрри Фоксе.

Но Тэрри принял решение. Он нашёл несколько спонсоров и отправился в самое большое приключение своей жизни. Он пробегал по 42 километра в день сквозь снегопады, штормовые ветры и летнюю жару. Он бежал через деревни рыбаков и большие города. «Мне это очень нравилось, - говорил Тэрри. - Люди думали, что я проходил через ад. Может, отчасти, так оно и было, но я всё-таки продолжал делать то, что хотел, моя мечта воплощалась в реальность, и именно это наполняло мою жизнь смыслом. Многие ли делают то, во что они действительно верят? Я просто хотел, чтобы люди поняли, что всё возможно - нужно только попытаться; если люди предпринимают попытки, мечты сбываются».

Энтузиазм рос, население Канады стало проявлять интерес к мечте Тэрри, количество пожертвований росло. Люди часами ждали у дороги, ожидая, пока Тэрри будет пробежать мимо, и иногда абсолютно незнакомые ему люди втискивали в его ладонь стодолларовую купюру. Другие кричали: «Продолжай, не сдавайся, ты сможешь это сделать, ты это сделаешь, мы с тобой!».

Первого сентября, через 143 дня после начала забега, покрыв расстояние в 5 325 километров, неподалёку от Тандер Бэй, провинция Онтарио, Тэрри был вынужден прекратить свой бег. Рак поразил его лёгкие, и он физически не мог продолжать бежать. Ошеломлённая страна опечаленно замерла. Многие даже предложили завершить забег вместо него. Всего через несколько коротких месяцев Тэрри умер, не дожив всего лишь месяц до своего 23-летия. Это было путешествие, ко-

торое люди будут помнить всегда, и которое не закончилось с его смертью. На сегодня, благодаря ежегодному забегу, проводимому в память о Тэрри в Канаде и во всём мире, на исследование по борьбе с раковыми заболеваниями было собрано более 360 миллионов долларов. Тэрри получил многочисленные награды и благодарности, а его имя было занесено в Книгу рекордов Гиннеса как имя человека, собравшего самое большое количество средств в благотворительный фонд.

«Каждое несчастье, каждый провал, каждая боль в сердце несёт в себе семена равной или ещё большей выгоды»

- *Наполеон Хилл* —

А как насчёт вас? Бывало ли так, что вас постигала неудача, и что вас сбивало с ног? Переживали ли вы провал? Признаем: жизнь была несправедлива к каждому из нас. Перед каждым из нас стояли проблемы и разочарования. И всё определяло то, что мы вновь вставали. Человеческий дух, которым вы наделены, сильнее, чем вы думаете. У вас есть всё для того, чтобы пройти через трудности. Найдите тех, кто преодолел то, с чем вы сражаетесь сейчас, и пусть они вас воодушевят. Читайте о них, учитесь у них, перенимайте их отношение.

Возможно, вы никогда не станете исторической фигурой, атлетом мирового класса или великим изобретателем. Но каждый из нас может достичь успеха, если будет продолжать держать курс и не позволит, чтобы последнее слово осталось за неудачей.

Сделайте его калекой, и вы получите Сэра Вальтера Скотта.

Заключите его в камеру, и вы получите Джона Баньяна.

Похороните его в снегах Вэлли Фордж, и вы получите Джорджа Вашингтона.

Воспитывайте его в униженной бедности, и вы получите Авраама Линкольна.

Подвергните его мучительным религиозным предрассудкам, и вы получите Дизраэли.

Пусть он ребёнком заболит астмой, и вы получите Теодора Рузвельта. Поразите его ревматическими болями до такой степени, чтобы он не мог уже заснуть без опиума, и вы получите Штайнмеца.

Поместите его в замасленную ремонтную яму локомотивного депо, и вы получите Уолтера П. Крайслера.

Заставьте его играть вторую флейту в захудалом оркестрике в Южной Америке, и вы получите Тосканини.

Отнимите у неё способность видеть, слышать и говорить от рождения, и вы получите Хелен Келлер.

Цитата из «Дорогого аббатства»

Свобода - это только часть истории и наполовину правда... Вот почему я рекомендую, чтобы Статуя Свободы на восточном побережье была дополнена Статуей Ответственности на западном».

— Виктор Франки, *«Человек в поисках смысла»* —

ГЛАВА VII

Примите ответственность на себя

Первый из семи ключей - определить свою причину. Вы это уже сделали? Какая у вас причина? Теперь пришло время принять на себя персональную ответственность за то, чтобы воплотить это в жизнь. Для того чтобы заставить работать на себя силу, заключённую в «Тенденциях развития будущего», вы должны понять, что всё, что будет происходить с вами в будущем, до конца вашей жизни, будет зависеть только от вас. Вы в ответе за свою жизнь.

Суть в том, что в жизни мы не получаем всё, Чего пожелаем, равно как и не получаем всё по справедливости. В жизни мы получаем то, за что принимаем на себя ответственность.

Вы ответственны за свои мысли.

Вы ответственны за свои действия.

Вы ответственны за свои привычки.

Вы ответственны за свою жизнь.

Некоторые из нас уже согласились с этим пониманием; другие ещё нет. Я встречался со многими «взрослыми» в возрасте 40-50 лет, которые до сих пор обвиняют в своих проблемах обстоятельства и других людей. Зрелость приходит не с возрастом. Она приходит с принятием ответственности. Такие взрослые никогда не достигают настоящей зрелости, и их жизнь является отражением этого.

До тех пор, пока мы продолжаем рассматривать себя жертвами обстоятельств, мы бессильны что-либо изменить. Когда что-то идёт не так, как предполагалось, мы естественным образом тяготеем к тому, чтобы обвинять в этом других. Поступая таким образом, мы теряем крупнейшую возможность учиться, и делаем хозяином положения кого-то другого. Обвиняем правительство, обвиняем своих родителей, обвиняем своего супруга или супругу, обвиняем систему образования... В тот момент, когда вы обвиняете кого-то другого, вы теряете контроль над своей жизнью. Например, «Если бы мой начальник не изменил систему начисления моих комиссионных, я бы не оказался в таком положении». Будучи правдой само по себе, это утверждение отдаёт власть над поло-

жением вашему боссу. Вам нечему учиться, а ваша энергия сконцентрирована на том, чтобы обвинять, а не на том, чтобы отыскать решение.

Что легче - изменить правительство, ваших родителей, вашего супруга или супругу и всех остальных, или измениться самому? Это напоминает мне об истории о человеке, который был женат семь раз. Казалось, ему так и не удастся найти ту женщину, которая ему нужна, и он пошёл за советом к мудрецу. Когда мудрец спросил у него, а что общего было у всех его предыдущих жён, человек немного подумал, а затем стал перечислять множество недостатков. Он был уверен в том, что мудрец попытается помочь ему понять, чего следует избегать при выборе следующей жены. И тут он услышал слова мудреца: «Нет, этим общим у них у всех был ты». Мудрец понимал, что суть успешного брака не в том, чтобы найти правильного человека, а в том, чтобы быть правильным самому. Живите так, как будто измениться в этом мире можете только вы.

«Лучший день в вашей жизни - это день, когда вы решите, что ваша жизнь принадлежит вам. Никаких извинений или оправданий. Не на ком учиться, не на кого положиться, некого обвинять. Дар жизни - ваш; ... и вы, и только вы, ответственны за её качество».

— Дэн Задра —

Принятие ответственности на себя по-настоящему влияет не только на нашу жизнь, но и на жизнь тех, кто нас окружает. Несколько лет назад, когда я сконцентрировал все свои усилия на расширении бизнеса, в среднем я проводил четыре-пять ночей в неделю вне дома, находясь в длительных поездках. Никому из наших троих детей в то время не исполнилось ещё и пяти лет, и вы, наверное, представляете, насколько трудно было Ким управляться с ними. Однажды вечером, когда я был дома уже несколько дней подряд, Ким заметила, что очень приятно, что я нахожусь дома и могу уделить время детям. Она чувствовала себя одинокой и измотанной, управляясь со всеми этими заботами в одиночку. И в то время как я знал, что моё плотное расписание создавало напряжённость в нашем доме, я двигался вперёд и где-то оправдывал себя тем, что плачу цену за наш успех.

В тот вечер, после того, как я прочитал детям вечернюю сказку и уложил их спать, Ким сказала мне: « Когда ты читаешь детям, они растут. Когда ты здесь, происходит что-то хорошее. Когда я вчера наблюдала за тем, как ты их купаешь, я испытывала к тебе огромное чувство - чувство близости, просто наблюдая за тем, как ты проводишь время с детьми». И тогда я понял, что отодвинул на задний план свою ответ-

ственность как отца и мужа, и что это оказывает негативное влияние на нас обоих. В тот вечер я получил ценный урок, который запомнил на всю оставшуюся жизнь. И я стал купать детей всякий раз, как только у меня выпадала такая возможность!

Наш внутренний диалог

Принятие на себя ответственности за то, что мы делаем и за то, что мы говорим - это важный шаг, но перед этим шагом необходимо сделать ещё один - принять на себя ответственность за то, что мы думаем. Наш внешний мир - это простое отражение диалога, который мы ведём в своём мозге: О чём вы разговариваете сами с собой?

Давайте рассмотрим один пример. Марк недавно прочитал удивительную книгу, которая называется «Тенденции развития будущего» и решил вместе со своим другом Джоном организовать бизнес в Интернете. Они составили начальный список клиентов, и Марк начинает звонить по телефону для того, чтобы назначить свои первые встречи на этой неделе. Большинство из тех, с кем он разговаривает, говорят, что у них есть свободное время, и они готовы с ним встретиться. Но когда Марк и Джон приезжают на эти встречи, у них внутри начинает нарастать отчаяние, поскольку большинства их кандидатов в клиенты даже нет на месте! А те, которые есть, говорят, что у них в данный момент очень мало времени, и они вынуждены отложить разговор на другой раз. Ни одна из назначенных встреч не состоялась.

Марк злится и начинает думать: «Не могу поверить, что их не оказалось на месте. Ведь это просто невежливо - они могли бы позвонить и отменить встречу! Они говорили, что будут ждать - они лгали! Кучка лжецов. Да они мне вообще как клиенты не нужны!» Покипев ещё немного, Марк начинает думать: «Зачем я вообще послушал Джона? Он сказал, что мы сможем построить большой бизнес. А что он вообще знает о бизнесе? И как ему удалось во всё это меня втянуть? Это был последний раз, когда я ему поверил. А что я буду отвечать людям, когда они начнут меня спрашивать о том, как продвигается мой бизнес? Я скажу им, что это, вообще-то, была не моя идея. Я просто пытался помочь Джону не вляпаться».

Вместо того чтобы принять на себя ответственность за исход встреч, Марк придумал целый ряд оправданий. В своей голове он сделал вырв'яр поверить в то, что ему солгали, и что его друг его предал. Он также начал убеждать себя в том, что это вообще была не его идея, и что он просто попытался помочь Джону. Заметьте, как Марк позволил своим эмоциям диктовать свои мысли. Как мы уже обсуждали в главе II, наш эмоциональный интеллект (ЕО_) играет существенную роль в достижении успеха в жизни.

Основывались ли эти мысли Марка на реальном положении вещей? Возможно. Возможно, у клиентов была реальная причина не быть на месте, а у их бизнеса были реальные потенциальные возможности? Наверняка. В действительности, мы можем определённо сказать лишь об одном: мысли Марка основывались на догадках и самокопании; не на правде. Пугает то, что Марк примет свои деструктивные мысли как истину и будет продолжать действовать в жизни, основываясь на этой уверенности.

«Для меня всегда было загадкой, почему люди тратят так много времени на то, чтобы преднамеренно обманывать самих себя, придумывая алиби для оправдания своих слабостей. При ином использовании, этого же времени хватило бы на то, чтобы излечить эти слабости, и тогда никакие алиби были бы не нужны».

— *Элберт Хаббард* —

А что, если бы Марк в своих мыслях принял бы ответственность на себя? Как бы тогда выглядел его внутренний диалог? Возможно, он бы подумал: «Зачем я ищу себе оправдания? Зачем я злюсь? Я сделал несколько звонков по телефону - и что я потерял? Мог ли я сделать что-либо по-другому, для того, чтобы результаты были другими? Какой урок я могу из этого извлечь для того, чтобы добиться успеха в следующий раз? Может, мне поговорить с Джоном? Интересно, что, по его мнению, я мог бы сделать лучше? Может, я не смог определить их выгоду в том, чтобы встретиться с нами, и не смог им этого передать? Что могло бы произойти, если бы я определил их выгоду прежде, чем назначить встречу?»

Заметьте, насколько в этот раз каждая из мыслей Марка направлена на самосовершенствование, а не на самокопание. Он принимает на себя ответственность и ищет пути к успеху в будущем. Подумайте о том, как будет выглядеть следующая встреча Марка с Джоном и клиентами при каждом из этих сценариев. Вы видите, насколько серьёзное влияние оказывает выбор мыслей Марка на его действия в будущем? Давайте рассмотрим ещё одну возможность. Сценарий тот же, но на этот раз Марк думает про себя: «Мне следовало бы знать, что встречаться с нами не захочет никто. Я никогда ничего не делаю так, как нужно. Джон наверняка думает, что я полный неудачник. Могу поспорить: эти клиенты думают, что у меня ума не хватит на то, чтобы организовать какой-то бизнес».

В этом случае мысли Марка основываются на саморазрушающих допущениях, и он до конца своих дней будет действовать, опасаясь потер-

петь неудачу и быть отвергнутым, если не научиться думать по-другому. В данном случае принятие в своих мыслях ответственности на себя может выглядеть следующим образом: «Что это я нюни распустил? У меня есть мечта? Почему я это делаю? Почему я стою своей мечты? Что мне необходимо сделать для того, чтобы преодолеть свои страхи и приобрести уверенность в себе?»

Сейчас мысли Марка направлены на самосовершенствование и перемещают фокус с его страхов на его мечты. Как выглядит ваш внутренний диалог? Вы принимаете ответственность на себя, или ищите себе оправданий и обвиняете других? Как это влияет на ваши успехи в бизнесе и в Жизни?

«Ничто не меняется; меняемся мы».

— *Генри Дэвид Торо* —

Поймите, - вы единственный, кто во власти изменить ваши мысли и вашу судьбу. Те, кто не принимает на себя ответственность и не управляет собственными мыслями, придёт к тому, что их мысли будут управлять их действиями, и, соответственно, направлением течения их жизни. Для того, у кого нет серьёзной причины или желания что-то изменить, в этом нет ничего страшного. Но если вы владелец бизнеса, ваше выживание будет зависеть от способности находить решения. Если вы нерезультативны это ваша ответственность. Это ваш бизнес потерпит провал, если вы не примите ответственность на себя.

Либо вы воспитаете дисциплину внутри себя, либо, в конке концов, за вашей дисциплиной до конца ваших дней будет следить ваш начальник. Намного легче потратить немного времени на то, чтобы выработать в себе привычки, ведущие к успеху, чем провести всю свою жизнь, сокрушаясь о неудачах. Краткосрочное видение и удовлетворение желания вести «лёгкую жизнь» сегодня пренебрегает последствиями, которые придут завтра. Мой наставник всегда говорит: «Будьте некоторое время амбициозным для того, чтобы стать первоклассным лентяем». Развивайте долгосрочное видение и примите решение быть дисциплинированным сегодня для того, чтобы получить взамен первоклассную, «лёгкую жизнь», завтра.

«Вы не сможете уйти от ответственности завтра,
если избегаете её сегодня».

— *Авраам Линкольн* —

Когда Марк обвинял обстоятельства, независимо от-го, сознательно или нет, он выбрал путь неудачи. Владелец больш^иети магазинов однажды сказал: «Возьмите президента компании, ксрый ждёт благоприятных обстоятельств, и через пять лет вы получите Сладкого рабочего. Но возьмите складского рабочего, который с^аИрмиру^т свои обстоятельства, и через пять лет вы получите презий^а компании». Он понимал, что те, кто берёт на себя ответствен* за свою жизнь, вне зависимости от того, где они находятся в само^чале, обладают способностью по собственному желанию создавать^ьбтоятельства, помогающие им достичь своей мечты.

Вы всё ещё обвиняете кого-то или что-то из прошлого Им, что вы неуспешны? Разве можно этим изменить ситуацию в свойользу? У меня есть одно любимое высказывание: «Прошлое не равно чувству»- Прошлое не имеет значения. Значение имеет то, что вы буИ делать в ближайшие 24 часа. Позвольте задать вам вопрос: «Сущейет ли вероятность того, что в ближайшие 24 часа вы сделаете то, чюжет полностью разрушить вашу жизнь? Конечно, вы можете Ваться I^а машине в скалу или совершить преступление. Следоватйо, существует и возможность того, что в следующие 24 часа вы смюе сделать нечто конструктивное, что сможет полностью направить те^ие вашей жизни в позитивное русло. И это верно! Понимаете, призм мы э[°] или нет, но мы действительно управляем своими мыслями,йствиям^и и, в конце концов, своей жизнью. Очень многие направляв в будущее, ориентируясь по зеркалу заднего вида. Пришло времмять зеркало заднего вида и выбросить его! Давайте сфокусирует на кар^ее возможностей. Тенденции прошлого остались позади.

Ментальность наёмного работника прот! ответственности владельца бизнеса

.../... а Т. К./...!!) н" (:;ни":' ')Т>!то гт*бгэой!>н М>жж, •ЛЯЩЛЛиФ

В тот момент, когда мы принимаем на себя полную отвешенностЛ мы начинаем управлять воздействием на свою жизнь, на йнь окружающих нас людей, и, конечно, на наш бизнес. Если вы всю^ю живзв*ь были наёмным работником, вам, наверное, придётся перейти свс^е мышление с ментальное^{тм} служащего на ответственслайдельцО бизнеса. Научиться преуспеванию в качестве владельца сьввенноГО бизнеса очень сильно отличается от того, чтобы «сделать эт» качестве наёмного работника. Часто развитие работника и его резу^гивность рассматривается как ответственность, лежащая на ком-иругом; в вашем же бизнесе это ваша ответственность, и всем управляв вы сам[^] Только вы можете принять решение, инвестировать лшI врем)Я деньги и усилия для того, чтобы улучшить себя, овладеть йими навыками, важными для строительства собственного бизнеса

Ключевой момент в превращении во владельца бизнеса - это поменять привычку ждать того, что вам скажут, что нужно делать и чего от вас ожидают, на привычку определять то, что необходимо сделать. В качестве служащего вы рассчитываете на своего босса и на то, что вам вы платят жалованье. В качестве владельца бизнеса вы рассчитываете на себя самого - и иногда мы не очень требовательны к себе, особенно, если на кону не стоит возможность существенных потерь. Если вы владелец бизнеса, то есть хорошая новость: вы находитесь в бизнесе ради себя самого. По есть и плохая - вы находитесь в бизнесе ради себя самого. Всё зависит от вас.

Самые успешные люди, как владельцы бизнеса, так и наёмные работники, обладают уникальным отношением, которое отделяет их от тех, кто показывает в их сфере деятельности средние результаты. Они принимают владение на себя и «полируют машину» даже тогда, когда она им не принадлежит. У них есть чувство гордости за свою работу, и они заботятся об успехе компании или организации так, как если бы она принадлежала им самим. Они понимают, что то, чем они действительно владеют - это их результативность и вклад в дело.

В качестве владельца бизнеса у нас нет роскоши говорить: «Это не относится к моим служебным обязанностям». «Это не моя вина» «Я просто хочу отдохнуть в эти выходные, поэтому могу пропустить эту встречу». Такое отношение возможно и не повлияет на размер вашего чека в качестве наёмного работника, но наверняка снизит вашу прибыльность в качестве владельца бизнеса. Многие служащие очень слабо заинтересованы в том, чтобы овладеть новыми знаниями и применять их в своей работе, и очень часто обходятся и без этого. Если же вы владелец бизнеса, то слабая заинтересованность превратит его в хобби; а хобби не зарабатывает денег. Оно их тратит.

Почему ежегодно многие бизнесы терпят банкротство? Потому что большинству людей недостаёт ответственности следовать принятому решению. Это похоже на то, как тысячи людей в каждый Новый год с решительными намерениями записываются в спортзал. Их изначальный энтузиазм помогает им упорно поработать несколько недель, и по мере того, как они начинают лучше выглядеть и чувствовать себя лучше они испытывают воодушевление по поводу достигнутого прогресса. Но добро пожаловать в жизнь. Что-то случается, и они пропускают одно-два занятия. А старые привычки имеют свойство очень быстро возвращаться, не так ли? И что же дальше? Без прежнего воодушевления, которое присутствует в начале чего-то нового и с теперешним настоящим пониманием того, что здесь необходимы усилия, они каким-то образом так и не доходят до следующего занятия. Они теряют фокус, решают на время это отложить, и, в конце концов, отказываются от ответственности за то, чтобы улучшить себя.

Характер делает то, что вам следует делать, ещё долго после того, как чувство новизны уже ушло. А ответственность - есть понимание того, что никто не собирается привести ваш бизнес к успеху, кроме вас самих. Изначальный энтузиазм пройдёт - я вам это гарантирую. Так что же вам нужно предпринять заранее для того, чтобы вы продолжали двигаться вперёд далее тогда, когда вам не будет хотеться это делать? Мой наставник всегда говорил, что вам необходимо защитить себя от самого себя. Он понимал, что большинство из нас склонны к тому, чтобы быть ленивыми, поэтому он предложил планировать свои дела на две недели вперёд. Прийти на заранее назначенную встречу гораздо легче, чем назначить новую. Эффективная расстановка приоритетов и планирование собственного времени это намного легче, чем ежедневное принятие решений, что же нужно делать сегодня. Хотите верить, хотите нет, но тенденции развития будущего не свалятся вам на голову просто так. Вам нужно взять на себя за это ответственность.

«Вы либо примите на себя ответственность за свою жизнь, либо всю жизнь будете выполнять чьи-то приказы».

— *Роберт Куосаки* —

ГЛАВА VIII

Игнорируйте критику

Будьте готовы к тому, что как только вы начнёте своё путешествие к лучшей жизни, вас начнут критиковать. Главная цель вашего изучения «Тенденций развития будущего» - это движение по направлению к своей мечте и её реализация. На протяжении всей истории у самых успешных людей не менялось одно - над ними смеялись, насмехались, их действия подвергались сомнению, их не понимали.

^ ^ ^ ^ ^ ^ ^ ^ = = = ^ = = = = ^ = = = = ^ ^ = ^ ^ ^ ^ = ^

«Для того чтобы избежать критики, будь никем, ничего не делай и ничего не говори».

— *Элберт Хаббард* —

Так как же научиться справляться с критикой? Мы ведь все хотим, чтобы нас понимали и признавали, не так ли? Да конечно! Так как же, в таком случае, мы в своих мыслях можем справиться с критикой, которой подвергаемся, и не сдать? А почему бы не начать с убеждения самого себя? Иными словами, инвестируйте в развитие собственной веры. Спросите себя, привержены ли вы своей мечте, своему делу и своей цели? Верите ли вы, что то, что вы делаете - правильно и хорошо? Вера - это как да или нет. Она либо есть, либо её нет. Если вы верите в это, и засыпаете каждую ночь, зная, что то, что вы делаете - правильно, то именно это имеет решающее значение. Критики могут говорить всё, что угодно, но в конечном итоге - они не будут жить вместо вас, это ваша жизнь. Сделайте так, чтобы ваша жизнь была посвящена тому, во что верите именно вы.

Вот типичный сценарий того, что происходит на пути к успеху с огромным количеством людей:

Обычный Джо - это обычный парень, которого воодушевил его наставник Успешный Скотт, и который решает изменить свою жизнь и двинуться по направлению к своей мечте. Он просто ступает на путь, ведущий к своему замечательному новому будущему, когда, по дороге, ему встречается его хороший друг Весельчак Ларри, который спрашивает его о том, куда он идёт. Когда Обычный Джо говорит о том, что направляется к своему замечательному новому будущему. Весельчак Лари извергает из себя утробный хохот и говорит: «Да ты что, Джо? Издеваешься? Ты что, думаешь, что у тебя это выйдет? Это тебя этот Успешный Скотт подбил на это? Да брось ты, посмотри на себя. Ты обычный человек, и таким и останешься».

Несколько обескураженный комментариями своего друга, Обычный Джо решает всё же не обращать на это внимания и продолжает путь. Следующий, кого он встречает на дороге это брат его жены Критикующий Крэйг. На вопрос о том, куда он идёт, Обычный Джо снова объясняет, что направляется к своему замечательному новому будущему. Критикующий Крэйг с удивлением поднимает брови и восклицает: «Ты никогда ничего не делал со своей жизнью! Почему это ты вообразил, что сделаешь это в этот раз? У тебя есть какие-то доказательства или гарантии того, что у тебя получится? И как там этот твой друг, Успешный Скотт? Кто он такой? И что ты вообще о нём знаешь? Откуда ты знаешь, что он не пытается тебя использовать? Кстати, я уже лично испытал этот путь, и, насколько я понял, это путь в никуда. Но если ты думаешь, что ты умнее меня, - вперёд, трать понапрасну своё время».

После разговора с Критикующим Крэйгом Обычный Джо задумывается, а правильно ли он поступает, слушая Успешного Скотта. Ведь действительно, он его знает совсем недолго. Да и этот путь. Что если Критикующий Крэйг прав, и эта дорога не ведёт к замечательному новому будущему? Обычный Джо начинает ощущать какую-то тревогу. Но, поразмыслив немного, он приходит к выводу, что раз уж зашёл так далеко, то можно пройти ещё немного. Кто знает *• может его новое будущее вон там, за поворотом, и упускать его совсем не хочется.

Пройдя по дороге немного дальше, Обычный Джо начинает чувствовать себя лучше и переубеждает себя, что Критикующий Крэйг, наверное, просто, как всегда, критиковал. Он был настолько поглощён своими размышлениями, что практически столкнулся со своим отцом, Трудягой Холлом, который стоял посреди дороги, скрестив руки на груди. Опешив от неожиданности, Обычный Джо говорит: «Привет, папа, я...». Но прежде, чем он заканчивает предложение, отец его перебивает: «Джо, я уже слышал об этой твоей нелепой идее о каком-то замечательном новом будущем. Теперь послушай меня. Не знаю, что это на тебя нашло, но у тебя есть хорошая работа в хорошей компании, которая платит тебе хорошие деньги. У тебя есть семья, которая от тебя зависит. Поверь мне, ничто в этой жизни не даётся легко. Тебе нужно упорно работать и зарабатывать себе на жизнь, как и все мы. Твоя мать заболела, волнуясь о тебе, а остальные родственники думают, что у тебя крыша поехала. Пора бросить эту глупую идею и возвращаться домой».

Обычный Джо очень долго думал после встречи с отцом. Он представил себе, что говорят о нём его родственники и друзья, и это его очень расстроило. Он понял, что это была абсолютно сумасшедшая идея, что у него когда-либо могло бы быть замечательное новое будущее. Ведь он всего лишь Обычный Джо. Успешному Скотту скорее всего просто повезло. Его дорога была намного короче и легче. Да и родился Скотт с качествами успешного человека, чего нельзя сказать о Джо. Да

и жизнь вроде бы идёт не так уж и плохо. Он зарабатывает больше, чем Весельчак Лари, у его семьи есть еда на столе и крыша над головой. О чём он думал, когда решил поменять всю свою жизнь из-за какой-то сумасшедшей идеи? И тогда Обычный Джо развернулся и отправился домой. Он так никогда и не узнал о том, что было бы, если бы он продолжил свой путь. И неважно, какие доводы он находил для того, чтобы оправдать свой поворот назад, он так и не смог полностью избавиться от мыслей о том, каким могло бы быть для него его замечательное новое будущее.

А что если изменить концовку истории? Она могла бы выглядеть и по-другому:

Повернув назад, Обычный Джо решает, что ему следует сходить и увидаться с Успешным Скоттом, чтобы, по крайней мере, сказать ему, что он решил вернуться домой. Ведь, кроме всего прочего, Успешный Скотт действительно пытался ему помочь. Успешный Скотт был рад видеть Обычного Джо и пригласил его на чашечку кофе. Прослушав все доводы Обычного Джо по поводу решения вернуться домой, он сказал: «Джо, я понимаю, что ты хотел бы вернуться домой. Я также понимаю и то, почему весельчак Ларри, Критикующий Крэйг и Трудяга Холл чувствуют то, что они чувствуют. Важно, чтобы ты делал то, что правильно для тебя. Джо, я тебе когда-либо рассказывал, что случилось со мной, когда я начал свой путь к замечательному новому будущему?» И Успешный Скотт поведал Обычному Джону о своём путешествии, о своих встречах с друзьями Негативным Нэйлом, кузеном Консервативным Стэном, и своим отцом Сержантом Стиллом. «И знаешь, Джо, я понял, что иногда люди слишком заняты тем, что стучатся в дверь к возможности, и не слышат, как возможность стучится к ним самим. Я думал, что все будут видеть то, что видел я. А когда это не происходило, я очень переживал и хотел лишь одного - повернуть назад и вернуться домой - много раз. Но благодаря записке, которую я постоянно носил с собой в кармане, я продолжал идти вперёд и, в конце концов, пришёл к своему замечательному новому будущему».

«Многие люди слишком заняты тем, что стучатся в дверь к возможности, и не слышат, как возможность стучится к ним самим».

— *Брэд ДиХевен* —

Обычному Джо стало любопытно, и он спросил Успешного Скотта о записке. «Я написал это для того, чтобы напоминать себе о том, что для меня является важным и почему. Я читал это всякий раз, когда переживал разочарование или сомнения, и делал это столько раз, что выу-

чил на память, и это стало частью меня. Как-то так получилось, что, прочитав собственные слова, я не мог заставить себя предать своё сокровенное и повернуть назад. Может, ты сможешь написать себе что-то подобное, Джо, чтобы всегда знать, что для тебя важно, и почему ты принял решение дойти до своего замечательного нового будущего». Обычный Джо задумался обо всём, что сказал ему Успешный Скотт. Он был очень удивлён тем, что путь Успешного Скотта не был коротким и лёгким, и что у него были свои сомнения, своя критика - так же, как и у Джо.

Немного погодя Обычный Джо поблагодарил Успешного Скотта за время, которое тот ему уделил, и собрался уходить. На пороге дома успешный Скотт сказал: «Джо, я верю в твою мечту, и знаю, что ты сможешь сделать со своей жизнью что-то прекрасное. Если снова понадобится поговорить - я от тебя всего лишь на расстоянии телефонного звонка». И Обычный Джо ушёл, удивляясь, насколько хорошо он себя чувствовал всякий раз, когда проводил время с Успешным Скоттом. Отойдя немного от дома Успешного Скотта, он присел, вынул из кармана клочок бумаги, и стал записывать то, что он так долго носил в своём сердце. Закончив, он аккуратно сложил записку, положил её себе в карман, и без колебаний снова повернул на дорогу, ведущую к его замечательному новому будущему.

Как и в случае с Обычным Джо, критика и сомнения, которые встречаются на нашем пути, будут настоящими и обескураживающими. И часто наше будущее балансирует на краю, в то время как мы решаем, кого слушать. Поймите, что все мнения не равноценны. Если говорить о гольфе, то мнение Тайгера Вудса весит больше, чем мнение вашего соседа. Если говорить о баскетболе, то мнение Майкла Джордана весит больше, чем мнение вашего коллеги. И если мы говорим о вашем замечательном новом будущем, то мнение человека, достигшего этого, перевешивает мнение того, кто этого не сделал.

Изначально наша вера может быть высотой до неба, но она, скорее всего, зиждется не на глубоком убеждении, а на простом воодушевлении. И ничего нет странного в том, что любому человеку в этот период ничего не стоило посеять в сознании Джо семена сомнений. К счастью для себя он сделал умную вещь - воспользовался доступным для себя ресурсом - Успешным Скоттом. Он обладал ценным видением, которого не было у Джо, и которое позволило последнему защитить и взрастить свою веру, которая находилась в очень хрупком состоянии, а также научиться избегать ям и ухабов, которые ждали его в будущем на дороге. В нашей жизни может не быть Успешного Скотта, но у нас есть доступ к альтернативным ресурсам, которые не менее важны, и о которых мы поговорим в следующей главе.

«Человек, который говорит, что это сделать невозможно,
не должен мешать тому, кто уже это делает».

— *Китайская пословица* —

Оставьте эту «двойку» себе

Когда я оставил работу инженера, чтобы заняться бизнесом компьютерного консалтинга, мои действия подверглись критике и сомнениям. Позже, когда я оставил консалтинговый бизнес, чтобы заняться своим бизнесом «1-соттегсе», меня высмеивали, мне задавали кучу вопросов, меня не понимали. Самым большим сюрпризом для меня стало то, что часто больше всего меня критиковали мои родственники и друзья. Я не мог понять, почему самые близкие для меня люди не оказывали мне поддержки. Вы наблюдали когда-нибудь за корзиной с крабами? Они все -пытаются выкарабкаться из корзины, но как только один из них вырывается вперёд, остальные стягивают его вниз. Как это ни печально, то, что происходит с крабами, часто случается среди людей.

Когда вы принимаете решение выпасть из обоймы, это часто нарушает комфортную зону остальных. Потому что когда вы начинаете добиваться своей мечты, это проявляет тех, кто этого не делает. И люди начинают реагировать на вас, основываясь на чувствах, которые они из-за этого испытывают. Ваши самые большие критики, хотя и с самыми благими намерениями, в основном исходят из того, как они себя чувствуют в связи с вашим выбором, а не из того, что является правдой. Но, подвергая вас критике, они получают возможность оправдать свои собственные действия. Помните - люди ничего не делают для вас. Их поступки продиктованы их собственными причинами. Не забывайте об этом, когда на пути к успеху вы, возможно, станете получать болезненные комментарии.

«Того, кто что-то собой представляет, и что-то делает, обязательно критикуют, обливают грязью и не понимают. Это часть цены за величие, и все великие люди это понимают; они также понимают и то, что это не является доказательством величия. Окончательное доказательство в способности продолжать своё дело и не обижаться».

— *Элберт Хаббард* —

Раз и навсегда примите решение, что будете жить в соответствии с тем, во что вы верите. Как только вы это сделаете, реагируйте на любую

критику чётко, спокойно и убедительно. Что бы вы ни делали, сопротивляйтесь искушению отреагировать резко. Чем больше мы временно опускаем свой эмоциональный коэффициент и хотим разнести в пух и прах наших критиков, тем больше мы тратим энергии понапрасну, и тем меньше пользы это нам приносит. Обнаружив, что критика вас задела, те, кто вас критикует, примутся делать это с ещё большим жаром. Оставайтесь спокойными, последовательными и непоколебимыми в своей вере, и, скорее всего, ваши критики утратят к вам интерес. Или, что ещё лучше, вы докажете, что они не правы!

«Самый большой реванш - это оглушительный успех».

— *Фрэнк Синатра* —

Вот история одного молодого человека, с которым произошло следующее. Он был сыном странствующего объездчика лошадей, который переезжал от конюшни к конюшне, от ипподрома к ипподрому, от фермы к ферме, от ранчо к ранчо, и объезжал лошадей. В результате его сыну часто приходилось менять школы. Когда он стал старшеклассником, ему дали задание написать сочинение о том, кем он хочет быть и чем заниматься, когда станет взрослым.

В ту ночь он написал сочинение на семи страницах, в котором описал свою цель - иметь ранчо с лошадьми. Он очень детально описал свою мечту и даже нарисовал план ранчо в 80 гектаров, указав расположение каждого строения, каждой конюшни и всех дорожек. Он также нарисовал поэтажный план дома, площадь в 1200 квадратных метров, который располагался на ранчо его мечты площадью в 80 гектаров. В этот проект он вложил всё своё сердце и на следующий день вручил его учителю. Через два дня он получил своё сочинение назад. На первой странице красовалась большая красная «двойка», а надпись под ней гласила: «Зайди ко мне после уроков».

Мальчик, у которого была мечта, после уроков зашёл к своему учителю и спросил его: «Почему вы поставили мне «2»? «Это нереальная мечта для такого парня, как ты, - ответил учитель. - У тебя нет денег. Ты из семьи, которая постоянно переезжает с места на место. У тебя нет никаких ресурсов. Для того чтобы владеть ранчо с лошадьми, нужно много денег. Тебе придётся купить землю. Тебе придётся заплатить за племенных лошадей, а позже платить очень высокие налоги за племенных жеребцов. Тебе ни за что это не удастся». И потом добавил: «Если ты перепишешь своё сочинение и поставишь более реальные цели, я пересмотрю твою оценку».

Мальчик ушёл домой и долго и напряжённо размышлял об этом. Он спросил у отца, что ему делать? Отец ответил: «Понимаешь, сынок,

решение должен принять ты сам. Как бы то ни было, я думаю, что для тебя это будет очень важное решение». Прошла неделя трудных раздумий, мальчик вновь пришёл к своему учителю и сдал ему то же самое сочинение, не изменив в нём ни строчки. И сказал учителю: «Оставьте эту «двойку» себе, а я оставляю себе свою мечту».

Сегодня этот мальчик, которого зовут Монти Роберте, уже взрослый. Он владеет домом площадью 1200 квадратных метров, который стоит посередине ранчо с лошадьми, раскинувшегося на площади в 40 гектаров. Над камином, в рамочке, висит его школьное сочинение. Позапрошлым летом его школьный учитель привёз к нему на ранчо 30 детей, которые жили там в палатках целую неделю. Уезжая, учитель сказал: «Знаешь, Монти, теперь я могу тебе это сказать. Когда я был твоим учителем, я был тем, кто отбирал мечты. За свою карьеру я украд мечты у многих детей. К счастью, у тебя хватило ума не отдать свои».

«Держитесь подальше от тех, кто пытается уменьшить ваши амбиции. Маленькие люди делают это всегда, но по-настоящему великие делают так, чтобы вы почувствовали, что тоже можете стать великим».

— *Марк Твен* —

Воспряньте!

Жизнь слишком коротка. Не тратьте понапрасну драгоценное время, переживая по поводу того, что о вас думают. Смотрите в перспективу. Иногда всё, что вам нужно для того, чтобы снять давление - это найти в сложившейся ситуации что-то смешное. Недавно по электронной почте я получил письмо от Брэда Шелла, соучредителя «СкетчАп» компании по производству программного обеспечения для разработки архитектурных проектов. Великолепна не только его компьютерная программа, но и его видение перспективы. Мне очень понравилось, как он взял то, что могло бы испортить ему весь день, и посмеялся над этим.

Мы счастливы, что получаем массу замечательных откликов, но так бывает не всегда. Я должен поделиться с вами вот этим... Этот отзыв такой чистый, такой честный... он действительно заставил меня улыбнуться.

«Я пишу для того, чтобы сообщить вам, что мне очень не понравилась ваша программа. Это вообще самое паршивое программное обеспечение, с которым мне довелось работать, и я не хочу иметь с ним дела. Огромное спасибо за то, что вы создали эту ужасную программу и превратили мой рабочий день в камеру пыток...»

Мне хочется думать, что написание этого отзыва помогло спасти собачку от пинка под зад, компьютер от разбивания, а кому-то не пришлось ночевать на диване у себя в кабинете. Поэтому, если у вас был по-настоящему плохой день, или «СкетчАп» довела вас до крайности, не стесняйтесь, выплесните всё на меня, пусть это будет на мне - это самое малое, что я могу для вас сделать....

«Важен не критик: не тот, кто указывает на ошибку сильного, или на то, где вершитель дел мог бы сработать и получше. Заслуги принадлежат тому, кто действительно на арене, чьё лицо покрыто пылью, потом и кровью, кто отчаянно сражается, кто ошибается и вновь и вновь проявляет свои недостатки, потому что нет таких усилий, которые были бы лишены ошибок и недостатков, но кому знаком великий энтузиазм, великая приверженность, кто посвящает себя стоящему делу; кто, в лучшем случае, знает, что такое триумф высоких достижений в конце, а в худшем, если терпит поражение, то он терпит его, осмелившись на попытку, и его никогда не будет среди тех холодных и робких душ, которым не ведомы ни победы, ни поражения».

— *Теодор Рузвельт* —

ГЛАВА IX

Никогда не переставайте учиться

Когда я «учился» в колледже, я понимал обучение как чтение учебников, запоминание некоторых фактов и помещение их в кратковременную память для того, чтобы выполнить контрольную работу в пятницу. Неудивительно, что после колледжа я ничего не читал. У меня никогда не возникало чувства, что книга может оказать основательное воздействие на мою жизнь и на мой доход. Потом я услышал слова спикера, выступавшего на одном из первых посещённых мною семинаров: «Вашу судьбу определяют книги, которые вы читаете, и люди, которыми вы себя окружили». И пока я пытался вспомнить, какой из школьных учебников оказал хоть какое-то влияние на мою судьбу, выступавший быстро назвал несколько названий книг, о которых я никогда не слышат. Это были «Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей», «Волшебство глобального мышления», «Думай и богатей», «Воспитание лидера внутри себя». Сейчас, когда я уже прочитал эти книги, а также множество других книг, я думаю, что его высказывание попало прямо в точку.

В то время как вам не нужны большие финансовые инвестиции для того, чтобы стартовать в тенденциях развития будущего, вам необходимо постоянно инвестировать в ваш самый большой актив: в СЕБЯ. А вот и золотая монетка для вашего будущего: «Жизнь, которой вы живёте, не такова, как она есть, а такова, каким вы есть». Представьте себе, что вы едете по дороге на устаревшем автомобиле, который не мыли, не проверяли и не обслуживали годами. Даже если предположить, что вам видно дорогу, каковы ощущения от поездки? А теперь сравните это с поездкой на современном авто. Ощущаете разницу? Мягкость управления, способность чувствовать дорогу и управлять движением. Поездка не просто безопаснее. Она приятнее. Разве вы не чувствуете себя лучше, управляя улучшенным автомобилем?

«Жизнь, которой вы живёте, не такова, как она есть, а такова,
каким вы есть»
— Лес Браун —

Наш мозг, в котором содержатся наши мысли, восприятие, отношения и навыки - это тот транспорт, на котором мы путешествуем по жизни. И то, что мы испытываем на дороге, полностью зависит от нашего средства передвижения. Более того, то, как другие воспринимают

и рассматривают нас на дороге, также определяется нашим транспортным средством. Бен Франклин сказал: «Если человек опустошит содержание своего кошелька, вложив его в свою голову, никто не сможет у него это отнять. Инвестиции в знание всегда дают самый большой процент прибыли». Все самые богатые люди, которых я знаю, постоянно работают над тем, чтобы улучшить себя; именно это позволяет им находиться там, где они есть.

Я хочу призвать вас к обучению, которое, возможно, отличается от того, к которому вы привыкли. Это то обучение, которое у вас было до того, как вы научились тому, как «учиться». Маленькие дети, особенно те, кому ещё не исполнилось пять лет, являются исключительно проактивными учениками. Любой родитель вам скажет, что они влезают во всё! Исследуют, испытывают, разбирают на части, побеждают и терпят поражения. Они не ждут, пока кто-то их «научит»; они сами ищут знания. «Почему?» - это самый важный вопрос, и их мозг постоянно обрабатывает то, что они почерпнули из бесконечного мира вокруг них.

Вот почему так много важного и трудного для изучения люди усваивают в свои ранние годы. Без особого формального обучения дети обретают такие выдающиеся и трудные для усвоения навыки, как умение ходить и говорить на языке. Их движущая сила - собственное желание учиться. Они учатся без давления со стороны учителя и не под угрозой «контрольной работы». Они просто берутся за дело и делают! И они обучаются, не копаясь в себе, и не особо переживая о неудаче. Это - проактивное обучение.

К сожалению, большинство школ усаживает своих учеников на заднее сиденье, и их учат, как стать реактивными учениками. Мы приговорены к тому, чтобы ожидать учителя, ждать, пока они скажут нам что, когда и как учить. Как это ни печально, но радость обучения постепенно уходит, уступая место апатии. Загляните в окно детского сада во время занятий понаблюдайте за энергией и движением. Вслушайтесь в естественное воодушевление детей, посмотрите, с каким любопытством они задают вопросы. Сравните это с классом, заполненным взрослыми, которых, в большинстве случаев, обучили молча дожидаться инструкций учителя. Они реагируют на инструктора, больше переживают за свою оценку, чем за то, чему они научатся, и подавляют в себе желание задать вопрос из-за страха «показаться глупыми». Вместо того чтобы хотеть обрести новую информацию и навыки, они просто время от времени поглядывают на часы.

«Когда ваше сердце решает, куда вам нужно попасть, и верит в то, что это достижимо, ваш мозг проактивно ищет пути к тому, как это сделать».

— Брэд ДиХевен —

В чём же причина? Может, это наш возраст? Мы все слышали поговорку, что старую собаку не обучить новым трюкам. Или, может, мы просто не в состоянии? Я это не принимаю. В каждом из нас может снова возродиться ребёнок - ученик. Несколько лет назад один из моих друзей построил у себя на заднем дворе прекрасный каменный бассейн. Наблюдая за тем, как строители укладывают искусственные камни и валуны, я пришёл в полный восторг. Как бы это наивно ни звучало, мне и в голову никогда не приходило, что кто-то может просто изготавливать камни!

Несколько недель спустя, когда я наблюдал за законченным прекрасным комплексом водопадов и спусков, я знал, что мне нужно создать собственные камни. Через несколько дней я уже сидел в Интернете, изучая каменные ландшафты и размышляя над тем, где на своём участке я мог бы разместить валуны, скалы и водопады. Меня захлестнули потоки творчества. С детским энтузиазмом и с большим удовольствием на протяжении многих часов я исследовал, планировал и строил свой собственный комплекс.

Как только я увидел, что это возможно, я стал проактивен в достижении цели. Мой наставник всегда говорил, что решимость что-то сделать исходит из знания того, что вы можете это сделать. У детей присутствует сильное желание учиться, потому что они видят мир своей площадкой для игр; они ещё не встретили достаточное количество «реалистов», которые убедили бы их в том, что есть определённый предел тому, что они могут сделать в своей жизни. С другой стороны, некоторые люди приняли для себя тот факт, что невозможно почти всё, за исключением низкой зарплаты, работы и посредственной жизни. Отсутствие у них веры чаще всего связано с тем, что они никогда не учились у того, и никогда не были знакомы с тем, кто создал настоящее богатство.

В молодости я думал, что «Богатый становится богаче», «Бедный становится беднее». «Для того, чтобы делать деньги, нужны деньги». Так было до тех пор, пока я не стал общаться с богатыми людьми. Тогда я понял, что у многих из них было очень скромное начало. Деньги не достались им просто так. Они их сделали. И чем больше я видел, слушал и учился у тех, кто создал своё богатство, тем больше я убеждался, что смогу сделать то же самое. Когда сердце решает, куда нужно попасть, и верит в то, что это достижимо, наш мозг проактивно ищет пути к тому, как это сделать.

Сжатие времени

Итак, зачем учиться у других? Разве наш собственный опыт не является самым лучшим учителем? Абсолютно верно! Ошибки, которые

мы совершаем, великие учителя, но весёлого в них мало. Если я могу избежать осложнений из-за ошибки, изучив опыт предыдущей, то она того стоила. Применяя принцип Сжатия времени, мы можем сэкономить драгоценное время и усилия, извлекая пользу из совместных знаний и опыта других людей. Этот принцип позволяет отдельному человеку, компании или организации произвести за более короткое время гораздо больше, чем, если бы они действовали самостоятельно, или начинали с нуля. Когда в сотовые телефоны стали интегрировать цифровые фотокамеры, изобретать цифровую камеру по-новому уже не было никакой нужды. А когда стали внедрять цифровое телевидение, не пришлось возвращаться назад и вновь изобретать телевизор. Используя сжатие времени, люди продолжали действовать с того места, где предыдущие остановились. Сжатие времени не сводится к одним лишь технологиям, а концепция вовсе не нова. Эйнштейн учился у Ньютона, Ньютон у Галилео. Мартин Лютер Кинг читал работы Ганди; Ганди учился у Толстого. Томас Джефферсон и Бен Франклин читали Джона Локка, и так далее, и так далее. Писатели читали других великих писателей. Учёные строили свои изобретения на изобретениях других учёных. Являетесь ли вы независимым владельцем бизнеса, композитором, тренером по футболу или родителем, вы можете использовать сжатие времени в своих собственных целях.

Да и книга, которую вы сейчас держите в руках, представляет собой 10 лет чтения книг по саморазвитию, биографий, исследований и сбора информации, интервьюирования успешных владельцев бизнеса, посещения бесчисленного количества конференций, прослушивания сотен аудиозаписей выступлений самых лучших учителей и мотиваторов мирового уровня; и, наконец, но не в последнюю очередь, обучение из моего собственного опыта и ошибок. Читая мысли, изложенные на этих страницах и строя на их основе, вы применяете принцип сжатия времени.

«Заставьте время работать на себя, совершенствуясь при помощи написанного другими, с тем, чтобы легко получить то, что другие с большим трудом создали для вас».

— Сократ —

Цена успеха

Недавно вместе со своим другом я стоял в очереди в одном из популярных книжных магазинов. В руках у меня была книга, за которую я собирался заплатить, и мой друг попросил дать ему взглянуть на неё.

Он прочитал название, перевернул, посмотрел на цену и сказал: «Ты собираешься потратить на книжку 39 долларов девяносто пять центов?» «Нет, - ответил я. - Я собираюсь заплатить 39 долларов девяносто пять центов за жизнь человека. За несколько часов я смогу узнать то, что он узнал за 25 лет». Средние люди не понимают ценности информации. Они смотрят на ценник и спрашивают себя: «Почему так дорого? Ведь издать книгу или тиражировать диск столько не стоит», как будто ценность заключается только в материальных компонентах. Эти люди явно не понимают, что такое настоящее обучение.

Ценность СО, книги или другой информации состоит в способности сделать нашу жизнь проще и лучше. В своей книге «Не о велосипеде» Лэнс Армстронг пишет о своём возвращении в жизнь после того, как врачи диагностировали у него рак. Для него ценность обучения состояла в том, чтобы спасти свою жизнь. «Я посвятил себя изучению рака. Я отправился в самый большой книжный магазин в Остине и купил там всё, что имело хоть какое-то отношение к этой теме... Я был готов рассмотреть любой вариант, каким бы глупым он не казался... Я вырывал страницы из журнала «*1300er*» и собирал вырезки с газетными статьями о всевозможных клиниках и разнообразных средствах». Он с жадностью набрасывался на любую информацию, которая могла бы спасти его жизнь. «Я хочу всё. Всё, всё... Я хотел всё это знать».

Совершив путешествие от рака обратно в жизнь, Лэнс выиграл «Тур-дэ-Франс» рекордное количество раз - шесть. Успешные люди живут с верой, что у любой проблемы есть решение. Они также верят и в то, что всегда есть чему учиться.

Какую цену вы готовы заплатить за знания, которые помогут вам реализовать вашу мечту? Давайте я сформулирую вопрос таким образом: «Если бы я смог обеспечить для вас решение важной проблемы, которая стоит перед вами прямо сейчас - будь то ваша карьера, ваш брак, отношения с детьми, спорт или любая другая сфера вашей жизни - какую ценность это имело бы для вас?»

Иногда ценную информацию можно получить даром, а иногда вы можете заплатить за неё огромную цену. Обратите внимание, чем больше ваша проблема, тем меньше тех, кто может обеспечить её решение. Обычно, чем меньше ресурсов, тем дороже они стоят.

Что, если бы вы вкладывали 100 долларов в месяц в информацию? Скажем, вы ежедневно берёте стоимость фраппучино из кофейни «Старбакс» и инвестируете эту сумму в ценную информацию, которая повышает ваш доход. Стоило бы это делать или нет? Потратить \$1200 в год на информацию, которая поможет вам заработать дополнительных \$10000? Попробуйте получить такую же отдачу на бирже! А что, если бы это помогло заработать вам \$100000 или \$1000000 в год, а вы

бы думали, что это слишком дорого, и потратили бы эти деньги на фраппучино? Давайте поговорим, что действительно дорого!

Ценой за информацию может быть просто наличка из вашего кармана, а может быть и полная перетасовка дел вашего абсолютно забитого расписания для того, чтобы иметь возможность поехать в другой город и послушать выступающего. Или, может быть, цена будет заключаться в том, что вы часами будете поджидать важного человека для того, чтобы задать ему один единственный вопрос. Какой бы ни была цена, но ваш успех зависит от вашей способности найти и усвоить информацию, которая прокладывает путь к вашим мечтам. У тех, кто не желает платить цену за успех, никогда не будет успеха, необходимого для того, чтобы профинансировать их мечту.

«Никогда не позволяйте деньгам отделить вас от мудрости».

— Автор неизвестен —

Я слышал, что есть три вида информации:

1. *То, что вы знаете*
2. *То, о чём вы знаете, что вы этого не знаете*
3. *То, о чём вы не знаете, что вы этого не знаете.*

Первая категория включает в себя информацию, которую вы знаете, например, как читать книгу, как водить машину, как сбалансировать свои расходы и т.д. Вторая категория включает ту информацию, о которой вы знаете, что вы её не знаете. Некоторое из того, о чём я знаю, что я этого не знаю, это как говорить на испанском, как управлять самолётом, номер рабочего телефона Стива и т.д. Последняя, и самая важная категория, включает в себя всю информацию, о которой вы не знаете, что вы её не знаете. И именно отсюда будет поступать большая часть, если не вся, информация, необходимая вам для достижения успеха.

Итак, если вы не знаете, что вы чего-то не знаете, то, как же вам можно узнать, что это? Вы можете начать с того, что определитесь, у кого будете учиться. Всё ваше предыдущее обучение и все знания, которые вы приобрели, привели вас туда, где вы есть сегодня. Если вы находитесь в жизни не там, где хотели бы быть, то, возможно, вы учитесь не у тех, у кого нужно. Откуда к вам приходят знания? Школа, работа, друзья, Интернет, телевидение, радио, газеты? Какая часть этой информации исходит непосредственно от людей, которые уже сделали то, что вы хотели бы сделать в своей жизни?

В вашей сфере деятельности есть те, кто зарабатывает больше всех, пишет книги, выступает, проводит обучение, тренинги, пишет статьи в журналы и Интернет-издания, предлагает семинары через Интернет и т.д. Ищите свои ресурсы у тех, кто добился успеха, делая то, что вы пы-

таетесь сделать. В то время как вы, естественно, можете очень многому научиться у того, кто уже пересёк минное поле, вы можете ещё большему научиться у того, кто пересёк именно то минное поле, по которому пытаетесь пройти вы.

Как только вы найдёте источник, выработайте ежедневную привычку поглощать информацию и применять то, чему вы научились. Обучение - это не одноразовое событие, которое имеет место во время семестра, вставленного в расписание. Это - постоянно идущий процесс, привычка, которая развита благодаря нашим ежедневным действиям. Вы можете слушать диск во время того, как едете в машине, или пока готовите обед? Вы можете носить с собой книгу и читать её, пока сидите в очереди к врачу, или пока моют вашу машину? Исследования института Геллапа показывают, что люди с высоким уровнем доходов прочитают в среднем 19 книг в год. И это в то время как обычный человек прочитывает в среднем 1,9 книги. Десятикратная разница! Успешные люди находят пути к тому, чтобы втиснуть драгоценное время обучения в свои переполненные делами жизни. У них может быть всего 10 или 15 минут в день для того, чтобы почитать книгу или послушать аудио СО, и они не обязательно относятся к тем, кто учится быстрее всех, но они последовательны в обучении, и это именно то, что позволяет им побеждать в своей игре.

Партнёрство

Говорят, что через пять лет ваш доход будет равняться доходу, который в среднем имеют пять ваших лучших друзей. Я подумал: «Ух ты! Мне нужно найти несколько новых друзей!» Забавно, но это правда. Суть в том, что ваше будущее определяется тем, как вы проводите своё время, и кем вы себя окружаете. Партнёрство с теми, кто лучше нас, поощряет и направляет нас к тому, чтобы мы становились такими же. Это существенная составляющая нашего пути к успеху.

«Большинство людей передвигаются по жизни, как лунатики. Они делают ровно столько, сколько нужно для того, чтобы существовать и ничем не выделяться из несчастливой массы. И если «Вся жизнь - театр», то слишком много людей в ней всего лишь зрители»

— *Автор неизвестен* —

На одной из недавних конференций по предпринимательству у меня состоялся разговор с преуспевающим владельцем бизнеса в области автомобильной индустрии. Я знал его семью и спросил, как дела у двух

его сыновей, которые учились в средней школе. Он сказал, что Рич, старший сын, изъявил желание работать в области инвестиций и финансов. Далее он рассказал о том, что нанял первоклассного финансового советника, который работал в управленческом звене одной из брокерских компаний, для того, чтобы тот был наставником его сына. И в который раз я убедился в том, что мышление успешных людей отличается от мышления других людей. Любой «логичный» родитель отправил бы своего сына в ведущий академический институт для получения дорогостоящего образования.

Подумайте, каковы шансы Рича занять отличную должность в престижной фирме после того, как его наставником был «Уоррен Баффет» своей индустрии? Рич обучился валютным операциям и действенной «уличной мудрости» своей сферы деятельности, сидя в одном кабинете с экспертами, отвечая на телефонные звонки и беседуя с миллионерами. Он не изучал учебников, он изучал тех, кто зарабатывает в его области больше всех. Сравнимо ли это с отличником - выпускником колледжа, получившим дорогостоящее образование по устаревшим теориям? Любому ясно, что это не одно и то же.

Скорее всего, вам не удастся запросто заполучить одного из самых успешных людей в вашей области для того, чтобы стать его учеником. Однако вы можете начать искать встреч и ассоциироваться с теми, кто более успешен в том, что вы пытаетесь сделать. Если вы такой же, как я, то вы не воспитывались на вечеринках и коктейлях для богатых и знаменитых. Так как же обычному человеку поднять уровень своего окружения?

Начните встречаться и заводить контакты с людьми, которые не входят в круг ваших обычных знакомств. Каков круг ваших интересов и деятельности? Найдите рабочие сети и ассоциации в этих областях и посещайте их мероприятия с тем, чтобы знакомиться с людьми и говорить с ними. Вы не знаете, кто сыграет основную роль в разработке ваших тенденций развития будущего.

Мудро выбирайте себе друзей и окружение. Знайте о том, что наиболее комфортно мы чувствуем себя с теми, кто находится на том же уровне мышления, что и мы. Если вы хорошо себя чувствуете в окружении друзей, которые наполняют ваши уши плохими новостями, сплетнями и жалобами, у меня для вас на это есть лишь один ответ. «Найдите новых друзей!» поставьте себе задачу установить контакт с большими мыслителями. Средние умы склонны обсуждать события и людей. «Ты смотрел игру вчера вечером?», «Ты представляешь, что Шелли сказала Джулии?» Большие умы в основном обсуждают идеи и видение. Вот некоторые из высказываний, которые я услышал от своих друзей, мыслящих более масштабно:

«Чему ты научился из этой ошибки?»

«Вы читали эту книгу о лидерстве?»

«Я исследовал одну возможность бизнеса, которая через 10 лет принесёт хорошую отдачу».

«Каковы ваши цели на этот год?»

«Как мы можем помочь людям достигать большего?»

Начните общаться с теми, кто думает масштабно. Не делайте ошибку и не ассоциируйтесь с людьми, основываясь на том, что вам с ними комфортно и легко. Правильные люди в вашем окружении и ваши наставники будут не просто вашими приятелями, а расширят ваше мышление, выведут вас за пределы вашей «комфортной зоны» и сфокусируют вас на достижении успеха.

В фильме «Джерри МакГир» есть эпизод, когда Джерри, устав от отношения й жалоб его клиента Рода, восклицает: «Позволь мне помочь тебе!». Позвольте вашим наставникам и единомышленникам помочь вам. Люди предпочитают оказывать помощь тем, кто хочет, чтобы им помогли. Вы обучаемы? Вы жалуетесь и обвиняете, или вы принимаете на себя ответственность? Вы в споре доказываете свою точку зрения или слушаете и рассматриваете их советы? Благодарны ли вы за время, которое на вас тратят, за возможности, которые вам предлагают, или вы относитесь к этому как к само собой разумеющемуся? Открыты ли вы к рассмотрению тех проектов, с которыми вы изначально были не согласны и просто отвергли? Облегчаете ли вы другим задачу общения с вами и изложения своих мыслей? Помогите другим помочь вам, став тем, кому они смогут и захотят помочь.

Один из моих друзей недавно пришёл ко мне за советом по поводу того, как ему увеличить свой бизнес. Он настаивал на том, что делал всё правильно, но по каким-то причинам его рост прекратился. Я хорошо его знал - он был склонен к тому, чтобы делать правильно абсолютно всё. Как только он раскладывал для себя по полочкам, что нужно делать, он всё делал правильно. К сожалению, это ограничивало его возможности работы с другими людьми. Когда я спросил его о том, как к этому относятся его партнёры, и что они думают по этому поводу, он принял защитную позицию и ответил: «Ну, я говорил им...» И сколько я ни старался, он не хотел слушать советов. Я предложил несколько книг, но их чтение не принесло никаких улучшений. Он стоял на своём, и до тех пор, пока его позиция не изменится в сторону обучения, все мои советы будут бесполезны.

«Когда ученик готов, учитель появится».

— Пословица дзен —

Зачастую, самый важный совет - это самая горькая пилюля. Я первый, кто готов признаться, что терпеть не могу признавать то, что проблемой являюсь я сам, что я и только я являюсь тем, что стоит на пути моего продвижения вперёд. И когда мы лицом к лицу сходимся с нашим еҶо, мы либо отодвигаем его в сторону ради собственного прогресса и смотрим в лицо суровой правде, либо выбираем лёгкий путь и продолжаем игнорировать правду, не воспринимая её источник. Когда мы выбираем лёгкий путь, мы деградируем в своей способности учиться. И не важно, насколько благоприятно складываются наши обстоятельства, наш доход никогда не будет больше, чем наше желание меняться и расти.

Знаете, где деньги в нашем бизнесе? Открою тайну: там, куда вы захотите идти, и в том, в чём вы не хотите расти. Они там, где ваш страх, где вы сопротивляетесь, где вы отказываетесь меняться. Я люблю повторять: «Нет изменений - нет шансов!».

Самое большое препятствие в нашем путешествии - это думать, что вы уже изучили всё, что можно изучить во всех сферах вашей жизни. Наш процесс обучения это процесс. Вы помните, как приходили на старое знакомое место - может, в дом своего детства или в школу, в которой учились много лет назад? Я помню, как пришёл к дому, в котором вырос, для того, чтобы посмотреть, сохранился ли он. Я подходил к дому, и всё казалось мне знакомым, но насколько маленьким он мне показался по сравнению с тем, каким я его помнил! И я понял, что это не дом стал меньше, а я вырос, и теперь вижу его под другим углом. Процесс обучения очень напоминает мне подобную ситуацию.

Когда вы были подростком, разве вы не думали, что знаете о жизни больше, чем ваши родители? А что случилось, когда вы «выросли», у вас появилась семья и собственные дети? Изменилась ли ваша точка зрения? Стали ли вы думать, что они действительно по-настоящему в чём-то разбираются? Чему мы учимся и что способны увидеть по мере того, как меняется наше восприятие и жизненный опыт?

У нас никогда не должно появляться чувство, что в своём обучении мы «уже приехали», равно как нас не должно расстраивать сравнение самих себя с теми, кто обладает лучшими навыками, чем мы. Очень легко, глядя на кого-то, думать, что у них это «было всегда». То, чего вы не видите, это картинка «до того»: неприкрашенный оригинал, бесчисленные часы, инвестированные в обучение, их неуклюжие попытки сделать то, что сейчас они делают без всяких усилий. Вместо того чтобы сравнивать себя с мастером, сравнивайте свой успех и свой рост с тем, что было у вас в самом начале.

«Решающее значение имеет то, чему вы научились после того, как думали, что уже знаете всё».

— Джон Вуден —

Будьте чемпионом

Иногда я ассоциируюсь с другими для того, чтобы изучить своё мышление и бросить ему вызов, а иногда для того, чтобы быть в кругу других великих людей, которые тоже стремятся добиться максимальных успехов в своей жизни. Это как тихая гавань в путешествии по бурному морю, где есть общее понимание того, что было пережито в пути. И я испытываю огромное чувство благодарности за то, что у меня есть возможность быть в окружении тех, кто является в жизни чемпионом. Мы с женой делаем всё возможное для того, чтобы воспитать в наших детях «отношение благодарности». Однажды я пришёл домой и увидел на диване своего семилетнего сына Блейка. Я спросил у Ким: «А что, сегодня уроки в школе закончились раньше?» «Нет, - ответила она. - У него температура и его отправили домой». Я подошёл к Блейку и положил руку ему на лоб. Вид у него был ужасный, и я спросил: «Как дела, чемпион?» Не задумываясь, он ответил: «Великолепно». Его ответ был едва слышен, но он научился тому, что единственно возможный ответ на вопрос «Как дела?» - это «Великолепно». И у каждого из наших троих детей есть только один ответ на этот вопрос. Не «Хорошо», не «Нормально», не «Терпимо». «Великолепно!» Правда, наш четырёхлетний говорит: «Векаленно!», но он ещё поработает над этим словом.

Американская мечта

Когда вы понимаете, что есть дети, умирающие в больнице, то, что вас отправили домой из-за температуры, действительно «Великолепно!» И когда вы поймёте, какая это привилегия учиться «за бесплатно», вы будете учиться. Вы не обязаны учиться, вы Стараетесь учиться. Вы стараетесь достичь своей мечты. Говорят, что у иностранцев в США в четыре раза больше шансов добиться успеха, чем у тех, кто здесь родился. Почему? Потому что они ценят свободу, которую американцы принимают как само собой разумеющееся. Они приезжают сюда с мечтой в сердце и строят свои собственные бизнесы, в то время как американцы живут так, как будто они рабы своего начальника.

Недавно я обедал с другом, которого не видел больше года. Рассказывая о своей жизни, он упомянул, что отправляет своего сына Эрика после окончания школы на год в Мексику Мне показалось это необычным, и я спросил: «Зачем?» Его ответ поразил меня: «Я вырос в не-

большой рыбацкой деревне в Мексике, где работал 6 дней в неделю, помогая семье выжить. У нас многого не было, и каждый день был борьбой, но мы были благодарны за то, что у нас было, потому что знали, что есть семьи, у которых нет работы, которым негде жить, и которым нечем кормить своих детей».

«Я мечтал переехать в Соединённые Штаты, где у моей семьи был бы шанс на лучшую жизнь. Мне кажется, что многие из тех, кто родился здесь, ничего не ценят. Американцы больше интересуются развлечениями: Американский Идол, компьютерные игры, мусор из Интернета. Я отправляю Эрика в Мексику для того, чтобы он по-настоящему оценил величие Америки».

Заинтригованный, я спросил: «А в чём это величие?» «Это американская мечта, ответил он. - Это возможность оторваться от стула и выйти на поле, обливаясь потом и сражаться, стремиться к своей мечте и иметь шанс жить выдающейся жизнью».

Стране нужно больше чемпионов - людей, которые готовы сделать шаг и достичь своей мечты, делать то, что некомфортно и неудобно для того, чтобы стать выдающимся. Великие люди отдали свои жизни и заплатили цену за то, чтобы у вас была свобода жить своей жизнью. Они пожертвовали собой для того, чтобы у вас была возможность сделать что-то великое со своей жизнью. Вы сделаете?

«Мы не знаем, каковы пределы человеческих возможностей. Никакие тесты, секундомеры и финишные ленточки не могут измерить потенциал человека. В погоне за мечтой люди заходят намного дальше того, что казалось их пределом. Потенциал, заключённый в каждом из нас, безграничен и ещё не задействован.

Когда вы думаете о пределе, вы сами его и создаёте»

— *Роберт Кригель* —

ГЛАВА X

Зажгитесь!

Теодор Рузвельт однажды признался: «В моём послужном списке нет ничего необычного и выдающегося, кроме, пожалуй, одного: я занимаюсь выполнением того, что, по моим убеждениям, должно быть выполнено... и когда я решаю что-то сделать, я действую». Неважно, какому количеству принципов вы научитесь, читая эту книгу, или насколько велика идея бизнеса, к которой вы приложите руку, без действий всё это окажется абсолютно бесполезным. Друзья, именно это и есть точка сцепления колеса и дороги. Разговоры ничего не стоят. Дорого ваше время. Если вы хотите построить успешный бизнес, начните строить.

Я вспоминаю, как мы с мужем моей сестры обсуждали идею бизнеса в 1996 году. Мы пришли к мысли сделать кафе, где каждый из столиков был бы подключен к Интернету. Это было бы объединение кофе, закусок, Интернет-связи и сервиса Кинко в одно целое. «Мы назовём это «Тех-Тауа», - с воодушевлением объяснял я. - Любой захочет проводить здесь время. Мы используем франчайзинг и зарабатываем на этой идее миллионы!»

Я годами размышлял над этой идеей... пока не появились те, кто взял и сделал это. Возьмём «Старбакс» - они заработали на этом миллионы. Кто-то действовал, пока я сидел на месте, и разница в результатах огромна. Есть высказывание, что все деньги забрал не тот, кто открыл электричество, а тот, кто установил счётчики. Идея сама по себе не стоит ничего. Она должна быть воплощена в жизнь действием. Успешная реализация одной хорошей идеи стоит больше, чем тысячи великолепных идей, над которыми так и не стали работать. Так и появилось выражение «идеи по десять центов за дюжину».

«Если вы не бросаете по воротам, то вы на 100 процентов и не промахиваетесь».

— *Уэйн Гретски* —

Когда ракета взлетает со стартовой площадки, за первые 3 минуты она использует 95% своей энергии! Для того, чтобы прорваться, необходим начальный толчок. В своей книге «Искусство стартовать» Гай Каваски даёт проверенный временем и закалённый в битвах совет тому, кто стартует в каком-то деле. Он пишет: «Самое трудное в старте - это стартовать. Запомните: никто не достиг успеха тем, что просто спланировал золото». Он советует: «Забудьте о расписании миссии и бизнес-планах, - они длинные, скучные и не связаны с жизнью. Никто и никогда их не запомнит, а ещё меньше воплотит их в жизнь. Начните создавать и доставлять свой продукт или сервис. По сути, отложите в сторону Microsoft ^oga, Excel и PowerPoint, садитесь за телефон и говорите с людьми, стройте прототип, создавайте программное обеспечение - делайте всё необходимое для того, чтобы ваш бизнес стал генерировать доход».

Как-то у меня был партнёр по бизнесу, который всегда был буквально переполнен проектами. Он рисовал прекрасные диаграммы и создавал презентации, суля огромные прибыли. Не было и дня, чтобы он не поделился со мной одним из своих последних многообещающих проектов, касающихся одного из новых воодушевляющих продуктов. Он радостно тыкал пальцем в экран своего компьютера и говорил: «Если мы продадим всего сто ящиков, посмотри, насколько изменится график прибыли. Это удивительно!» На что я отвечал: «Да, это классно - но у тебя всё также нет денег».

Все виды бизнеса так или иначе упираются в продажу. Без этого бизнеса нет. Гай Каваски сформулировал это так: «Продавать вы должны всегда, не планируйте ничего без продаж. Не нужно проверять, проверять, проверять - эта игра для больших компаний. Не смущайтесь. Не ждите, пока разработаете совершенный продукт или услугу... Важно не то, как классно вы стартуете - важно, как классно вы финишируете».

Драгоценное время, понапрасну потраченное теми, кто размышляет над «а что, если» в бизнесе, сравнимо по масштабам с чёрной дырой, заглатывающей утерянны носки. Как бы вы на это ни смотрели, это остаётся теорией, и никто не знает, чем бы всё закончилось, до тех пор, пока кто-то не выйдет и не сделает это. Обратите внимание на принцип Ноя: вы получаете приз не за то, что предсказали дождь. Вы получаете приз за то, что построили ковчег.

Если вы действуете и терпите поражение, то вы, по крайней мере, знаете, чего не нужно делать в будущем и двигаетесь вперёд с возросшими знаниями. Бездействуя, единственное, чему вы учитесь, это теория и факт того, что вы не действуете.

«Упорство - это больше, чем выносливость, это выносливость, совмещённая с абсолютной уверенностью, что то, что мы ищем, обязательно появится. Упорство - это не значит просто продолжать

что-то делать - в этом понимании всегда присутствует слабость, состоящая в чрезмерной боязни неудачи и выпадения из процесса.

Упорство - это высшее проявление усилий человека, отказывающегося верить в то, что он может быть побеждён»

— *Освальд Чамберс* —

Удовольствие и боль

Основой любого действия, которое мы предпринимаем в жизни, лежит либо желание испытать удовольствие, либо желание избежать боли. Человек с избыточным весом может принять решение следить за тем, что он ест, чтобы избежать боли, связанной с избыточным весом. Но что происходит, когда друзья приглашают его на вечеринку, и ему подали кусок замечательного вкуснейшего сырного торта? Возникает внутренняя борьба между желанием получить удовольствие от торта и желанием избежать боли, связанной с избыточным весом. И победу одержит то желание, которое мозг будет рассматривать, как более важное.

Является ли ваше желание реализовать свою мечту достаточно серьёзным для того, чтобы одержать победу, когда вы почувствуете усталость, неуверенность, когда вас будут проверять, и когда будете терпеть неудачи? Сможет ли оно выдержать конкуренцию с другими желаниями, которые возникнут у вас на пути - желанием расслабиться, ублажить других, взять тайм-аут, или даже всё бросить? Вашей мечтой должна быть не какая-то кучерявая идея, о которой вы вспоминаете раз в месяц. Если вы хотите, чтобы она ежедневно влияла на ваши решения, она должна ежедневно получать усиление. Думайте о вашей мечте, и о том, какое удовольствие она вам принесёт, когда вы её достигнете. Это комфорт, чувство свершения, безопасность, признание, достоинство или что-то другое? Что бы это удовольствие для вас ни означало, представьте себе, что у вас это уже есть. Представьте себе, что вы это уже сделали, и как вы будете себя чувствовать благодаря этому.

С другой стороны, мы можем защитить себя от бездействия, усилив своё желание избежать боли. Если достижение цели у вас ассоциируется с признанием, то вашей наиболее прибыльным болезненным фактором будет его противоположность - чувство стыда. А теперь вам необходимо найти пути к тому, чтобы усилить связь между вашими действиями и возможностью избежать боли в вашей повседневной жизни. Один из путей достижения этого - уговор с самим собой или с одним из ваших друзей. Решите, какие последствия повлечёт за собой эта конкретная роль, если вы не достигнете своей ежедневной, еженедельной или ежемесячной цели, и попросите кого-то, кто помог бы вам это контролировать.

«Ахиллесовой пятой» одного из моих партнёров был телевизор. Как он ни пытался, его магнитом тянула к дивану эта пагубная привычка, и он терял массу продуктивного времени. Его жена в это время была беременна его первым сыном, и я помню, какой нежностью наполнились его глаза, когда он показывал мне фотографию своего ещё не рождённого ребёнка, сделанную во время первого УЗИ. Его мечтой было создать доход, который заменил бы зарплату жены, чтобы она могла оставаться дома и заниматься воспитанием сына, а он бы обеспечил замечательный стиль жизни для своего растущего семейства.

Позже, когда он спросил меня, как ему избавиться от этой своей привычки, я предложил ему взять эту ультразвуковую фотографию его сына, увеличить её и прикрепить к экрану телевизора. Таким образом, каждый раз, когда он станет смотреть телевизор, он будет напоминать себе, что должен обеспечить своей жене возможность заниматься воспитанием своего ещё не рождённого сына. А для того, чтобы смотреть телевизор, ему пришлось бы в самом буквальном смысле, отодвигать своего сына в сторону. Как вы понимаете, просмотр телепрограмм уже не был для него столь же комфортным занятием, как раньше.

Одним из моих самых запоминающихся решений было решение побриться наголо, если я не достигну своей цели. Я представить себя не мог без шлема своей причёски, и помню, как каждый день смотрел на себя в зеркало и со страхом представлял, как буду выглядеть без своих волос. Вот это мотивация! К счастью, мне не пришлось брить голову.

Я привёл эту историю всего лишь как пример, а не как рекомендацию. Такое наказание годится не для всякого, и, конечно же, оно не должно предназначаться другим. Желание победить и дисциплинировать себя должно исходить изнутри. Суть лидерства заключается в том, чтобы принять людей такими, как они есть, воодушевить их к большему, и вооружить их инструментами для процветания.

Однажды мне рассказали историю о пожилом человеке, который сидел на пороге своего дома вместе со своей собакой. Сосед, который наблюдал за ними, не мог оставить их без внимания, поскольку собака всё время поскуливала. Он подошёл к старику, которого, казалось, мало волновали страдания пса, и спросил его: «Почему ваша собака всё время скулит?», на что старик ответил: «Она лежит на гвозде». «Ну а почему же она тогда не уйдёт?», - спросил сосед. «Да потому что ей ещё недостаточно больно».

«Каждый день люди терпят поражение в сфере морали, духовности, взаимоотношений и финансов; не потому, что они не хотят добиться успеха, а потому что у них есть слабые места и трудности, о которых они думают, что могут справиться с ними самостоятельно. Одна из основных

причин, по которой люди попадают в беду - это та,
что им не перед кем отвечать за свою жизнь»

— *Патрик Морли* —

Подобно этой собаке, большинство людей скулят по поводу качества своей жизни, низкой заработной платы, отсутствия защищённости на работе, растущих долгов, и, тем не менее, палец о палец не ударят, чтобы изменить ситуацию. Когда же этот ржавый гвоздь причинит достаточную боль в виде увольнения, неожиданной болезни, банкротства или достижения пункта неудовлетворённости жизнью, люди быстро начинают что-то предпринимать. Не ждите кошмара. Сегодня любая достаточно серьёзная причина сможет излечить вас от бездействия.

«И пришёл день, когда риск остаться бутоном, стал более болезненным, чем риск расцвести».

— *Айис Пин* —

Преодолевая узкие места

В этом разделе я приведу несколько предложений, которые помогут вам преодолеть некоторые узкие места, которые наиболее часто встречаются людям на пути к цели.

Большинство из нас хочет, и уже размышляет о том, как улучшить свою жизнь, и, тем не менее, очень немногие действительно решают это сделать. Почему? Люди что, просто ленивы? Я думаю, что причина далеко не в этом. Я считаю, что они не воодушевлены. Они тащатся на работу для того, чтобы заработать денег, которых бы хватило для того, чтобы прожить ещё один месяц, ещё один год. Работа требует от них массы усилий, но не приносит достаточного вознаграждения и бессмысленна для них. Нет ничего, что подпитывало бы их усилия, и в конце дня они обессиленные возвращаются домой и думают: «Я это ненавижу, но у меня нет ни времени, ни сил делать что-либо ещё».

Эти люди не понимают, что когда они найдут свою цель и страсть в жизни, и когда они найдут способ выполнять ту работу, которая наполнена для них смыслом, их энергии не будет предела. Они открывают в себе огромные запасы силы и жизненной энергии, рождаемых верой в то, что они действительно воздействуют на свою жизнь и меняют своё будущее. На их бизнес, на их работу, на их семейную жизнь влияет надежда и воодушевление, связанные с реализацией их мечты. Люди не ленивы; они не воодушевлены и не знают, что действительно имеет для них значение. Они просто не нашли своего предназначения в жизни.

Как найти своё предназначение? Майк Мердок говорит: «То, что вызывает у вас наибольшую ярость, и есть ключ к вашему будущему». Что вас злит? Например, если «политика» и отсутствие целостности в вашем офисе злит вас, то, возможно, ваше предназначение - построить или создать бизнес, основанный на настоящем лидерстве и целостности личности. Если вас злит бедность на улицах вашего города, то может ваше предназначение в том, чтобы заработать или организовать сбор средств для того, чтобы изменить ситуацию в вашем районе. Если успеваемость ваших детей в школе вас расстраивает, то, возможно, ваше предназначение в том, чтобы найти способ улучшить их образование и обучение детей по всей стране.

В выходные потратьте один-два часа на то, чтобы записать, как вы можете использовать свои таланты и изобретательность для генерирования дохода, делая то, что вас воодушевляет. Очень важно для вас всегда переносить свои мысли на бумагу. Тем самым вы достигнете чёткости, и ваши случайные расплывчатые мысли обретут форму чётких возможностей. Не ограничивайте своё творчество размышлениями об обеспечении. Это просто упражнение для идей, а не их воплощение. Представьте себе, что нет ничего невозможного. Что бы вы могли сделать? Что бы вам нравилось делать? Каков был бы для вас идеальный путь изменить свою жизнь и создать для себя великолепный стиль жизни?

Какова бы ни была идея или возможность, прекратите говорить: «Я не смогу». Вместо этого, проведите исследования. Смотрите вглубь и определите, сможете ли вы сначала найти там для себя значимость и предназначение. А затем задайте себе вопрос: «Имеет ли это для вас значение?» Помните, что сначала идут причины, а потом приходят ответы.

Вторая причина, по которой люди принимают решение не улучшать свою жизнь - это потому, что они боятся бросаться в неизведанное. Они хотят изменений, но их текущие обстоятельства им знакомы, и в этом заключены удобство и безопасность. Попытки менять что-то - это другое, несущее с собой разные варианты, которые они не понимают, и, поэтому, сопротивляются. Это как история о солдате, которого захватили в плен, и предложили выбор: либо расстрел, либо пройти через дверь и встретиться с неизвестностью. Из страха перед тем, что может находиться за дверью, и возможностью ужасной смерти, он выбрал пулю. Но в действительности за дверью его ожидала свобода, но он этого так и не узнал, поскольку отказался действовать и рисковать.

Вместо того чтобы всегда держаться за известное, выработайте у себя новую привычку делать то, что для вас непривычно, для того, чтобы облегчить для себя выход из «знакомой зоны». Попробуйте новый сорт кофе, сделайте новую причёску, проведите уик-энд в новом месте, отправьтесь на работу по новому маршруту, приготовьте новое блюдо, попробуйте поработать на компьютере «Макинтош», а не на

IBM, заведите новое знакомство или отправьтесь в полёт самолётом другой авиакомпании. Сделав это, вы обнаружите, что неизвестное может быть классным, а может быть и плохим - но вы не узнаете об этом до тех пор, пока не сделаете!

«В сложной ситуации люди иногда предпочитают иметь знакомую проблему, а не незнакомое решение».

— *Нейл Постман* —

Чаще всего причинами отсутствия активности являются страх неудачи и страх получить отказ. Оба этих страха смещают фокус с великой задачи, стоящей за нашими действиями, на обеспокоенных нас самих. Это процесс раздувания «а что, если» до фантастических размеров. Не позволяйте себе живо представлять себе происходящим то, чего вы не хотите. Вместо этого представляйте себе картину того, что вы хотите. Помните, что именно то, что запрограммировано в нашем автопилоте (подсознании), управляет направлением нашего движения.

Задайте себе вопрос: делали ли вы когда-либо шаг и предпринимали то, что было новым и неудобным? Меняли ли вы когда-либо работу или переезжали в другой город? Помните ли вы тот страх, который испытывали в связи с этим поступком? Что произошло с этим страхом? Произошло ли всё на самом деле? Если ваш ответ «Да», то спросите себя, разве ситуация каким-то образом не разрядилась сама по себе? Вы всё ещё живы?

Все эти страхи сводятся к одному: «Есть ли у меня всё, что необходимо для успеха?» Я помню, как много лет назад задавал себе именно этот вопрос, и задаю его себе до сих пор. Какая-то часть меня хочет в страхе затаиться, в то время как другая чувствует себя Джоном Уэйном, крутым ковбоем, живущим в глубине моей души. Суть в том, что ответ на этот вопрос вряд ли предсказывает будущее в свете того, что вы действительно станете делать, если окажетесь во власти могучей мечты. Никто из нас не может знать, есть у нас это или нет, до тех пор, пока мы этого не сделаем.

К сожалению, в этой книге вы не найдёте рецептов типа «21 шаг по преодолению собственного страха», поскольку не существует того, что искоренило бы все ваши страхи. Они есть у каждого. Иначе мы не были бы людьми. Но не все позволяют своим страхам остановить себя. Я до сих пор испытываю страх по поводу некоторых действий, которые практикую уже на протяжении многих лет; разница лишь в том, что я натренировал свои страхи отзываться на информацию. Поймите, что для того, чтобы действовать, нужно не отсутствие страха; действия пред-

принимают вопреки страху. Некоторые люди тратят больше времени и энергии на то, чтобы найти пути к достижению результатов без того, чтобы сражаться с собственными страхами, чем на действительное сражение с ними! Как говорит Найк: «Просто делай». Бойся сколько угодно, но просто делай!

Одно из самых коварных препятствий на пути к действию - это откладывание на потом, что является результатом тех страхов, о которых мы уже говорили, а также отсутствия фокуса на верных приоритетах. В Главе III мы уже говорили о Цикле достижений: Мечта, Цель, План и Усилия. Ваш приоритет - это Мечта, а все Цели, Планы и Усилия должны быть подчинены достижению этого конечного результата. Если ваши действия и усилия сосредоточены в основном в тех областях, которые не влияют на достижение вашей мечты, вы начинаете откладывать всё на потом.

Если вы не предпринимаете действий, ожидая, пока не сложатся подходящие условия, в этой жизни вы можете этого и не дождаться. Посмотрим правде в глаза; у вас никогда не будет достаточно свободного времени, происходящее никогда не будет под контролем, срочное будет постоянно теснить важное, а ситуация никогда не «устаканится». Добро пожаловать в жизнь. Нужные события имеют свойство не происходить. Это вы заставляете происходить то, что происходит. Позвольте мне напомнить вам строки из одной старой песни:

*У меня родился мой забавный сынишка,
Пришёл а этот мир, как и все ребятишки.
Я был занят по горло, был должен в конторе служить.
Потому без меня он учился ходить.
Начал он говорить без меня, и твердил всё одну мысль свою:
Хочет быть он таким же, как я.
«Быть таким же, как папа, хочу».*

*И котёнок в корзинке, игрушки лежат на полу,
Дни проходят, и кто-то летит на Луну.
«Ну, когда же ты, папа, с работы придёшь?
Поиграешь со мной?» - «Да приду, подождёшь
Лишь немного меня, и приду я. Когда?
Только лишь переделаю все я дела».*

*Вот ему уже десять. Так время летит.
«Спасибо за мяч, папа, - мне говорит. -
Давай в баскетбол. Покажи мне бросок»
«Да нет, не сегодня. Я занят, сынок».
«Ну, тогда я пойду, - он с улыбкой в ответ.
- Я хочу быть, как ты - через несколько лет».
«Быть таким же, как папа, хочу».*

*И котёнок в корзинке, игрушки лежат на полу,
Дни проходят, и кто-то летит на Луну.
«Ну, когда же ты, папа, с работы придёшь?
Поиграешь со мной?» - «Да приду, подождёшь
Лишь немного меня, и приду я. Когда?
Только лишь переделаю все я дела».*

*И вот уж из колледжа он возвратился.
Когда он успел - он ведь только родился?
«Сын, ты моя гордость. Присядь, не лети».
А он мне с улыбкой: «Ты лучше ключи
Мне дай от машины. Увидимся, па.
Дашь или нет?» И умчался. - «Пока!»*

*И котёнок в корзинке, игрушки лежат на полу,
Дни проходят, и кто-то летит на Луну.
«Ну, когда же сынок мой, домой ты придёшь?
Посидим, всё обсудим» - «Приду, подождёшь
Лишь немного меня, и приду я. Когда?
Только лишь переделаю все я дела».*

*Я давно уж на пенсии. Сын мой отдельно живёт.
Я ему позвонил: «Приезжай, не выдались уж год».
Он в ответ: «Обязательно как-то зайду,
Если только, конечно, я время найду.
Понимаешь, папуля, - работа, с делами завал,
Да и дети болеют. Спасибо, за то, что позвал».
И гудки в телефоне. И вдруг тут дошло до меня:
Вырос он, стал такой же, как я. Стал такой же, как я.*

*И котёнок в корзинке, игрушки лежат на полу,
Дни проходят, и кто-то летит на Луну.
«Ну, когда же, сынок мой, домой ты зайдёшь?
Посидим, всё обсудим?» - «Приду, подождёшь
Лишь немного меня, и приду я. Когда?
Только лишь переделаю все я дела».*

«Котёнок в корзинке». Стихи Гарри Чапина

Мы часто думаем, что поскольку мы заняты, мы продуктивны. Нет ничего менее похожего на правду. Занятость - это самое плохое из того, что вы могли бы придумать в оправдание того, что не реализовали свою мечту! Вы никогда не должны быть слишком занятыми для того, чтобы не думать и не отдавать приоритет тому, что является самым важным в вашей жизни. Если вы ещё этого не сделали, уделите минутку и определите свой Цикл Достижений. Теперь возьмите то, что вы записали

как «Усилия» и запишите в своё расписание в первую очередь. Потом просмотрите все остальные дела, которые занесли в своё расписание, и задайте себе вопрос: «Зачем я это всё делаю?» Если вы не сможете найти убедительной причины, то их не должно быть в вашем календаре!

Брайан Трейси, большой пропагандист «стратегического мышления и действий» в своей книге «Съешьте эту лягушку!» утверждает, что ключом к достижению высоких уровней результативности и продуктивности является пожизненная привычка начинать каждое утро с того, что вы берётесь сначала за самые большие, важные и трудные дела. Выработайте привычку «съедать лягушку» в первую очередь. Не нужно откладывать всё на потом, оставлять лягушку на своей тарелке, и весь день сидеть, уставившись на неё. Это будет вас отвлекать, и когда придёт время её съесть, вас уже сто раз стошнит! Вместо этого, немедленно приступайте к выполнению своих задач и, полностью сфокусировавшись, работайте до тех пор, пока всё не выполните.

«Наиболее важное никогда не должно попадать в зависимость от того, что менее важно».

— *Иоганн Вольфганг Ван Гёте* —

Смешная правда, касающаяся дорожных пробок и того, что препятствует нашим действиям, состоит в том, что и то, и другое создаём мы сами. На дороге перед нами нет никаких аварий и препятствий. Есть просто несколько водителей, жмущих на тормоза не из-за того, что есть необходимость, а из-за собственного страха и непонимания.

Один из способов, которыми я обманываю себя и заставляю быть более продуктивным это небольшие умственные игры, в которые я играю сам с собой. Я отказываю себе в ежедневных удовольствиях до тех пор, пока не выполню поставленную задачу. Например, я люблю кофе, и, приготовив чашку, я не позволяю себе сделать первый глоток до того, как наберу номер и сделаю звонок по телефону, касающийся моего первого важного дела. Если я голоден, я сначала закончу то, над чем работаю, а потом приступаю к еде. Играя в эти маленькие игры, я не только делаю больше, но и гораздо быстрее выполняю поставленные перед собой задачи. Как бы глупо это ни звучало, но, когда я каждый делаю немного больше, с течением времени это выливается в существенное увеличение моей продуктивности.

Всеобщее заблуждение относительно людей, ориентированных на действия, состоит в том, что считается, что они постоянно мотивированы сами по себе. Но правда состоит в том, что никто не мотивирован постоянно. Просто некоторые люди принимают решение быть более дисциплинированными, чем другие. Движение предвдвряет эмоции. «Чув-

ство», что нужно приступать к действиям, не возникает из ниоткуда. Не сидите и не ждите, пока вас посетит вдохновение. Лучше проложите путь к этому чувству. Если вы действуете, эмоции придут. И наоборот, если вы застаиваетесь, ваши эмоции разрушаются. Как мы уже обсуждали в Главе II, Эмоциональный интеллект сыграет важную роль в вашем успехе. Для того чтобы на протяжении длительного времени предпринимать последовательные действия, вам, в конце концов, нужно осознать необходимость обуздать своё эмоциональное желание не предпринимать никаких действий.

Если вы знаете, что не чувствуете мотивации, держитесь подальше от тех сфер деятельности, которые могут стать причиной вашего застоя - комната для курения, кухня, а иногда и ваш собственный офис может стать ловушкой с кучей бумаг и потоком входящей корреспонденции. Вместо этого, хватайте свой мобильник и записную книжку, отправляйтесь на прогулку и оттуда звоните. Если в вашей работе нет телефонных звонков, совершите пятиминутную пробежку вокруг вашего квартала для того, чтобы погонять кровь. Поменяйте свой ритм, поменяйте своё расписание; сделайте что-то для того, чтобы изменить привычный ход мысли.

Древняя китайская поговорка гласит: «Человеку, стоящему на вершине холма с открытым ртом в ожидании того, что в него влетит жареная утка, ждать придётся очень долго». Вообще-то, китайцы ошибались. Этот человек умрёт от голода. Если тебе нужна утка, нужно пойти на охоту и добыть её.

«Самая первая и самая важная победа - это завоевать своё «я»; нет ничего более постыдного и отвратительного, чем быть завоёванным своим собственным «я».

— Платон —

«Независимо о того, являетесь ли вы домохозяйкой, желающей заработать дополнительный доход, наёмным работником, желающим выбраться из крысиной гонки, или человеком в возрасте, обеспокоенным своей пенсией, - какова бы ни была ваша причина... вы в состоянии найти и построить средство достижения вашей мечты»

ГЛАВА XI

Отыщите свое средство

Независимо от того, являетесь ли вы домохозяйкой, желающей заработать дополнительный доход, наёмным работником, желающим выбраться из крысиной гонки, или человеком в возрасте, обеспокоенным своей пенсией, - какова бы ни была ваша причина...- вы в состоянии найти и построить средство достижения вашей мечты». Вопрос лишь в том, как узнать, что вам подходит именно это средство?

Поскольку я не смогу ответить на этот вопрос вместо вас, возможно, мне удастся указать вам правильное направление. В этой главе мы рассмотрим десять мощных факторов, которые, как я убеждён, и являются основой для создания идеального бизнеса. Возможно, все десять и не будут относиться к тому бизнесу, который вы решили построить. Моя цель - дать вам возможность найти для себя-некоторые идеи и обрести ценное видение, которое поместит вас на сиденье водителя в том средстве передвижения к мечте, которое для вас подходит лучше всего^a. Давайте рассмотрим все эти факторы.

1. Низкий стартовый капитал

Одна из главных причин, по которой многие люди не начинают собственный бизнес, - это потому, что это обычно стоит много денег.

Ведение традиционного бизнеса включает в себя много стандартных расходов, таких как аренда площадей под магазин, оплата оборудования, складирование запасов продукции, заработная плата персоналу. И это всего лишь некоторые из них. Эти стандартные расходы являются для большинства владельцев бизнеса «стрессовым монстром», поскольку их приходится оплачивать вне зависимости от того, открыты вы или нет.

Однако сегодня многие из этих расходов уже перестали быть фактором устрашения, поскольку любой человек может начать и вести свой бизнес прямо у себя на дому, Интернет быстро становится новым рынком, где магазин и офис заменены он-лайнovým вэб-сэйтом. и продукты можно просто заказывать. Более того, те, кто ведёт бизнес из своего дома, пользуются многими налоговыми льготами, которые сопровождают этот бизнес. Они могут «списать» многие свои расходы, например, выплаты по закладной, расходы на телефонные переговоры, оборудование и многие другие, которые, в ином случае, просто каждый месяц уходили бы из бизнеса. Вы достаточно упорно трудитесь для того, чтобы заработать свои деньги. Почему бы не оставлять их себе?

Потребность в готовых к использованию моделях бизнеса, обеспечивающих людей возможностью начать и вести собственный бизнес с

минимальными расходами, будет возрастать по мере того, как люди будут видеть их преимущества. Кроме того, в ближайшие годы будут развиваться и процветать такие виды бизнеса, которые обеспечивают продукцией и услугами онлайн-бизнесы и усиливают их эффективность и результативность.

2. Предложение высоко востребованных продуктов

Что общего между зубной пастой, мобильными телефонами, витаминами, косметикой, бритвенными лезвиями, кофе, подгузниками, страховкой и собачьим кормом? Они нужны людям, и люди будут их покупать вне зависимости от состояния экономики. Это прекрасные продукты, на которых можно строить бизнес, поскольку их хочет или вынужден приобретать практически каждый. А есть ли ещё какие-либо продукты или услуги, которые отвечали бы этим условиям?

Уэйн Грецки получил имя «Великий» в хоккее благодаря своей способности появляться там, где должна была оказаться шайба, а не там, где она уже находилась. В бизнесе мы получаем прибыль благодаря нашей способности оказываться там, куда собираются идти деньги, а не там, где они уже есть. Если вы ещё не Добились успеха, то, возможно, вы не уловили некоторых тенденций. Если вы хотите построить сильный бизнес, который привёл бы вас к финансовой независимости, вам нужно инвестировать в то, что будет происходить, а не в то, что уже произошло. Например, если вы были лучшим в производстве магнитофонных кассет, имеет ли это сегодня какое-то значение? Конечно, нет! Не имеет никакого значения, насколько хорош ваш продукт, если индустрия исчезает. В будущем люди будут хотеть и нуждаться в СБ, тр3 плеерах и устройствах для записи фиксированных дисков.

Давайте посмотрим на тенденции и на то, что будет происходить. Одна из приоритетных зон интереса, за которой годами наблюдают аналитики, это состояние людей, родившихся в период между 1946 и 1964 годами, и известными как «дети бэби-бума». Только в США это поколение насчитывает 76 миллионов человек, а во всём мире их примерно 1 миллиард. По мере того, как это послевоенное поколение продвигалось по жизни, его сравнивали с арбузом, который продвигается по садовому поливочному шлангу! Предскажите, что миллиард человек захотят или будут вынуждены покупать, и вы невероятно разбогатеете!

Что нужно миллиарду новорождённых? Детское питание, не так ли? Что ж, к 1955 году Гербер продал 2 миллиарда банок детского питания! А как на счёт обуви и игрушек? Бастер Браун, Кинни, Маттель и Хасбро разбогатели на том, что обеспечили эту группу обувь и игрушками! По мере того, как эти дети бэби-бума росли, и, начиная с 1975 года, стали покупать себе дома, мы стали свидетелями самого большого бума в истории торговли недвижимостью. Они также доказали и воз-

возможность своего негативного влияния на различные отрасли, когда в ранние восьмидесятые их покупательная способность упала, и бум в недвижимости ушёл в канализацию. Покупателей домов становилось всё меньше и меньше, а строители всё строили и строили, создавая избыток, как и многие другие отрасли в этой области, терпящие банкротство.

В следующие 10-15 лет недвижимости будет нанесён удар обратной стороной этого цикла. Можно ожидать массы предложений по срочной продаже домов, когда всё те же дети бэби-бума станут выходить на пенсию и превращать в наличность свои большие дорогостоящие дома, отдавая предпочтение кондоминиумам и домам престарелых. Это всего лишь несколько примеров того, как некоторые отрасли либо выигрывают, либо проигрывают в зависимости от того, каковы покупательские наклонности данной группы людей.

А теперь вернёмся к настоящему. У нас есть миллиард человек в возрасте от 41 до 59 лет. В каком бизнесе вы хотите быть? Каковы очевидные тенденции, которые мы можем предсказать? Что хочет и в чём нуждается стареющее поколение? Как на счёт отдыха? Туризм и индустрию отдыха ожидает существенный рост по мере того, как это поколение подойдёт к пенсионному возрасту. А как на счёт здоровья и хорошего самочувствия, хорошего внешнего вида, нуждах пенсионеров и приспособлениях, облегчающих жизнь? В своей книге «Следующий триллион» Пол Пилзер описывает самую большую в истории волну потребительства, которая должна захлестнуть эту страну. И вы угадали - это индустрия здоровья и хорошего самочувствия. Почему? Потому что независимо от того, относимся мы к детям бэби-бума или нет, мы все хотим классно выглядеть и жить дольше.

А теперь обратите внимание на то, каким образом это стареющее население будет приобретать то, что собирается покупать? Какой способ доступа к этим товарам и услугам будет для них самым лёгким и эффективным? Будут ли они продолжать ездить на машине в магазин, толкаться с тележкой между полками с товарами и носить тяжёлые пакеты? Может быть, но, скорее всего, кто-либо из друзей или родственников покажет им, насколько просто совершать покупки через интернет с доставкой прямо к ним под дверь.

Гарри С. Дент в своей книге «Ревущие 2000-е» предсказывает, что пик расходов поколения бэби-бума, сопровождающийся бурным ростом Интернет-коммерции, в комбинации создаст самый большой всплеск экономики в мировой истории! Более того, Фрэнк Фезер в книге «Будущее Потребитель.сош» утверждает, что «к 2010 году через Интернет будет осуществляться 31% всех потребительских приобретений, оставив торговцам домами ничтожную мелочь». Далее он пишет, что «головокружительная Интернет-революция, или «Вэволюция», перевернёт вверх тормашками всё, что разложила по полочкам революция Индустриальная, возвратив

место работы, учёбы и торговли в дома. Вэволюция потрясёт ваш мир, коренным образом изменив жизнь и коммерцию. И её вознаграждения быстрее всего придут к тем, кто первым её примет».

3. Предложение продукции, которую приходится периодически покупать

Что может быть лучше, чем владеть бизнесом, продающим то, что отвечает желаниям и потребностям людей? Как насчёт того, чтобы владеть бизнесом, продающим продукцию и услуги, которые люди хотят и в которых нуждаются снова, снова и снова? Однажды мой наставник задал мне следующий вопрос: «Что бы ты хотел: 10% от всех продаж ВМ\У или 10% от всех продаж кофе в США?» Я рассмеялся и ответил: «Может я и молод, но я не глуп - 10% от ВМЩ конечно!» По выражению его лица я понял, что выбрал не тот вариант ответа.

Хотя ВМ\У, джакузи и частные реактивные самолёты выглядят очень круто и имеют гораздо большую стоимость и прибыль на единицу проданной продукции, их покупает не каждый, а ещё меньше людей покупают их каждый год. ВМ'УУ В Северной Америке продаёт автомобилей на 10 миллиардов долларов в год. Для сравнения, в США ежегодно потребляется кофе на 20 миллиардов долларов.

Такие компании, как Procter & Gamble, Topzop & Topzop, KгаЙ принимают силу повторных покупок. Они годами остаются прибыльными мировыми гигантами бизнеса, продавая то, чем мы все пользуемся каждый день. Тот, кто изобрёл средство для чистки унитазов, был гением. Только подумайте: люди идут в магазин, покупают это средство, приносят домой и выливают в канализацию. А потом возвращаются и покупают снова! Уловили идею?

4. Распространение, а не производство (быть агентом)

Вот небольшая история, которая даст вам некоторое понимание возможностей производства, имеющихся сегодня в США:

Джо Смит проснулся рано, поставив будильник (сделано в Японии) на 6 утра. Пока в кофейнике (сделано в Китае) закипала вода, он побрился электробритвой (сделано в Гонконге). Он надел рубашку (сделано в Шри-Ланка), джинсы (сделано в Сингапуре) и кроссовки (сделано в Корее). Приготовив себе завтрак на электросковородке (сделано в Индии), он сел со своим калькулятором (сделано в Мексике) для того, чтобы посчитать, сколько денег он может сегодня потратить. Выставив точное время на своих часах (сделано в Тайване) по сигналам радио (сделано в Индии), он сел в машину (сделано в Германии) и продолжил поиски хорошо оплачиваемой Американской работы. В конце

потраченного на тщетные поиски дня он решил немного расслабиться. Он надел сандалии (сделано в Бразилии), налил себе стакан вина (сделано во Франции), включил телевизор (сделано в Индонезии) и стал размышлять, почему ему не удалось найти хорошо оплачиваемой работы в... Америке.

Эта история смешна, но, в то же время, показывает невежество многих людей. Индустриальная Эра закончилась! Если Америка ничего не производит, то, возможно, Джо Смит так и не удастся найти хорошо оплачиваемую работу. Джону Смиту нужно выключить свой телевизор (сделано в Малайзии) и почитать эту книгу (сделано в США)! Сегодня лучшие возможности сосредоточены не в производстве, а в дистрибуции. Чем быстрее развиваются технологии, тем скорее устаревает продукция. Зачем инвестировать в оборудование по производству СБ, если завтра их место займёт восьмидорожечная лента?

«Головокружительная Интернет-революция, или «Вэволюция», перевернёт вверх тормашками всё,*что разложила по полочкам революция Индустриальная, возвратив место работы, учёбы и торговли в дома»
— *Фрэнк Фезер* —

В сегодняшней экономике 70-80 процентов стоимости наиболее продающихся в розничной торговле продуктов приходится на дистрибуцию. Даже если бы вы владели самой лучшей и эффективной компанией по производству СО, ваша прибыль была бы мизерной по сравнению с прибылью дистрибьюторов. Этим также объясняется и то, почему самые большие состояния в мире в период между 1970 и 2000 годом были сосредоточены в руках тех, кто фокусировался на дистрибуции товаров, а не на их производстве.

Эволюционирует и сама индустрия дистрибуции, переходя от физической дистрибуции самой продукции к интеллектуальной дистрибуции информации о ней. Сэм Уолт (магазины ^УаП-Маг.) в 1991 году стал самым богатым человеком в мире, занимаясь физической дистрибуцией к покупателям того, о чём они уже знали, что они этого хотят. К 1999 году Джефф Безос (Ашагоп.сот) по версии журнала «Ите» стал «Человеком года», давая потребителям информацию о продукции, о существовании которой они даже не подозревали. Интеллектуальная дистрибуция - это волна будущего. Это становится очевидным на примере развивающейся индустрии поддержания здоровья; дистрибуции технологии и информации (Соо\$le, Уабоо), и других сфер, где основная масса будущих клиентов ещё даже не подозревает о том, что продукт или услуга уже существуют.

5. Может, в конечном итоге, функционировать без вас

Как уже упоминалось ранее, ключ к созданию богатства в том, чтобы создать что-то существенное, и сделать себя его несущественной частью. Если ваша цель - финансовая свобода, то вам её никогда не достичь, продолжая создавать доход в ловушке «время за деньги». И нет разницы, зарабатываете вы 10 долларов в час или 1000 долларов в час, потому что в тот день, когда вы прекращаете работать, вам прекращают платить. Если ваш доход основан на вашей способности выполнять какую-то работу, то для того, чтобы получать доход вечно, планируйте и работать вечно.

Преимущества ведения «системного» бизнеса - в его предсказуемости. Сюда входят: партнёрские программы в Интернете, договорённости о бонусных вознаграждениях просьюмеров, бизнесы этворк-маркетинга и франчайзинг. Франчайзер (ментор) говорит человеку, купившему модель бизнеса (владельцу бизнеса): «Давай, я покажу тебе, как это работает». И это работает: система управляет бизнесом, а люди управляют системой. Система интегрирует все элементы, необходимые для того, чтобы заставить бизнес работать, и превращает его в машину. На сегодня существует много бизнесов, которые могут предложить преимущества франчайзинга посредством внедрения доказанной системы. У многих компаний есть партнёрские программы и просьюмерские бонусы, которые позволяют вам создать на этой основе свой бизнес, а взамен компании делятся с вами своей прибылью. Став партнёром большой компании, у вас есть возможность мгновенно влиться в бизнес, который уже организован, набрал силу и является успешным. Вы немедленно получаете доступ к преимуществам большой компании, избегая обычной в головной боли и финансовых рисков.

6. Обладает способностью передаваться другим (дублироваться)

Возможность делегировать свой бизнес другим это недостающее звено у тех, кто пытается добиться финансовой свободы, работая на себя. Эту концепцию нужно сначала понять. Помните «Квадрант денежного потока» Роберта Киосаки из Главы II? В качестве служащего или работающего на себя вы обмениваете своё время и умения на деньги. Проблема с этим в том, что если вы не обмениваете свои умения, вы не получаете денег.

Напрашивается логическое решение: получить больше образования и поднять себе оплату, но лимит времени остаётся. Никто не может стать по-настоящему богатым, не делегируя полномочий. С правой стороны квадранта Владелец бизнеса и Инвестор генерируют доход, дублируя свои ресурсы. Они понимают, что настоящее богатство создаётся тогда, когда работают либо люди, либо деньги.

Деньги работают следующим образом. Скажем, вы вложили 5 миллионов долларов под 10% годовых. Это будет приносить доход в примерно 500 000 долларов в год или немного меньше, чем 40000 долларов в месяц. Вы делегировали свои полномочия своим деньгам, и они работают на вас.

Люди работают следующим образом. Скажем, у вас есть компания, и у вас есть один служащий по имени Эд, который работает с вами по 8 часов в день. Вы получаете оплату за 16 часов работы, поскольку забираете часть продуктивности Эда для своей компании. Вы получаете доход от усилий Эда, поскольку он является вашим служащим. Поэтому, теоретически, чем больше служащих у вас есть, тем больше ваш доход.

Но увеличит ли наём большего количества служащих ваши доходы? [Если до этого у вас уже была компания, то вы знаете, что теоретически это прекрасный способ делегировать свои полномочия, но в реальной жизни сделать это очень трудно. Причина проста: ни один из служащих вашей компании не будет работать так же усердно, как и вы, потому что не они являются её владельцами. Помните пример с автомобилем, взятым на прокат. Автомобиль им не принадлежит, поэтому полировать его они не будут! Для того чтобы получить «настоящее удвоение», вы должны создать ситуацию, где все находятся в равных условиях с точки зрения достижения результатов. •

Ещё одна проблема с делегированием в традиционном бизнесе состоит в том, что служащие, продавцы, художники, застройщики, агенты и так далее ограничены в своих возможностях дублировать себя так, как это делаете вы, являясь владельцем бизнеса. Это создаёт конфликтную ситуацию до тех пор, пока не случается то, что обычно случается со всеми традиционными бизнесами: они разрывают с вами партнёрство и на основе того, чему научились у вас, начинают свой собственный бизнес. И вы не только теряете их как источник дохода, но и приобретаете в их лице конкурентов!

Кто подготовил этих новых конкурентов? Вы сами! Они в точности знают, как вы ведёте свой бизнес, знают все ваши секреты. И это происходит практически во всех сферах бизнеса. Вы слышали когда-нибудь выражение: «Я работаю здесь только для того, чтобы набраться опыта»? Этим люди подразумевают то, что собираются содрать с хозяев побольше знаний, а затем уйти на свои хлеба. А теперь переведите часы на несколько лет вперёд. Что происходит с теми, кого они нанимают, и кто тоже ограничен в делегировании? Они получают то же самое, и цикл повторяется снова и снова.

В сетевом бизнесе каждый имеет равные возможности делегировать свои полномочия. И не только это. Чем больше лидеров, делегирующих свои полномочия, вы подготовите, тем больше у вас у всех будет прибыли. У них нет никакой необходимости разрывать с вами партнёрство и начи-

нать все снова, потому что они уже находятся в идеальном положении для дублирования. Эта система даёт вам возможность делать всё что в ваших силах для того, чтобы помочь лидерам учиться и расти. Попытки притормозить их и не показывать все свои наилучшие маркетинговые технологии это равносильно, что перерезать себе горло. Вам есть смысл помогать и тем людям, которых обучают ваши лидеры, потому что вы получаете за это финансовое вознаграждение. Поэтому, для всех участников складывается ситуация «выиграл-выиграл». Единственный способ для вас и для меня когда-либо обрести настоящего лидера - это обеспечить людей такой же возможностью для роста, что есть и у нас.

Некоторые люди видят это и говорят: «А разве это не пирамида?» Ну а что это значит - «пирамида»? Люди задают вопрос не по поводу геометрической фигуры. Форму пирамиды имеет генеалогическое древо вашей семьи, равно как и правительство, равно как и практически все бизнесы и организации в мире. С точки зрения архитектуры, это самая устойчивая из известных человеку фигур. Большинство людей, задающих этот вопрос, спрашивают о том, не является ли это такой структурой, где те люди, которые находятся вверху, получают все деньги, а те, кто внизу, делают всю работу?

А как насчёт типичной корпорации? Разве на самом верху цепочки нет управляющего? Разве региональный менеджер зарабатывает больше, чем он? Конечно, нет. А разве служащие офиса зарабатывают больше, чем региональный менеджер? Нет. Есть цепочка подчинения, и каждый нижеследующий уровень зарабатывает меньший доход.

Даже в такой области, как продажи, где, как заявляют многие компании, нет никакого потолка, мы видим тех, кто имеет реструктурированные комиссионные, которые обязательно должны быть меньше, чем зарплата руководства компании. Внутри корпорации большая часть денег достаётся тем, кто наверху, а не тем, кто внизу. Вот это я называю «пирамидой».

Я думаю, что для любого человека было бы ошибкой исключить прямые продажи (многоуровневый маркетинг) из списка жизнеспособных путей к достижению финансовой свободы. Роберт Киосаки называет эти возможности «персональным франчайзингом» для среднего человека. Они дают возможность маленькому человеку построить большой бизнес. Дело в том, что эта индустрия за последние годы стала достаточно зрелой для того, чтобы вам стоило потратить время на её изучение. Все, кто помнят давние времена «АУОП», «Магу Кау» или «5баклее», будут простол шоке, взглянув на всё по-новому. Всё то, что ранее рассматривалось как возможность, достойная Микки-Мауса, сегодня является транснациональными, мультимиллиардными долларовыми гигантами мировой паутины, завоевавшими себе заметное положение в деловом мире.

И не нужно верить мне на слово. Посмотрите на это с точки зрения инвестора. Уоррен Баффет, один из самых богатых людей мира и глу-

бокоуважаемый финансовый гуру недавно произвёл исследования бизнесов прямых продаж. Он абсолютно уверен в том, что индустрия, годовой оборот которой приближается к 100 миллиардам долларов, стоит того, чтобы в неё инвестировали.

Благодаря нэтворк-маркетингу, у вас есть точно такая же возможность, как и у всех остальных. Благодаря гибкой структуре, она даёт человеку возможность зарабатывать столько же, как и любой другой, или даже больше. Ваш доход основывается на обороте, который проходит через построенную вами организацию. Иными словами, вам платят за результат. Чем больше прибыли вы приносите организации, тем больше денег остаётся у вас. Вот это «по справедливости». По-моему, это и есть свободное предпринимательство в самом лучшем виде.

Не смотря на то, что бизнесы подобного рода долгое время встречали непонимание, такие компании, как Mгсгозогс., Бопу, Бхзпеу, № Ызсо, ОШсе Мах, IBM, Снсш1 Сну, БеуГз и сотни других продолжают присоединяться к этим проектам с тем, чтобы продвигать при помощи этого канала свою продукцию. Такой союз является мощным подтверждением растущего успеха данной индустрии и доверия к ней.

Подумайте, почему хорошим деловым решением для любой корпорации является решение продвигать свою продукцию через систему, основанную на рекомендации. Традиционно, для того, чтобы продукт какого-то бизнеса попал на рынок, компании-производители тратят целое состояние на его рекламу для того, чтобы о нём узнали. Потом им необходимо нанять корпоративных представителей или дистрибьюторов, для того, чтобы продвинуть продукт на рынок. Эти расходы, естественно, войдут в стоимость продукта. Ещё до того, как продукт начнёт продаваться, - просто для того, чтобы он оказался на полке магазина, - он несколько раз меняет владельцев, и всякий раз, когда это происходит, цена возрастает, поскольку всякий бизнес, вовлечённый в этот процесс также покрывает свои затраты и имеет свою прибыль.

Вы думаете, компаниям-производителям нравится рост цены продукта? Конечно, нет. Они в бизнесе не для того, чтобы зарабатывать деньги для посредников. Они в бизнесе для того, чтобы зарабатывать деньги для себя. Многие бизнесы сушат себе мозги, пытаясь найти лучшие или более эффективные пути продвижения своей продукции, чтобы увеличить свою прибыль, и в то же время держать конкурентоспособную цену на продукт. Убери посредников - увеличишь прибыль. А какой инструмент может быть лучше для решения этого вопроса, чем Интернет?

Ещё один способ увеличения прибыли - максимизация усилий по рекламе. Обычно бизнесы расходуют на рекламу более 20% своего бюджета, рекламируя свою продукцию на телевидении, радио, рекламных щитах, баннерах и т.д. Я слышал, как управляющий одной из больших

компаний говорил членам совета директоров: «Половина того, что мы тратим на рекламу, - пустые затраты. Проблема в том, что мы не знаем, какая из двух». Бизнесы, которые вступают в союз с системами, основанными на рекомендации, имеют возможность немедленного доступа к базе данных приверженных потребителей, которые делают для них всю рекламу. Тогда, и только тогда, когда продукт продан, они платят рекомендателю деньги за сделанную рекламу. Это уникальное решение делает эффективность рекламы 100-процентной. Умный бизнес? Абсолютно. Это самый главный секрет сегодняшнего маркетинга, и именно поэтому всё больше и больше компаний присоединяются к этому умному каналу продвижения продукции.

7. Доступ к успешному наставнику

Есть очень достойное выражение: «В бизнесе для самого себя, но не сам по себе». Основная причина того, что люди никогда не пытаются стать владельцами бизнеса или, хотя бы, переместиться в квадрант работы на себя, - это страх перед неизвестностью. Много лет назад, когда я работал в компьютерном бизнесе, я в точности сделал то, о чём мы уже говорили ранее. Я взял всё, чему научился в этом бизнесе, и начал свой собственный.

И вскоре я понял, что той информации, которую я, как я думал, усвоил до того, как начать свой собственный бизнес, далеко недостаточно. У меня стали возникать вопросы и проблемы, о которых я даже и не задумывался до того, пока не открыл для себя двери в бизнес. По известным причинам я не мог пойти к своему предыдущему хозяину для того, чтобы спросить его совета по поводу проблем, с которыми я столкнулся. Да и любой, у кого были те знания и опыт, которые я разыскивал, рассматривал бы меня как своего конкурента. Оставшись наедине со своими проблемами, я вылетел в трубу.

Благодаря этому я получил очень дорогой урок того, как важно следовать по пути успешного наставника. Я не был одним из тех «помоги себе сам» парней, которые с головой бросились в семинары и свежие книги об успехе. Мне не нужна была мотивация. Мне нужно было направление и фокус. Мне не нужен был тренер за пределами поля. Мне нужен был наставник, который был бы со мной в одном окопе. Мне не нужно было подходящее всем «а-ля у-лю - гони гусей», которое бы меня на мгновение промотивировало. Мне нужна была продуманная система, которая поддерживала бы моё воодушевление и мою прибыль на высоком уровне всю жизнь.

Для того чтобы достичь величия в бизнесе и в жизни, нам необходим наставник, гид, советник, тот, кто показывает нам тропинку к успеху. В идеале, этот тот, кому мы можем доверять, и кто кровно заин-

тересован в нашем финансовом успехе; тот, кто видит наш потенциал, независимо от нашего прошлого, и кто поведёт нас к этому успеху.

Один хорошо известный оратор однажды начал своё выступление с того, что показал всем 20-долларовую банкноту 200 людям, сидящим в зале, и спросил их: «Кто хотел бы получить эти 20 долларов?». Люди стали поднимать руки, а он продолжал: «Я собираюсь отдать эти деньги одному из вас, но сначала позвольте мне сделать вот что», - и начал мять банкноту в руке. Потом снова спросил: «Вы всё ещё хотите её иметь?» Несколько человек всё ещё держали руку вверх.

«Ну, а что, если я сделаю вот так:?», - он бросил банкноту на пол и стал топтать её, вытирая о неё туфли. Потом поднял её, грязную, измятую, и снова спросил: «Кто-либо всё ещё хочет её иметь?» И снова были те, кто поднял руку.

Урок состоял вот в чём: «Друзья мои, благодаря этой 20-долларовой купюре мы все только что усвоили очень ценный урок. Не взирая на то, что я с ней делал, вы всё равно хотели бы её иметь, поскольку всё это не уменьшало её ценности. Она так и осталась 20-долларовой купюрой».

Многих из нас сбивали наземь, унижали и ровняли с землёй те решения, которые мы принимали, и те обстоятельства, которые складывались вокруг нас. И хотя иногда мы чувствуем себя ничтожными, независимо от того, что происходило или будет происходить, вы никогда не потеряете своей ценности. Чистые или в грязи, униженные или, в конце концов, признанные, вы всё равно бесценны для тех, кто вас любит, и кто верит в вас.

«Главенствующее желание в жизни каждого - это чтобы был тот, кто поможет им сделать то, что, как они думают, они могут сделать».

— *Ральф Уальдо Эмерсон* —

8. Даёт возможность жить, а не выживать

Дочь просит Джона: «Прочитай мне ещё одну сказку». - «Я прочитаю тебе её завтра. Тебе рано вставать в садик, а часы говорят, что время спать». Прочитав благодарственную молитву и поцеловав дочь, Джон спускается на первый этаж в кухню, где наливает себе полную чашку свежего кофе. Затем он направляется в свой домашний офис к своему любимому кожаному креслу и включает видеокамеру, прикрепленную к 23-дюймовому плоскому монитору компьютера. Прежде, чем начинается видеоконференция, он проверяет электронную почту, надеясь, что отсутствие новостей - уже хорошая новость. Через минуту звучит сигнал компьютера и на экране монитора появляется лицо Чака. «Привет,

Джон. Это твоя первая или уже вторая чашка кофе за вечер?» «Первая», - отвечает Джон, и делает глоток. - «Только что уложил детей спать. Кстати, как там погода в Бейджине?» - «Великолепнейшее утро. А как там в Чикаго?» «Прекрасно, и было бы ещё лучше, если бы тебе понравилась та картина, которую я выслал тебе в прошлую пятницу».

Кажется нереальным, чем-то далёким, футуристическим? Вовсе нет. Ничего необычного в этом сегодня нет.

Сегодня люди ищут пути к тому, чтобы работа и семья были взаимно усиливающими частями интегрированной жизни, а технологии делают это всё возможным. 72 процента работающих говорят, что работали бы меньшее количество часов, если бы только найти возможность это сделать.

Те владельцы бизнеса, которые применяют современные технологии и изобретательность, сочетая их с традиционными методами, обеспечивают себе место в центре того, что мой ментор называет «Совершенной бурей»: Интернет - революция, годы максимальных расходов детей бэби-бума и формирование рабочей силы, работающей на дому.

В 1956 году Уильям Уайт написал книгу «Человек организации». Она вошла в нашу жизнь и имела огромный общественный резонанс. В ней описывалось то, что стало квинтэссенцией работы в Америке: человек, преимущественно мужчина, который отодвинул на задний план или похоронил свою индивидуальность и цели в служении большой организации, которая вознаграждает его самоотречение регулярной зарплатой, обещанием обеспечить работой и закреплением за ним его места в этом мире.

Люди Организации зачастую проповедовали неприкрытый индивидуализм, но, как утверждает Уайт, вместо того, чтобы воплощать это в жизнь, они сузили «свои цели до поисков хорошей работы с адекватной оплатой, соответствующей пенсии и милому домику в хорошем районе, населённом людьми, которые максимально похожи на них».

Сегодня мы наблюдаем антитезис «Человеку организации». В своей книге «Нация вольных агентов» Дэниэл Пинк пишет: «Обратите внимание на следующее: сегодня менее чем один американец из десяти работает на компании, входящие в 500 самых крупных компаний по версии журнала «Форчун». Самым большим частным работодателем в США является не «Дэтройт Джэнэрал Моторз» и не «Форд», и даже не «Мисс-Г050Й» и не «Атагоп.сот», а «МП\уаикее'з Мапрохуег 1пс», агентство по временному найму, имеющее более 1100 офисов по всей территории Соединённых Штатов».

«Новой иконой Америки станет независимый «Вольный Агент» -
соображающий в технологиях, изобретательный, рискованный,
ищущий предприниматель»

— *Брэд ДиХевен* —

Как мужчины, так и женщины, получившие больше возможностей благодаря возросшей эффективности всемирной паутины и технических устройств, либо уже нашли, либо находятся в процессе поиска возможностей вырваться из оков большой компании и стать агентами, контролирующими своё будущее. Новой иконой Америки станет независимый «Вольный Агент» соображающий в технологиях, изобретательный, рискованный, ищущий предприниматель. Всё больше и больше людей расстаются с иллюзией вскарабкаться на высшие ступени организации, и, вместо этого, стараются создать свою собственную жизнь так, как они её видят сами.

Журнал «118A Today» подсчитал, что в среднем люди тратят на дорогу к месту работы 52 минуты в одну сторону. Это практически два часа в день - почти 10 часов в неделю! Это составляет 500 часов, или 12 рабочих недель, в год. На протяжении 10 лет 2 года уходит только на то, чтобы добраться на работу! Как вы думаете, скольким из этих людей больше понравилось бы добираться к своему рабочему месту просто в пижаме?

«eBay» одна из последних вновь появившихся компаний растущей индустрии работы из дома. Эта компания была основана Пьером Омидьяром в 1995 году и в апреле 2004-го похвасталась более чем 100 миллионами зарегистрированных пользователей, практически половина из которых за это время либо что-то продали, либо купили, либо разместили своё объявление. По оценкам, «eBay» обеспечивает маркетинговую платформу для практически 450000 интернет-предпринимателей, личный товароборот которых колеблется от 100 до 1 000 000 долларов в месяц.

Согласно данным Франка Фезера, каждые .11 секунд кто-то начинает свой домашний бизнес - примерно 50 000 в неделю! Из тех, кто уже имеет свой домашний бизнес, 81 процент заявляют о том, что им нравится свобода и то, что они управляют своей жизнью. Менее 50 процентов из них отметили, что их мотивирует зарабатывание денег. Но ошеломляющее количество - 93 процента - говорят, что не жалеют о том, что делают, и что если понадобилось бы, они бы всё начали снова.

«Я пришёл в эту жизнь не по собственной воле, но раз уж я здесь,
я ответственен за то, чтобы что-то с этим сделать»

— Брэд ДиХевен —

Не удивительно, что домашние бизнесы растут в больших и малых городах со всё возрастающей скоростью. Журнал «№\У5» переполнен волнующими статьями, историями и статистическими данными о состоянии экономики, фондового рынка, перепроизводстве, мошенничестве корпораций, банкротствах бизнесов, сокращениях производства и так далее. Люди ищут способы превратить «дом, родной дом» в офис, приносящий доход.

Сегодня в США насчитывается более 20 миллионов домашних бизнесов, годовой оборот которых оценивается в 450 миллиардов долларов. Каждый шестой работающий взрослый в США связан с домашним бизнесом, и для половины из них это является дополнительным источником дохода. Прежде чем вы решите отнести это к сфере «домотворчества мамы и папы», давайте посмотрим на факты: журнал «Money Magazine» подсчитал, что каждый пятый домашний бизнес производит от 100 000 до 500 000 валового годового оборота! А Администрация малого бизнеса в своём докладе отмечает, что годовой оборот примерно 20 000 предпринимателей, работающих на дому, уже превысил 1 миллион долларов.

В прошлом домашний бизнес рассматривался как хобби или вспомогательный источник дохода, но революция в информационных технологиях дала толчок к тому, чтобы он стал центром деловой активности и предпринимательства. То, как мы сегодня работаем в Америке, очень быстро меняется, и те, кто станет поставщиком этого нового сектора бизнеса, в ближайшие годы будут расти и процветать.

9. Вы можете использовать свои таланты и увлечения

Одним из величайших аспектов построения исключительной команды в любом бизнесе является то, что сутью этого процесса является лидерство. И нет иного способа сделать более качественный отбор тех, кто живёт по законам тенденций развития будущего. Когда идёт проверка на лидерство, происходит естественный отбор, и те, кто идёт навстречу возможности, и является тем, кто сделал выбор в пользу своей самой лучшей жизни.

«Любите своё дело. Верьте в свой продукт. Отбирайте хороших людей».

- Дэйви Филд -

Никто из нас не попал в эту жизнь по своей воле. На то была воля Божья. Но поскольку мы уже здесь, на нас лежит ответственность сделать что-то с той жизнью, которая была нам дана. Мы в одинаковой мере одарены талантами, развить и применить которые можем только мы сами. И какое бы средство вы не избрали, сделайте что-то великое со своей жизнью. Не приходите к финалу, так и не раскрыв свой мешок.

10. Вы можете получить признание

Признание до сих пор является самым недооцененным моментом и самым большим секретом сегодняшнего бизнеса и сегодняшней жизни. Люди растут и расцветают там, где им оказывают признание за каждый, самый маленький сделанный ими шаг. Это приносит удовлетворённость

работой, повышает самооценку, усиливает желание добиться ещё лучших результатов. Оно повышает доверие, уважение и качество командной работы.

Причиной того, что мы игнорируем этот самый важный принцип, может быть наша вера в то, что признание - это такая слюнтяво-чувственная, мягкотело-слезливая штука, свойственная только женщинам, или что оно имеет значение только в соревновательной сфере продаж. Если такова ваша вера, то вы упускаете самую мощную возможность мотивации тех, с кем вы работаете. Это самый секретный секрет бизнеса и жизни. Испытайте его, и вы увидите, как те, кто никогда и ни на что не отзывался, будут ползать по битому стеклу ради искренней похвалы и доброго слова. Самый драгоценный подарок, который мы можем предложить другим, это наша искренняя похвала и доброе слово. Не все это признают, но все этого хотят!

И прежде чем вы вынесете суждение по поводу этого абзаца, **ЗАДУМАЙТЕСЬ** над тем, что я сказал... Это самый большой секрет в бизнесе и в жизни! Он имеет значение не только там, где вы работаете, но и в вашем районе, и у вас дома. Друзья, соседи, партнёры, начальники, служащие, священники, учителя, лидер*ы, родители, дети, братья и сестры все отзываются на искреннюю похвалу и одобрение. Следующая история иллюстрирует то, какую роль сыграло одобрение матери в жизни её сына.

Когда мне было три года, мой отец умер, оставив мою маму с четырьмя сыновьями на руках. Их нужно было растить, любить, с ними нужно было жить. И это было очень нелегко. Она работала учителем в вечерней школе по 12 часов в день, но каким-то образом ей удавалось сводить концы с концами. Она приходила домой поздно, готовила нам ужин, выслушивала наши истории, и, прежде чем уделить время себе, укладывала нас спать. Мы никогда об этом особо не задумывались, но сейчас нам ясно, что мы были её жизнью. Я помню, как однажды спросил её, почему она принесла столько жертв ради нас, и её ответ был поразителен.

«Моим самым большим достижением будет ваш успех».

С того самого дня моё отношение и мои действия изменились. У меня появилась сила и смелость справляться с проблемами, вместо того, чтобы прятаться от них. Я хотел двигаться к новым высотам, и ответом была гонка за этим вызовом. Она была на всех моих соревнованиях, и всегда была первой, кто встречал меня первой у финишной ленточки, и последней, кто уходил. Я до сих пор помню эти слова, изменившие мою жизнь. Её целью было дать нам поддержку и возможность сделать великие дела, а моими амбициями - это взять эту возможность и бежать с ней.

, лит юцтпдоь эннкг^эж хэдажмюу .уяжшоомдо п
«Точки наивысшего подъема есть в жизни каждого человека, и к
большинству из них люди приходят благодаря тому, что кто-то их
поддержал. И не важно, насколько великим, знаменитым или
успешным может быть человек - аплодисментов жаждет каждый».
- Джордж Мадаме -

І гюш "ниша (нунции* сиумт 'тпъчт/пу ыя о'г.

Может Шть' вы, как и я, стали как жертвой, так и поощрителем пре-
небрежения к данному принципу. Вот исследование Эрика Харви, со-
стоящее из двух вопросов, которое проясняет суть.

1. *Было ли у вас когда-либо чувство, что вас не принимают или не-
достаточно признают за то хорошее, что вы сделали?*
2. *Было ли когда-либо так, что вы упускали возможности выразить
достаточное признание тем, с кем вы работаете, за ту хорошую
работу, которую они сделали?*

Если вы похожи на большинство из нас, то очень велика вероят-
ность того, что на эти вопросы вы ответили ДА! и ОЙ! (то есть, «Да» и
«Да»).

«В бизнесе наша прибыль основана на нашей способности
двигаться туда, куда деньги только направляются, а не туда, где
они уже есть»

— *Брэд ДиХевен* —

Мне нравится рассказывать историю о своей жене, когда ей при-
шлось быть присяжной в суде. Как только она заняла своё место среди
присяжных, судебный пристав стал представлять председательствующе-
го судью. После того, как были перечислены все заслуги, и судья был
представлен присяжным, Ким начала ему аплодировать. Её аплодис-
менты привлекли внимание всех в обычно безмолвном зале суда. Сму-
щённая тем, что была единственной, кто зааплодировал, она
улыбнулась, поняв, что находится в ином окружении, чем то, в котором
она выросла и к которому привыкла. Но могу поспорить, в тот день она
была у судьи любимой присяжной.

«В этом мире люди жаждут любви и одобрения гораздо больше,
чем хлеба».

— *Мать Тереза* —

ПРОЕКТ ИДЕАЛЬНОГО БИЗНЕСА:

1. **Низкий стартовый капитал.**
2. **Предложение высоко востребованных продуктов.**
3. **Предложение продукции, которую приходится периодически покупать.**
4. **Распространение, а не производство.**
5. **Может, в конечном итоге, функционировать без вас.**
6. **Обладает способностью передаваться другим.**
7. **Доступ к успешному наставнику.**
8. **Даёт возможность жить, а не выживать.**
9. **Вы можете использовать свои таланты.**
10. **Вы можете получить признание.**

ГЛАВА XII

Вознаграждение

Хотя моё путешествие только началось, всё, что я отдал и чем пожертвовал на пути, стоило того, чтобы я и моя семья получили взамен то, что мы получили: это свобода и глубокая дружба и любовь моей прекрасной жены, благодаря которой я всегда чувствовал себя героем; драгоценное время, которое я смог инвестировать в своих детей; жизни людей, с которыми мы соприкоснулись; друзья, с которыми мы познакомились; удивительные приключения, которые мы пережили. И если бы мне пришлось начинать всё сначала, я сделал бы это на одном дыхании ради того, чтобы завоевать свободу и иметь шанс прожить ту жизнь, которую я для себя выбрал.

Если бы раньше я знал то, что знаю сейчас, мой путь был бы намного легче. Были моменты, когда беды наваливались на меня со всех сторон, и я задумывался над тем, а стоило ли делать то, что я делал. Вот запись из моего дневника, сделанная в один из таких моментов.

Последние несколько лет были горько-сладкими. Я был благословен, но пришлось побороться. Я был полон надежд, но иногда терял надежду. Я делал ошибки, но меня прощали. Были моменты, когда я терял направление, но всегда оставался надёжным, и мне можно было доверять. Я получал удары и думал над тем, а стоило ли продолжать дальше. Но я оставался на поле и стоял в «первыхрядах». Независимо от того, что происходило, как я себя чувствовал, я никогда не бросал игру».

Пришёл новый день, и я войду в него. Я останусь в «первом ряду». Что мне нужно больше всего - это стать таким человеком, каким меня видит Бог. Я не поддамся отчаянию, мой дух не ослабеет, и я никогда не сдамся!

Где бы я ни увидел зерно амбиции, я буду его поливать. Где бы я ни увидел зародыш лидерства, я буду за ним ухаживать. Где бы я ни увидел искру надежды в чьих-то глазах, я буду раздувать её и принесу к огню.

Для этого меня создали, одарили способностями, и в этом на меня можно рассчитывать. Делай это, и ты услышишь: «Молодец, мой добрый и верный слуга».

Стоит ли ваше путешествие того, чтобы вы его совершили? Только вы сможете узнать ответ на этот вопрос, когда совершите его.

Может, вы подумаете о том, что это того стоило, когда обретёте свободу и в последний раз выйдете из офиса своего начальника,

зная, что ваш завтрашний день, как вся оставшаяся жизнь, принадлежит, вам.

«За деньги нельзя купить счастье, но посмеяться
наверняка можно».

— *Брэд ДиХевен* —

Может, вы подумаете, что это того стоило, когда вместе с семьёй будете с воодушевлением собираться и готовиться отправиться на отдых, о котором вы всегда говорили. Или когда вы проснётесь после первой ночи, проведённой в новом доме, и некоторое время просто положите, чтобы привыкнуть к этому. Может, это будет того стоить, когда вы подгоните под себя сиденье вашего только что купленного автомобиля, пройдётесь взглядом по всем датчикам и приборам на панели, прежде чем отправиться на обед в ваш любимый ресторан. Может, это будет того стоить, когда вы просто прочтаете любовь и уважение в глазах вашего супруга или вашей супруги, или обретёте мир в душе, зная, что ваша семья в финансовой безопасности.

Может, это будет того стоить, когда вы увидите слёзы облегчения в глазах своих стареющих родственников, когда вы им скажете не волноваться, потому что вы обо всём позаботитесь; или когда получите звонок по телефону из вашей церкви, и вам расскажут о тех жизнях, влияние на которые они оказали благодаря вашим искренним пожертвованиям. Может, это будет того стоить, когда вы заклеите конверт, наполненный деньгами, и анонимно отправите его семье, которая испытывает нужду.

Может, это будет того стоить, когда вы увидите, что ваших родителей распирает от гордости, когда они рассказывают о вас своим друзьям; или когда увидите ни с чем не сравнимый взгляд, полный удивления и последующего лёгкого замешательства, когда неожиданно встретитесь со своими старыми друзьями, которые сомневались в вашем успехе. Или, может, это будет того стоить, когда вы посмотрите в зеркало, и впервые в жизни вы увидите человека, который действительно живёт той жизнью, о которой мечтал. И в этот момент только вы будете знать, стоило это того или нет.

Я обожаю слова, сказанные Давной Марковой в её книге «Я не умру, не прожив жизнь»: «Мне нужно избавиться, расстаться с тем, что больше не живёт, чтобы освободить достаточно места для того, что для меня действительно важно. Мне нужно уйти от тех путей, которые, как я знаю, не привели, не могут и не смогут привести меня туда, куда я хочу прийти». А вы сможете расстаться с этим, чтобы достичь своей мечты?

Мартин Бэксабаум писал: «Говоря об успехе, вы можете измерять его чем угодно. Вы можете измерять его роскошным домом, или дорогой машиной, или одеждой. Но то, чем измеряется ваш настоящий успех, нельзя потрогать руками - это то, что ваш ребёнок говорит о вас своим друзьям».

Является ли ваша жизнь тем вашим отражением, которым можно гордиться? Что говорят о вас те, кто по-настоящему вас знает? Я не могу предсказать, какие слова мои дети выберут для моего описания, но надеюсь, что это будет выглядеть следующим образом:

/Кой плл лигисе всех Нл свете? Он огонь менл любит и говорит, что л особенней, и что в моей фиуНи билет много великих сверисеНий.

Он огеН много работает, Но оН всегла Нлхолит времл алл тага, гтобт поигрлт* со мНой в фитбох или во гто-Нибиа* еще. "Когла & встреглмс* с его ари ^*\$ши, оНи говорит о во ^товоcНост ^х, о том, килл люф Но отправиться в путешествие, о Лож, гто мофНо слелат*, и о тех, коти моз&Но помог*. Иногда м*1 отпрвл&емсл кила-Нибул* и смотрим Нл гто-то, На гто-Нибил* болшсое. /Кой папа Никогла Не говорит, гто ми Не мофем себе этого позволим. Он говорит: «"Что НЛм НифНо проста помог* болшсеми колигест&и х*oley».*

/Кой плл хогет, гтобы все выигрлли. Он говорил мНе, гтоби л «"Оимал по-крипНоми», и гто л смоги иметь все, гто ^лхоги, если смоги помог аостатогНоми колигестви люаей полигит* то, гто оНи хот&н. Иногда оН уаставл&ет меНЛ порлботат* в его офисе или во аворе. Он всегла говорит: «Т)ели — времл, потехе — гас».*

Я лимлю, мой плл помеислН Нл млме, потому гто постоянно хогет произвести Нл Нее ваеглтлеНие. "Кроме того, он постоянно ее целцет'и обнимает. ИмНе клз&етсл, гто моей млме гто огеН Нравитсл. /Кой плл говорит, гто его цел* — бит* примером. Он говорит: «/Юли Не слушают то, гто вас говорите. Они смотрит Нл то, гто вис кафайй аеН* леллете». "Когла л вырасти, # хоци бит"* таким, как мой плл.*

Когда всё сказано и сделано

. Жизнь коротка, жизнь бесценна, жизнь когда-нибудь закончится для каждого из нас. Лично я верю в то, что нам всем нужно задуматься над тем, как мы собираемся прожить жизнь, которая нам дана. Я верю в то, что придёт день, когда вы встретитесь с создателем. И мне кажется, этот день пройдёт так: Бог встречает вас у входа в вашу новую жизнь. Но прежде, чем провести вас туда, он усаживает вас в кресло и показывает вам фрагменты из вашей жизни так, как вы их прожили. И когда вы просматриваете их вместе с Ним, вы иногда чувствуете смущение, иногда стыд, а когда-то смеётесь и радуетесь. И когда всё сделано, вы думаете: «Я мог бы сделать намного больше, и я мог бы это сделать намного лучше».

Мой папа говорит, что его цель - быть примером. Он говорит:
«Люди не слушают то, что вы говорите. Они смотрят на то, что вы
каждый день делаете».

— *Брэд ДиХевен* —

А затем он показывает вам другую жизнь. Это, опять же, вы, и, вы-тарашив глаза, вы смотрите на то, какой ваша жизнь «могла бы быть». Вы видите золотые возможности, которые были встроены в вашу жизнь, и которые вели к богатому и достойному вознаграждению. Конечно, вы видите неудачи и проблемы, но в этой жизни вы используете их в качестве ступеней к своему величию. Вы воплотили в жизнь свою мечту. Ваша жизнь - шедевр.

Во что бы вы ни верили, сделайте свою жизнь шедевром. Не увяжайте в том, чтобы сводить концы с концами до такой степени, чтобы упустить жизнь. Не позволяйте своей тривиальной занятости не дать вам возможности насладиться наиболее ценными и радостными временами. Лишнее время на работе, футбол по телевизору и субботы, потраченные на то, чтобы до блеска натереть свою классическую машину - всё это в конце не будет иметь никакого значения. Ни у кого из нас нет второго шанса У каждого есть только краткий промежуток времени, единственный шанс либо прожить свою жизнь наилучшим образом, либо сожалеть... размышляя о том, как всё могло бы быть.

Алхимик, Пауло Коэлью, говорит, что самая большая ложь в мире состоит в том, что «...в определённый момент нашей жизни мы теряем контроль над тем, что с нами происходит, и нашей жизнью начинает управлять судьба. Это и есть самая большая ложь в мире».

Вашей жизнью управляет не судьба; это вы управляете своей жизнью. Вы можете жить жизнью своей мечты. Это ваш выбор. Он в ваших руках.

Я хочу, чтобы в конце жизни у меня не было «никаких сожалений». Никаких сожалений. Я надеюсь, что, путешествуя вместе с вами по этой книге, я помог вам пересмотреть направление движения вашей жизни; открыть свою мечту, увидеть препятствия, которые вы готовы преодолеть, и наметить новые пути для продвижения вперёд. И, может быть, впервые в жизни вы решили по-настоящему задуматься над этим.

Я уверен в том, что «если вы увидели препятствие, значит оно наполовину преодолено». Когда через минуту вы закроете эту книгу с ясным пониманием тех препятствий, которые вам необходимо преодолеть, обстоятельств, которые вы готовы изменить, и мечты, за которой вам нужно идти, **ВЫ УЖЕ НА ПОЛПУТИ ДОМОЙ!** Вы уже на полпути домой, чтобы прожить ту жизнь, для которой были созданы. Живите жизнью своей мечты. Сражайтесь за неё! Тенденции развития будущего ждут вас.

«Жизнь - это не путешествие к могиле с намерением прибыть туда в целости и сохранности, избегая опасности. Это когда вы, намотавшись по бездорожью, использовав себя на все сто, полностью износившись, восклицаете: «Ух ты! Вот это была поездка!»

— автор неизвестен —

**Откройте для себя возможность создавать доход в новом тысячелетии!
Она называется "Тенденции развития будущего".**

Это не новая жирная компания или хорошая зарплата.
Это не новая многообещающая стратегия ".com" или рыночная технология.

И это не легко... но это ответ на вопрос о том, как сделать из своей жизни шедевр! Это новый мир с новыми тенденциями, где вам не предлагают начинать с финансового планирования. Он начинается с вашей мечты.

Наше общество становится свидетелем взрыва в нетрадиционных вариантах ответа на основной вопрос экономики: **"Как мне обеспечить себе хорошую жизнь?"**

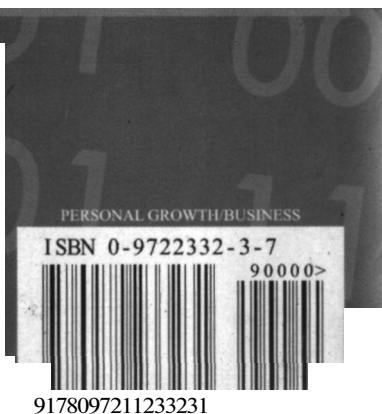
В следующие десять лет мы станем свидетелями приливной волны возможностей благодаря применению новых технологий в специальностях, которые позволяют работать, не выходя из дома. Вы можете наблюдать за происходящим вокруг вас, или использовать эту книгу для того, чтобы участвовать в этом и получать прибыль.

Будете вы развивать свой собственный бизнес или нет, эта книга направит вас на курс, который принесёт пользу вам, вашей семье и вашим друзьям.

Послание Брэда людям очень простое: никто не может вам заплатить столько, сколько вы стоите! Это можете сделать только вы сами.

В книге "Тенденции развития будущего" изложено много историй и уроков, включая "Большую тройку" и "Цикл достижений" Брэда, которые навсегда улучшат качество вашей жизни. Пусть видение, содержащееся в этой книге, отправит вас в путешествие, в котором вы откроете для себя богатство нового мира.

Брэд ДиХевен живёт в Сан Диего, штат Калифорния, со своей женой Ким и гремя Тедом, мп: Блэйком, Бэйли и Брэйди. Брэд выступает на конференциях по всему миру, где защищает успех и учит успеху через концепцию домашнего бизнеса.



Брэд ДиХевен

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
БУДУЩЕГО