

Ричард Карлсон

**НЕ ПЕРЕЖИВАЙТЕ ПО
ПУСТЯКАМ ... ДЕЛАЙТЕ
ДЕНЬГИ**

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	5
1. ПОМНИТЕ, ЧТО ДАЖЕ САМЫЙ ДЛИННЫЙ ПУТЬ НАЧИНАЕТСЯ С ЕДИНСТВЕННОГО ШАГА.....	9
2. ДАВАЙТЕ, ДАВАЙТЕ, ДАВАЙТЕ.....	11
3. ПОЗНАЙТЕ МАГИЮ ХЛАДНОКРОВИЯ.....	12
4. ПОПРОБУЙТЕ УМЕРИТЬ СВОЙ ПЫЛ	13
5. ЗАЙМИТЕСЬ ОСМЫСЛЕНИЕМ	15
6. ЗАПЛАТИТЕ СЕБЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ	16
7. СОГЛАСИТЕСЬ С ТЕМ, ЧТО МОЖНО ИСКАТЬ ОПРАВДАНИЯ, МОЖНО ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ, НО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ И ТО И ДРУГОЕ ОДНОВРЕМЕННО	18
8. НЕ СРАЖАЙТЕСЬ С ПРОБЛЕМАМИ, ПЕРЕСТУПАЙТЕ ЧЕРЕЗ НИХ.....	20
9. ПОЗНАЙТЕ СВЯЗЬ МЕЖДУ НАСТРОЕНИЕМ И ДЕНЬГАМИ.....	22
10. ПОДУМАЙТЕ: ВОЗМОЖНО, ЗАМАНЧИВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЕСТЬ ВАШ ШАНС?	24
11. НАНИМАЙТЕ ТЕХ, КТО ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВЫШЕ ВАС	26
12. НЕ ТРЕВОЖЬТЕСЬ ИЗ-ЗА РЫНКА - ИНВЕСТИРУЙТЕ В НЕГО	28
13. ПОМЕНЬШЕ РЕАКТИВНОСТИ, ПОБОЛЬШЕ ОТЗЫВЧИВОСТИ	29
14. СТАРАЙТЕСЬ "ПОЗНАТЬ", А НЕ "ПОВЕРИТЬ НА СЛОВО"	31
15. ПРЕДСТАВЬТЕ СЕБЕ, ЧТО ВАША ЖИЗНЬ НАЧИНАЕТСЯ ТОЛЬКО СЕЙЧАС	32
16. ОКРУЖИТЕ СЕБЯ ПРОФЕССИОНАЛАМИ.....	34
17. ОЦЕНИТЕ, В ЧЕМ ВАШЕ СЛАБОЕ МЕСТО	35
18. ПОМНИТЕ О ФАКТОРЕ СТРАСТИ.....	36
19. ИСПЫТАЙТЕ СЕБЯ НА НОВОМ ПОПРИЩЕ	38
20. БУДЬТЕ ГОТОВЫ УЙТИ О ПЕРЕГОВОРОВ	40
21. ПРОЯВИТЕ ГОТОВНОСТЬ К ПЕРЕМЕНАМ.....	42
22. ПОСВЯТИТЕ МАКСИМУМ ВРЕМЕНИ «КРИТИЧЕСКОЙ ТОЧКЕ» СВОЕГО БИЗНЕСА ИЛИ ПРОЕКТА.....	43
23. ВЫРАЗИТЕ СВОЮ БЛАГОДАРНОСТЬ ДРУГИМ.....	45
24. СТАРАЙТЕСЬ ПРОИЗВЕСТИ НЕИЗГЛАДИМОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ (А НЕ ПРОСТО ХОРОШЕЕ).....	46
25. ПОДДЕРЖИВАЙТЕ В СЕБЕ СОЗНАНИЕ СОБСТВЕННОГО БААГОЛОЛУЧИЯ	47
26. ДОЖДИТЕСЬ ВДОХНОВЕНИЯ	48
27. ИСПОЛЬЗУЙТЕ СИЛУ РАЗМЫШЛЕНИЯ	49
28. СМЕЙТЕСЬ НАД СВОИМИ ОШИБКАМИ (И БОЛЬШЕ НЕ ПОВТОРЯЙТЕ ИХ)	51
29. НАУЧИТЕСЬ ОБУСТРАИВАТЬ СВОЙ ЛЕНЧ	53
30. НЕ БОЙТЕСЬ ПРОСИТЬ ТО, ЧТО ВАМ НУЖНО.....	55
31. ЗАМКНИТЕ СПИРАЛЬ РАЗДРАЖИТЕЛЬНОСТИ	57
32. УСТРАНИТЕ САМОЕ ГУБИТЕЛЬНОЕ УБЕЖДЕНИЕ.....	59
33. ПОМНИТЕ, ЧТО ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕ ДЕЛАЮТ ЧЕЛОВЕКА, НО ПОМОГАЮТ ЕМУ РАСКРЫТЬСЯ	60
34. ВЫБИРАЙТЕ СИЛЬНОГО ПАРТНЕРА	62
35. ИЗБАВТЕСЬ ОТ МЫСЛЕЙ, ВНУШАЮЩИХ СТРАХ.....	64
36. МЫСЛИТЕ МАСШТАБНО!	66
37. ПРИНИМАЙТЕ РЕШЕНИЯ, ОРИЕНТИРУЯСЬ НА ДОЛГОСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ, А НЕ НА КРАТКОВРЕМЕННУЮ ВЫГОДУ	68
38. НАУЧИТЕСЬ ЧУВСТВОВАТЬ КОНЬЮНКТУРУ	69
39. ИЗМЕНИТЕ ТО, ЧТО В ВАШИХ СИЛАХ. С НЕВОЗМОЖНЫМ СМИРИТЕСЬ	70

40. ПОСТАРАЙТЕСЬ НАЛАДИТЬ ОТНОШЕНИЯ С ЛЮДЬМИ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ОБРАЩАТЬСЯ К НИМ С ПРОСЬБОЙ.....	72
41. СФОРМИРУЙТЕ СВОЙ ПОРТФЕЛЬ «ЗАКАЗОВ»	74
42. НЕ ПАНИКУЙТЕ!	76
43. НАЧНИТЕ СОЗИДАНИЕ С МЫШЛЕНИЯ	78
44. ПРОЧЬ СОМНЕНИЯ!.....	80
45. ПОЗНАЙТЕ СЕКРЕТ МОЛЧАНИЯ	82
46. ОТЛОЖИТЕ В «ЧУЛОК» ТО, ЧТО НАМЕРЕВАЛИСЬ ПОТРАТИТЬ В ТЕЧЕНИИ ДВУХ ЛЕТ ЖИЗНИ	83
47. ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ СТРАХА ПЕРЕД ЧУЖИМ МНЕНИЕМ.....	85
47. ИМЕЙТЕ ПРИ СЕБЕ ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО МАГАЗИНАМ	87
49. НЕ СТОИТ УПОВАТЬ НА ИЗБЫТОК ИНФОРМАЦИИ.....	89
50. ПОДЫЩИТЕ СЕБЕ НАСТАВНИКА	91
52. ЗАДАЙТЕСЬ ВОПРОСОМ, КУДА ПРИВЕДЕТ ВАС ПРИНЯТОЕ РЕШЕНИЕ.....	93
53. ПОМНИТЕ ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО	95
54. НЕ БОЙТЕСЬ НАПОМНИТЬ О СЕБЕ	96
55. ЗНАЙТЕ: УТВЕРЖДЕНИЕ «ШАНС ДАЕТСЯ ТОЛЬКО РАЗ» ЕСТЬ ВЕЛИЧАЙШИЙ МИФ.....	98
56. СТАРАЙТЕСЬ ДЕЛАТЬ ПОКУПКИ СООБЩА, А НЕ ИНДИВИДУАЛЬНО	100
57. НАУЧИТЕСЬ РАСПОРЯЖАТЬСЯ ОТПУСКНЫМИ ДЕНЬГАМИ.....	102
58. РАЗБЕРИТЕСЬ С ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКОЙ ПО ИПОТЕКЕ	104
59. ВЫБИРАЙТЕ САМОЕ ДЕШЕВОЕ СТРАХОВАНИЕ.....	106
60. НАСВИСТЫВАЯ РАБОТАЯ	108
61. ВДОХНОВЛЯЙТЕ ДРУГИХ НА ТВОРЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ И ВЕРЬТЕ В ИХ УСПЕХ.....	109
61. НЕ СПЕШИТЕ РАСПИСЫВАТЬСЯ В СОБСТВЕННОМ БЕССИЛИИ.....	111
63. ОЦЕНИТЕ, ЧЕГО ВЫ СТОИТЕ	113
64. НАУЧИТЕСЬ СЛУШАТЬ	115
65. РАЗВИВАЙТЕ В СЕБЕ ЧУВСТВО ЮМОРА И УЧИТЕСЬ УЛЫБАТЬСЯ.....	117
66. ОРГАНИЗИРУЙТЕ КЛУБ ПОКУПАТЕЛЕЙ.....	119
67. СОЗДАЙТЕ «ФОНД ДОВЕРИЯ»	121
68. ПРОДАВАЙТЕ ПОДЛИВКУ, А НЕ СТЕЙК.....	122
69. ДЕЙСТВУЙТЕ НАПЕРЕКОР СТРАХУ	124
71. ЗАДАЙТЕСЬ ВОПРОСОМ, НЕТ ЛИ ВАШЕЙ ВИНЫ В СЛУЧИВШЕМСЯ.....	128
72. ЗАДУМАЙТЕСЬ НА ТЕМ, ЧТО МУДРОСТЬ МОЖЕТ БЫТЬ ГОРАЗДО ВАЖНЕЕ, ЧЕМ КОЭФФИЦИЕНТ ИНТЕЛЛЕКТА (IQ).....	130
73. ИСКЛЮЧИТЕ ИЗ СВОЕГО ЛЕКСИКОНА СЛОВА: «Я НЕ ПРОДАВЕЦ».....	132
74. ЧРЕЗМЕРНАЯ АКТИВНОСТЬ НЕ ВСЕГДА ВО БЛАГО.....	133
75. ПРЕДСТАВЬТЕ СЕБЕ ЛИЛОВЫЕ СНЕЖИНКИ.....	135
76. ИЗБЕГАЙТЕ РЕВЕРСА.....	137
77. ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ СТРАХА ПЕРЕД ТЕМ, ЧТО ПОКОЙ И РАДОСТЬ ПОМЕШАЮТ ДОСТИЧЬ УСПЕХА	139
78. ПОМНИТЕ, ЧТО ДАЖЕ В КРИЗИСЕ ЕСТЬ ПЛЮСЫ	141
79. ПОМНИТЕ, ЧТО ГЛАВНОЕ – НАЧАТЬ	143
80. ХОТЯ БЫ ОДИН РАЗ В ЖИЗНИ ПОПРОБУЙТЕ ЧТО-ТО НОВОЕ.....	144
81. ПОМОГИТЕ ДРУГОМУ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА	146
82. ПРОЯВИТЕ УПОРСТВО	148
83. ОЦЕНИТЕ МУДРОСТЬ ОПТИМИЗМА	150
84. ДЕРЖИТЕСЬ КРЕПКО, ОТПУСКАЙТЕ МЯГКО	152
85. БУДЬТЕ ГОТОВЫ ПРИНЕСТИ ИЗВИНЕНИЯ.....	153
86. ВЕСЕЛЕЕ СМОТРИТЕ НА МИР.....	155

87. ПОМНИТЕ, ЧТО КАЖДАЯ НОВАЯ ВЕЩЬ СТАНОВИТСЯ «БЫВШЕЙ В УПОТРЕБЛЕНИИ» УЖЕ НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ПОСЛЕ ПОКУПКИ	156
88. ПОМНИТЕ, ЧТО ДЕШЕВЛЕ – НЕ ЗНАЧИТ ЛУЧШЕ.....	158
89. НЕ СТЕСНЯЙТЕСЬ ДЕЛАТЬ ДЕТСКИЕ ШАЖКИ	159
90. ПОМНИТЕ, ЧТО ЖИЗНЬ ВАМ НЕ ВРАГ. НО ИМ МОЖЕТ СТАТЬ ВАШЕ МЫШЛЕНИЕ.....	161
91. ПРОСТО ДЕЙСТВУЙТЕ.....	162
92. ПОБОРИТЕ ИСКУШЕНИЕ ПОСТОЯННО ПОВЫШАТЬ УРОВЕНЬ СВОИХ ЗАПРОСОВ.....	164
93. ОРГАНИЗУЙТЕ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ПУЛ	166
94. ИМЕЙТЕ ПРИ СЕБЕ ПЛАН	168
95. НЕ ЗАБЛУДИТЕСЬ В СВОЕМ ПЛАНЕ.....	170
96. ХВАТИТ «ПЛАКАТЬСЯ В ЖИЛЕТКУ»	171
97. РАБОТАЙТЕ НАД ЭТИМ.....	172
98. СОТВОРИТЕ СВОЮ УДАЧУ.....	174
99. НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ПРО УДОВОЛЬСТВИЯ	176
100. НЕ ПЕРЕЖИВАЙТЕ ПО ПУСТЯКАМ!	177

ВСТУПЛЕНИЕ

Когда Бобби Макферрин впервые спел свою ставшую классикой песню "Не переживай, будь счастлив", у меня возникло такое ощущение, будто он пропел миру мои мысли. Большую часть своей жизни я посвятил тому, что изучал, познавал, обучал, читал лекции, писал труды о счастье и обо всем, что с ним связано. Я всегда знал, что, несмотря на суровую реальность жизни, человек обладает врожденным стремлением к счастью. И когда мы счастливы, не только жизнь кажется нам интересной и насыщенной, но и сами, мы предстаем компетентными, активными и творческими личностями. Если мы не отвлекаемся на внешние раздражители, гоним прочь депрессию, раздражительность и беспокойство, наши взаимоотношения с окружающим миром приобретают новый оттенок, угроза стресса отступает, открываются новые перспективы.

Лет пять тому назад я открыл для себя, что эта же идея применима и к таким понятиям, как успех и деньги. Обладая достаточно успешным опытом бизнесмена, я все-таки обнаружил, что никак не могу нащупать всего одно, но очень важное связующее звено в осмыслении своих Профессиональных и финансовых целей. Какая-то часть моего "я" всегда проявляет ненужную осторожность и излишнее беспокойство.

Я начал присматриваться к людям, которые неизменно вызывали во мне уважение и восхищение, людям, которым удалось преуспеть в избранных ими областях. Объектами моих наблюдений были писатели, спортсмены, бизнесмены, предприниматели, спикеры, терапевты, антрепренеры, служащие крупных корпораций и другие профессионалы. Среди них были женщины и мужчины, консерваторы и либералы, левши и правши, самоучки и выпускники Гарварда и так далее. То, что я открыл для себя, было просто поразительно! Всех моих избранных, которые достигли высот в той или иной сфере жизни, объединяло одно исключительно важное начало: деньги их абсолютно не волновали! Любопытно, что отсутствие беспокойства предшествовало успеху, а не являлось его следствием. Внутренняя непоколебимая уверенность определяла стиль жизни этих людей. Они творчески подходили к решению проблем, были великолепными мастерами переговоров, умными созидателями. Они обладали способностью видеть картину в целом, широкую перспективу, им была известна формула успеха. И самое удивительное состоит в том, что почти все они, уравновешенные счастливчики, были искренне довольны своей жизнью и тем, как они проводят время. Им было весело и интересно жить!

Я попробовал применить некоторые теоретические установки, которыми пользовался, изучая проблему счастья и самооценки, к собственной деловой жизни. И она изменилась почти мгновенно. Если раньше я испытывал

волнение и страх перед публичным выступлением, то сперва я от них избавился и даже полюбил сам процесс. Чем меньше я волновался о результате своего выступления, тем ярче оно звучало. А это уже трансформировалось в рост моей популярности как лектора, увеличивались тиражи моих книг, росло и число клиентов. Получилось так, что я вдруг стал пользоваться большим спросом.

Я обнаружил, что та же взаимосвязь "меньше страха - больше успеха" прослеживается и в моих личных деловых инициативах. Поборов в себе беспокойство, я начал расширять свои познания в области бизнеса и финансов. Я перестал слепо бросаться в омут инвестиций, а вместо этого пополнил свои представления о том, какие новые перспективы можно открыть для себя в этой сфере. К своим финансовым делам я стал относиться не со страхом, но с мудростью. Я научился ориентироваться в океане рисков, стал задавать себе полезные вопросы. По мере того как росли мои прибыли, я учился сводить к минимуму убытки - и опять-таки сохраняя спокойствие, без излишней суеты и спешки.

В моей жизни начали происходить очень важные изменения, в том числе проявившиеся и в моем отношении к окружающим. Неудачи уже не могли сбить меня с ног, критика перестала восприниматься болезненно, непризнание стало для меня своего рода призывом сменить ориентиры, препятствия уже не казались непреодолимыми, да и вообще все стало мне в радость. Я ощутил прилив энергии, стал более проникательным, окружил себя замечательными людьми и наставниками и с удовольствием наблюдал, как расцветают во мне уверенность и творческий потенциал. Я взялся за дела, к которым раньше и не подступился бы. Не могу сказать, что буквально во всем достиг блестящих результатов, но применительно к большинству начинаний это утверждение оказалось справедливым. Кстати, случайные неудачи послужили мне хорошими уроками.

Должен заметить, что самые существенные изменения в моей жизни коснулись именно способности делать деньги. И мне стало по силам оказывать действенную помощь другим. Я всегда стремился помогать людям и делал это по мере возможности, хотя и чувствовал, что хочу и мог бы давать, больше. Но опять-таки мешал страх. Применив новую стратегию в своей деловой жизни, я обнаружил весьма интересную вещь: Я запретил страху определять пределы моей душевной щедрости. Вместо этого я подчинил свои действия правилу: чем больше даешь, тем больше получаешь взамен. Так оно и происходит в жизни. Чем бы я ни делился с окружающими - деньгами, временем, идеями, энергией, да просто любовью, - мне воздается сторицей.

В своей книге "Семь законов успеха" Дипак Чопра формулирует "закон щедрости". Он пишет, что давать и получать — две стороны одной медали.

Чем больше вы отдаете, тем больше получаете взамен. И он прав! Только учтите, что речь идет о том, чтобы давать бескорыстно, не ожидая получить что-то взамен. Вы даете, потому что давать - это само по себе награда. Забавно, не правда ли? Избавившись от беспокойства и страха, вы научитесь доверять своему сердцу так же, как и разуму, если не больше. По мере того как вы будете совершенствоваться во всех сферах жизни, вы станете делать больше для людей. Собственный успех перестанет быть для вас самоцелью; но, как ни странно это: прозвучит, вы станете еще более удачливым. Вашим жизненным ориентиром отныне будет лозунг "Все будет хорошо". Так оно и будет.

Мать Тереза напоминает нам: "Нам не дано творить великое на этой земле. Но мы можем делать малое с великой любовью". Я на собственном опыте убедился в правильности ее слов. Однако при этом я, как и тысячи других людей, обнаружил, что чем реже мы поддаемся беспокойству, тем сильнее наше желание делать малое с великой любовью. Не откладывая благородные поступки на потом, мы учимся совершать их бескорыстно, следуя лишь зову сердца. У меня были клиенты, которые годами мечтали совершить важную благотворительную миссию, но их останавливал страх. Они полагали, что "не смогут позволить себе" отвлечь усилия от основной работы. Их пугало и то, что они окажутся безработными или не успеют выполнить порученные на службе дела. Итак, страх являлся своего рода "удобной" причиной для отказа от благотворительности. И все-таки стоило им преодолеть страх, как все складывалось к лучшему. Поступки, совершенные ими от чистого сердца, открывали перед ними новые перспективы, привлекали к ним новых друзей, расширялись их деловые контакты, что в конечном счете шло на пользу финансовым; делам. Когда разрывается кольцо страха, мы все оказываемся в выигрыше.

Если вы уже читали что-либо из моих трудов, вам известно, что я глубоко верю в потенциал человека. Я убежден в том, что мы очень, выносливые создания, мы способны познать радость, сострадание и мудрость, и нам вовсе не обязательно поддаваться волнениям по пустякам. Спешу добавить к этому свою абсолютную уверенность в существовании неразрывной связи между спокойствием и успехом. По мере того как вы избавите свою жизнь от беспокойства и страха, перед вами откроются новые горизонты, пути претворения самых смелых планов, ранее невидимые вами. Вам станет веселее жить, и вы сможете более эффективно помогать другим. Жизнь ваша станет такой, какой раньше представляла только в мечтах.

Если вы читали книги Марша Синетара "Делайте то, что вам нравится, а успех приложится", Стефана Ковея "Семь привычек удачливого человека", Уэйна Дайера "Настоящее чудо", Джека Кенфилда и Марка Виктора Хансена "Фактор Алладина" и другие из последних трудов, посвященных успеху, вы наверняка обнаружили в них элементы теории "чем меньше волнений, тем

лучше". В настоящей книге я сосредоточусь именно на этом тезисе, поскольку глубоко убежден, что в нем - важнейший фактор успеха. Думаю, прочитав книгу, вы согласитесь со мной. Пока вы не исключите из своей жизни страх и беспокойство, внедрять какие-либо установки на успех чрезвычайно трудно.

Я поделюсь с вами рядом специфических стратегий, которые позволят вам навсегда избавиться от беспокойства. Эта книга поможет вам в чрезвычайно деликатных ситуациях, рассказав о том, как приобрести уверенность в своих силах, обратиться к другому за помощью, с легкостью относиться к критике или непониманию, рисковать, выступать перед аудиторией, просить о повышении жалованья, заниматься благотворительностью, инвестировать в бизнес, вывести на рынок новую услугу или продукт.

Я постараюсь донести до вас идею о том, как замечательно жить на свете без страха и волнений. Исключив эти факторы из своей жизни, я заметно усовершенствовал как свой внутренний мир, так и взаимоотношения с внешним. Жизнь без волнений открыла для меня новые перспективы и подарила мне свободу, о которой раньше я и мечтать не мог. Так что "не переживайте" - я знаю, с вами произойдет то же самое.

1. ПОМНИТЕ, ЧТО ДАЖЕ САМЫЙ ДЛИННЫЙ ПУТЬ НАЧИНАЕТСЯ С ЕДИНСТВЕННОГО ШАГА

- **Каким бы длинным ни был предстоящий путь, начинается он с единственного шага.**
- **Если вы сделаете его сейчас же, не откладывая на потом, в следующем году вы будете уже намного ближе к заветной цели.**

Я отчетливо помню самое первое предложение, с которого начиналась моя первая книга! Кажется, это было так давно. Однако, не напиши я то первое предложение, не увидели бы свет ни моя первая книга, ни все последующие. Так и во всем. Каким бы длинным ни был предстоящий путь, начинается он с единственного шага. Но вы Должны сделать этот шаг. И, сделав его, вы с каждым новым шагом все больше приближаетесь к намеченной цели.

Иногда, раздумывая над тем или иным новым начинанием - будь то рождение ребенка, написание книги, организация нового предприятия, внедрение новой схемы финансирования и тому подобное, - задача поначалу может показаться невыполнимой. Вы как будто сомневаетесь в том, что сможете добраться до пункта назначения, и делать первый шаг вроде бы ни к чему. Пытаясь заглянуть за линию горизонта, вы осознаете свое бессилие перед масштабом предстоящего. Возможно, вы даже не знаете, с чего начать.

Не заглядывайте слишком далеко в будущее, но не оглядывайтесь назад. Постарайтесь сконцентрироваться на настоящем.

Путь к успеху - согласитесь, звучит очень просто; Но он на, самом деле прост. Стоит лишь начать. Сделать первый шаг, за ним еще, и еще, Не заглядывайте слишком далеко в будущее, но и не оглядывайтесь назад. Постарайтесь сконцентрироваться, на настоящем. Следуя такому нехитрому , плану, вы со. временем приятно удивитесь тому, как многого вы достигли.

Закончив изучение курса психологии, я получил в подарок от своего дорогого друга Марвина полное собрание трудов Карла Юнга. Увесистые двадцать шесть томов. В первый том была вложена записка от Марвина, содержанием которой мне захотелось поделиться с вами. Итак, он написал: "Образование не дается за ночь! Образование - это процесс длиною в жизнь, разделенный на короткие интервалы. Если тебе удастся прочитывать хотя бы по восемь страниц в день в течение последующих семи лет, ты сможешь по праву считаться одним из самых осведомленных экспертов творчества Карла

Юнга!" Даже не будучи фанатом Юнга, я тем не менее по достоинству оценил послание друга.

То же самое можно отнести к любому из начинаний. Мой старинный друг, ныне миллионер, любит вспоминать о том, как лет сорок тому назад впервые открыл со своей женой банковский счет, положив на него десять долларов. Теперь они оба посмеиваются: "Надо же, что время делает!" Не сделай они тогда этого единственного шага, кто знает - может, и не было бы у них такого ошеломляющего успеха.

Мне приходится постоянно выслушивать рассказы людей о книгах, которые они собираются написать, о банковских счетах, которые они намерены открыть, о бизнесе, который они хотели бы начать, о благотворительности, которой они планируют заняться. Но в большинстве случаев эти планы и мечты откладываются "до лучших времен"; Я же хочу поделиться с вами одним очень ценным, наблюдением, в правильности которого абсолютно уверен: за редким исключением эти пресловутые "лучшие, времена" мало чем отличаются от настоящего момента. Не заикливайтесь на ожидании этого мифического момента. Помните, что от вас требуется сделать лишь первый шаг!. Если вы сделаете его сейчас же, не откладывая на потом, в следующем году вы будете уже намного ближе к заветной цели. А теперь примите мои поздравления: вы сделали первый шаг к прочтению этой книги!

2. ДАВАЙТЕ, ДАВАЙТЕ, ДАВАЙТЕ

- **Отдача - это энергия, которая не только помогает другим, но является благом и для тех, от кого она исходит.**
- **Мир так устроен, что все отданное вами к вам же и вернется, но с процентом!**

Многие из нас слышали изречение: "Отдача - сама по себе награда". Изречение абсолютно верное и справедливое, однако многие забывают о еще одном аспекте процесса отдачи. Отдача - это энергия, которая не только помогает другим, но является благом и для тех, от кого она исходит. Это естественный закон, который нельзя опровергнуть.

Деньги - это круговорот. Ему необходимо движение. Если вы подвержены страху, эгоизму, жадности, вы невольно останавливаете процесс движения. Вы словно создаете "воздушные пробки", делаете невозможным процесс притока к вам денег. Чтобы возобновить этот поток, нужно начать отдавать. Стать щедрым. Платите другим, не жалеете чаевых для официантов. Поддержите своим взносом благотворительный фонд. И проследите за результатом! Блага для вас начнут сыпаться как из рога изобилия.

Та же теория оправдывает себя и в тех случаях, когда речь идет о вашем желании наполнить свою жизнь любовью или другими радостями. Давать и получать - две стороны одной медали. Если вы хотите получить больше любви, успеха, удовольствий, уважения, от вас требуется лишь малость: сначала дайте это другим. И пусть вас ничто не беспокоит. Мир так устроен, что все отданное вами к вам же и вернется, но с процентом!

3. ПОЗНАЙТЕ МАГИЮ ХЛАДНОКРОВИЯ

- **Хладнокровие создает эмоциональную свободу. Оно подразумевает жесткую деловую хватку, но спокойное отношение к результату.**

Многое из нас невольно путают хладнокровие с равнодушием. Но в действительности это две совершенно разные категории. Равнодушие предполагает апатию: "Мне все равно. Меня это не касается". В то время как хладнокровие можно продемонстрировать следующими изречениями: "Я сделаю все, что от меня зависит, приложу все усилия, чтобы добиться успеха. Но если уж не удастся - что ж, ничего страшного".

Одержимость результатом требует огромного напряжения энергии не только в процессе самого усилия, но зачастую и после того, как задача выполнена, но ваши труды не получили должной оценки.

Хладнокровие же создает эмоциональную свободу. Оно подразумевает жесткую деловую хватку, но спокойное отношение к результату.

Наоборот, чрезмерная обеспокоенность нервирует, ведь в вашем сознании постоянно крутится мысль: "Что, если я Проиграю? Что, если дело не выгорит? Что, если меня не поймут? Что, если... что, если... что, если..." Ваша убежденность в том, что все должно получиться в точности так, как задумано, без каких бы то ни было отклонений, сама по себе является жесточайшим моральным прессингом. Ваша мысль и усилия нацелены только на успех.

С другой стороны, хладнокровие несет в себе некий волшебный заряд. Оно помогает находить удовольствие в прилагаемых вами усилиях, наслаждаться самим процессом следования к цели. И оно же помогает вам добиться успеха, поскольку снабжает вас столь необходимой уверенностью в себе. Оно снимает избыток напряжения. Вы оказываетесь в выигрыше, независимо от результата. Спокойствие помогает вам сосредоточиться на поставленной задаче. И в глубине души вы всегда знаете, что, даже если все сложится не так, как хотелось бы, ничего страшного не произойдет. Вы будете в полном порядке. Извлечете еще один жизненный урок, научившись на собственном опыте. В следующий раз у вас обязательно все получится. Такое отношение к действительности поможет вам сделать следующий шаг на жизненном пути. Вместо того чтобы испытывать разочарование, растерянность или полный паралич воли, вы будете и дальше следовать по жизни - с уверенностью и радостью.

4. ПОПРОБУЙТЕ УМЕРИТЬ СВОЙ ПЫЛ

- **Практически все, чем мы занимаемся - готовим ли доклад, читаем лекцию, решаем проблему, думаем, выполняем трудную задачу и так далее, - является потенциальным источником "спокойной страсти".**
- **Большинство согласится с тем, что пыл в работе является полезной, если не сказать необходимой, составляющей успеха. Однако то же большинство зачастую путают полезный пыл с истеричностью и бешеным рвением.**

Пыл или страстная увлеченность проявляются в различных формах. Это может быть чувство одержимости успехом, невероятная; работоспособность, упорство и кропотливость. Такая "чрезмерная" страсть может быть очень волнующей, даже соблазнительной. Проблема лишь в том, что она требует огромных затрат душевной энергии, а потому изматывает. Ее питают внешние источники — скажем, сжатые сроки или масштаб работы. Именно поэтому ее неизменно сопровождает подсознательный страх: "Мне нравится этим заниматься, пока все идет гладко". Этот же тип страсти порождает уныние и скуку. Ведь вам хорошо только при условии, что происходит нечто увлекательное. Если же обстоятельства складываются иначе, вам начинает казаться, что время проходит впустую. И жизнь превращается в ожидание новых захватывающих событий.

Но есть еще один тип страсти, которую я называю "расслабленной". Она предполагает чувство самодостаточности и удовлетворения всем, что происходит с вами. Такая страсть несет в себе радость и успех практически всем начинаниям. Это чувство далеко от истеричности, оно скорее ближе к возбуждению и энтузиазму. Его можно даже назвать спокойной версией экзальтации. Описать такое состояние можно словами: "Я люблю это, потому что мне нравится сам процесс того, что я делаю".

Достичь подобного можно, научившись полностью сосредоточиваться на настоящем моменте. Постарайтесь заниматься только одним делом одновременно и уделите ему все свое внимание и энергию. Если вы разговариваете по телефону, сосредоточьтесь на разговоре, оставайтесь со своим собеседником. Не позволяйте своей мысли уходить в сторону. Если вдруг она начала бродить в иных сферах, верните ее к настоящему моменту.

Практически все, чем мы занимаемся — готовим ли доклад, читаем лекцию, решаем проблему, думаем, выполняем трудную задачу и так далее, — является потенциальным источником "спокойной страсти". И она рождена не внешними обстоятельствами, но нашим глубоким вниманием,

мышлением. Многие из нас живут исключительно прошлым или ближайшим будущим. Если наша мысль не сосредоточена на настоящем моменте, мы пытаемся вкусить радость из прошлого или будущего. Но вам под силу вернуть страсть и в настоящее, если только вы сосредоточитесь на этом. Ваша пронизательность заметно усилится так же, как и творческий потенциал.

5. ЗАЙМИТЕСЬ ОСМЫСЛЕНИЕМ

- **Осмысление предполагает правдивую оценку происходящего.**
- **Осмысление позволяет вам разглядеть собственный вклад в решение той или иной проблемы, возможности совершенствования, помогает обнаружить пробелы в мышлении.**
- **Способность честно и беспристрастно оценить свою жизнь один из наиболее мощные инструментов самосовершенствования. Осмысление предполагает правдивую оценку происходящего. В этом смысле оно сродни медитации.**

Осмысление позволяет вам разглядеть собственный вклад в решение той или иной проблемы, возможности совершенствования, помогает обнаружить пробелы в мышлении. Оно дает возможность устранить негативные тенденции в вашем поведении — скажем, желание винить других в допущенных вами ошибках, поиск оправданий, вредные привычки.

Моя жена Крис, состоявшаяся бизнес-вумен, уже осознала силу осмысления и пользуется предложенным мной методом в повседневной жизни. Она спокойно усаживается и позволяет своей мысли и мудрости предложить ей совет в той или иной ситуации. Вместо того чтобы идти по пути проб и ошибок, она обдумывает ходы, направляющие ее к успеху.

Чтобы внедрить осмысление в свою деловую жизнь, от вас прежде всего требуется желание. Вы должны искренне желать откровенности с самими собой. Как только вы уединитесь и займетесь спокойным размышлением, вы заметите, как усиливается ваша пронизательность. Отмечайте каждое проявление этой пронизательности, откладывайте его в памяти. Уже очень скоро вы окажетесь на пути восхождения к новым высотам и начинаниям.

6. ЗАПЛАТИТЕ СЕБЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ

- Если вас беспокоит проблема вашего достатка, у вас его никогда не будет.
- Вкладывайте в себя. Верьте себе. И у вас будет достаточно средств, чтобы заплатить по всем другим счетам.

На первый взгляд эта идея может показаться наименее оригинальной из тех, что предложены в моей книге. О том, что себе следует заплатить в первую очередь, говорят очень много. Большинство профессионалов-финансистов считают эту мысль аксиомой, ибо без нее невозможно достичь процветания и преумножения богатства. Смысл в том, что, дожидаясь, пока удовлетворения получат все остальные кредиторы, вы можете остаться ни с чем. Просто платить вам уже будет нечем. Однако, несмотря на всю значимость этой истины, очень немногие следуют подобной стратегии. И главная причина этого все та же: беспокойство.

Каждый день, неделю или месяц - как вам удобнее выписывайте себе чек.

Если вас беспокоит проблема вашего достатка, у вас его никогда не будет. Страх помешает вам предпринять необходимые шаги к росту вашего благосостояния. Таким образом, нужно в первую очередь позаботиться о том, чтобы утопить беспокойство еще в зародыше.

- Начиная с этой минуты дайте себе зарок подавить любые проявления беспокойства и платить себе в первую очередь. Каждый день, неделю или месяц - как вам удобнее - выписывайте себе чек. Вкладывайте в себя. Верьте себе. И у вас будет достаточно средств, чтобы заплатить по всем другим счетам.

Вас приятно удивит, что, независимо от предпринятых, вами усилий, средств всегда будет хватать. Вы совершите незаметные, но чрезвычайно мудрые изменения в вашем бюджете. Перед вами откроются новые возможности. И очень скоро вы выработаете в себе привычку платить себе в первую очередь, экономя и откладывая опять-таки для себя. Вы заметите, как растет ваш чистый доход. И сразу же станет ясно, насколько деструктивно беспокойство. К тому же ваша уверенность в себе возрастет, а это найдет отражение в дисциплинированности, росте вашего творческого потенциала.

Очень важно осознать, что ваше беспокойство не исчезнет просто потому, что растут доходы. В мире огромное множество богатых людей,

которые тем не менее подвержены постоянным неврозам. Суть в том, чтобы поверить в магию обратного. Вам необходимо прежде всего избавиться от беспокойства, а уж потом вы сможете обрести благополучие, которого заслуживаете.

7. СОГЛАСИТЕСЬ С ТЕМ. ЧТО МОЖНО ИСКАТЬ ОПРАВДАНИЯ, МОЖНО ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ, НО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ И ТО И ДРУГОЕ ОДНОВРЕМЕННО

- **Человек, привыкший искать оправдания, мешает раскрыться своему творческому потенциалу.**
- **Моя жена Крис - преуспевающая бизнес-вумен наряду с тем, что ей нет равных в ведении домашнего хозяйства. Крис работает в компании, где пять процентов сотрудников приносят девяносто пять процентов доходов. В числе этих пяти процентов и моя Крис.**

Одним из самых популярных изречений среди тех, кого можно причислить к подобным пяти процентам - то есть людям, привыкшим добиваться успеха в бизнесе, - является следующее: "Вы можете искать оправдания, можете делать деньги, но делать и то и другое одновременно невозможно". По правде говоря, когда я впервые услышал его, меня слегка покорило. Однако, глубже вникнув в смысл, я уже не нашел его слишком вызывающим. Более того, идея показалась мне блестящим рецептом для достижения успеха и изобилия.

- **Если вдуматься, "оправдания" есть не что иное, как проявление страха: "Боюсь, у меня не хватит времени" или "Мне боязно выходить за рамки привычного" или "А что обо мне подумают другие?" или "Боюсь, мне не справиться" или "Мне кажется, это мне не по плечу". Если же вы задвинете свой страх подальше (иными словами, прекратите волноваться), у вас появится возможность и уверенность двигаться вперед.**

Удачливым людям свойственны те же эмоции, что и всем остальным, - раздражение, суетливость, страх. Разница лишь в том, как относиться к страху. Вместо того чтобы

поддаваться ему, капитулировать, везунчики покоряют его. Сьюзан Джефферс вынесла в название своей книги следующее изречение: "Они испытывают страх, но их не испугать!" Пожалуй, смелость можно описать именно такими словами.

Человек, привыкший искать оправдания, мешает раскрыться своему творческому потенциалу. Если оправдание овладевает сознанием, человеку уже трудно избавиться от подобного стиля мышления, он поневоле начинает обосновывать правомерность своих слабостей. И все это происходит очень быстро, так что человек может этого и не заметить. Оправдание - это своего

рода привычка к самозащите, но ее можно победить одним лишь поворотом в мышлении.

Кстати, все мои знакомые, которых можно причислить к категории удачливых людей, признаются в том, что их зачастую атакуют мысли, подобные таковым: "Я устал", "Сделаю это позже", "Я боюсь", "Не хочу этого делать". Однако относятся они к таким проявлениям собственной слабости как к чему-то малозначительному, стараются пропустить их мимо себя, не заметить, отместить. Таким образом, вместо того чтобы поддаваться на провокационные негативные внутренние диалоги, они концентрируют внимание и усилия на поставленных целях и задачах.

8. НЕ СРАЖАЙТЕСЬ С ПРОБЛЕМАМИ, ПЕРЕСТУПАЙТЕ ЧЕРЕЗ НИХ

- **Сосредоточиваясь на проблемах, мы тем самым даем им жизнь и мешаем себе пройти мимо них.**
- **Расшевелите собственную мудрость.**

Когда я предлагаю своим клиентам не заниматься решением проблем, они зачастую возмущаются, словно я призываю их перестать чистить зубы или принимать ванну! Это происходит оттого, что люди в большинстве своем убеждены в том, что проблемы нужно обязательно решать, бороться с ними. Между тем я пришел к выводу, что, сосредоточиваясь на проблемах, мы тем самым даем им жизнь и мешаем себе пройти мимо них. К тому же это основная причина внутреннего беспокойства, которым страдают люди в большинстве своем.

Могу вас заверить: есть возможность добиться успеха, не заикливаясь на проблемах. Причем все происходит естественным путем, практически без усилий, и это оказывается гораздо более эффективным и действенным методом, нежели следование призыву "бороться с проблемами засучив рукава".

Недавно я стал собирать с пола осколки стекла, и один осколок вонзился мне в колено. Все кончилось тем, что в центре экстренной медицинской помощи мне наложили на колено десять швов. Не нужно объяснять, что самый большой вред я мог бы нанести себе, если бы вдруг взялся расчесывать рану. Но самым мудрым решением в подобной ситуации является спокойствие и выдержка, создание благоприятных условий для процесса реабилитации. Рана заживет сама по себе.

К решению большинства проблем следует подходить точно так же. Мысли, которыми мы окружаем любые аспекты нашей жизнедеятельности - бизнес и прочее, - являются мощным катализатором эмоциональных реакций. И чаще всего происходит так, что нам приходится иметь дело именно с нашей реакцией, но не с самой проблемой. Проще говоря, когда мы испуганы, взвинчены, злимся, проявляем нетерпение, мы теряем контроль над собой и в итоге вызываем к жизни самые негативные эмоции, утрачивая творческий потенциал.

- **Вместо того, чтобы загружать себя проблемами, постарайтесь очистить сознание от болезненных и мешающих восприятию мыслей. Успокойтесь, поразмышляйте, прислушайтесь.**

В глубине души все мы знаем, что у каждой проблемы есть решение. Зачастую это решение очевидно для беспристрастного наблюдателя - кстати, именно поэтому крупные компании или предприниматели нанимают советников и консультантов со стороны. Мы же не видим этих решений, поскольку находимся в ловушке собственных эмоций и привычного взгляда на жизнь.

Вместо того чтобы загружать себя проблемами, постарайтесь очистить сознание от болезненных и мешающих восприятию мыслей. Успокойтесь, поразмышляйте, прислушайтесь. Расшевелите собственную мудрость. И на вас непременно снизойдет прозрение, которое и подскажет решение проблемы. Вас может несказанно удивить, насколько прост этот процесс. И все-таки: чем меньше вы суетитесь вокруг проблемы, тем легче ее решить!

9. ПОЗНАЙТЕ СВЯЗЬ МЕЖДУ НАСТРОЕНИЕМ И ДЕНЬГАМИ

- **Если у вас плохое настроение, постарайтесь не принимать важных решений.**
- **Помните, что в плохом настроении ваши мудрость и здравый смысл не могут проявить себя в полную силу.**

Настроение относится к категории неизбежных и самых загадочных аспектов нашей жизни, сталкиваться с которыми приходится каждому. Наше понимание настроения во многом определяет не только жизненную перспективу, но и степень удовлетворенности жизнью. Проще говоря, когда настроение на высоте, эмоции тоже парят высоко. Плохое настроение не способствует поднятию жизненного тонуса. Настроение подобно погоде - так же капризно и переменчиво.

Настроение и деньги весьма зависимы друг от друга. Если нам грустно, мы начинаем размышлять о своей неудовлетворенности собственным благосостоянием. Мы нервничаем! Сравниваем себя с другими, убеждаем себя в том, что другие более способны и удачливы. Мы концентрируем свое внимание на убежденности в том, что делать деньги - это тяжкий труд. Мы даже подыскиваем оправдания тому, что нет возможности заработать больше денег, уверяем себя в том, что люди эгоистичны и каждый думает лишь о себе.

Самое интересное, что подобным мыслям мы предаемся только в тот момент, когда наше настроение на нуле. Стоит ему улучшиться, как мы начинаем смотреть на мир по-другому. Мы уже гораздо спокойнее. На смену мыслям о том, что кому-то в жизни везет больше, приходит простое объяснение, что все мы разные и у каждого своя тропа. Вместо того чтобы жаловаться на нехватку денег, мы начинаем искать новые пути и возможности заработать их побольше. Нам открываются новые перспективы. И наконец, люди уже не кажутся нам эгоистичными, но наоборот - великодушными и щедрыми.

Итак, что же делать? Прежде всего нужно быть благодарными судьбе, когда у вас настроение на высоте, и снисходительными, если оно неважное. Постарайтесь уяснить для себя, как сказывается ваше настроение на мышлении и чувствах. Это поможет вам контролировать настроение и избежать излишнего пессимизма в минуты уныния. Вместо того чтобы поддаваться под влияние негативных эмоций и чувств, постарайтесь убедить себя в том, что они подвержены влиянию настроения.

Та же стратегия применима и к вашей творческой активности, и к способности добиваться изобилия. Если у вас плохое настроение, постарайтесь не принимать важных решений. Не принуждайте себя работать на разрешение проблем. Помните, что в плохом настроении ваши мудрость и здравый смысл не могут проявить себя в полную силу.

Поборите в себе искушение переживать по поводу своего настроения. Настроению свойственно меняться, и вы не исключение в этом смысле. Просто осознайте, что вы находитесь под влиянием настроения, и ваш энтузиазм заметно возрастет. И опять-таки: не суетитесь! Как только настроение улучшится, ваши творческие способности раскроются с новой силой.

10. ПОДУМАЙТЕ: ВОЗМОЖНО, ЗАМАНЧИВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЕСТЬ ВАШ ШАНС?

- **Очень часто перед вами открываются блестящие возможности. Но, чтобы воспользоваться ими, нужно проявить открытость, желание разузнать побольше, попробовать себя в новом качестве.**

Старинная поговорка "Звучит слишком заманчиво, чтобы быть правдой" не всегда себя оправдывает. В самом деле, подозрительность, цинизм и сомнение, заложенные в приведенном высказывании, могут скрыть от человека блестящие возможности.

Цинизм противоречит процветанию. Циники, критики и сомневающиеся лишают себя многого, заслоняясь губительными убеждениями типа "Это невозможно", "Это не сработает", "Слишком заманчиво, чтобы быть правдой". Эти люди относятся к категории вечных неврастеников. Они всерьез озабочены чужим мнением, закомплексованы, стремятся все делать "правильно", оглядываясь на действия других. У таких людей зашоренное сознание, они сконцентрированы на статусе-кво.

Мне посчастливилось узнать от моего хорошего приятеля о продаже крупного пакета акций. Об этом он рассказал не только мне, но и четверым другим нашим общим знакомым. К сожалению, все они оказались прирожденными циниками. "Конечно, - в один голос воскликнули они, - мы и не сомневаемся в том, что это сделка века". И разумеется, мгновенно отклонили предложение о покупке акций. Однако я к тому времени уже научился свободе мышления и усвоил для себя, что в любом случае нужно попробовать. Мне хватило менее часа, чтобы провести небольшое исследование фондового рынка, и я решил купить несколько акций. Что вы думаете - мой пакет удвоился менее чем за месяц. Удача? Конечно. Но, не прояви я инициативы, удачи мне бы не видать.

Если вы начнете думать о том, что услышанное вами звучит слишком заманчиво, чтобы быть правдой, вы непременно усомнитесь в предлагаемом вам варианте. Однако предположим, что вы ошиблись. Таким образом, вы проигрываете. Очень часто перед вами открываются блестящие возможности. Но, чтобы воспользоваться ими, нужно проявить открытость, желание разузнать побольше, попробовать себя в новом качестве.

- **Спокойствие - еще не гарант успеха, однако в спокойном и уравновешенном состоянии вам легче распознать перспективу, которая открывается перед вами.**

Разумеется, речь не идет о том, чтобы бросаться с головой в рискованные авантюры, избегая тщательного анализа. Я призываю вас лишь к тому, чтобы иногда вы попытались сделать немного больше, чем вам приходилось до этого, и возможно, результат превзойдет ваши ожидания.

Спокойствие - еще не гарант успеха, однако в спокойном и уравновешенном состоянии вам легче распознать перспективу, которая открывается перед вами. Вы станете более открытым для изучения новых возможностей, перестанете испытывать страх перед оправданным риском. Поменьше цинизма и недоверия, побольше открытости и вы принесете больше радости в свою работу и откроете для себя новые пути, ведущие к изобилию и процветанию.

11. НАНИМАЙТЕ ТЕХ, КТО ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВЫШЕ ВАС

- **Бизнес, основанный на подсознательном страхе, обречен на провал.**
- **Хороший предприниматель - это тот, кто может достичь поставленных целей усилиями как своими, так и своих сподвижников.**

В этой главе речь пойдет о стратегии, позволяющей полностью избавиться от переживаний. Предлагаемая мной концепция является ключевой в достижении успеха. Суть ее в том, чтобы работать с людьми, которые более квалифицированы по сравнению с вами. Вот-вот, лучше, чем вы.

Вас не удивит мое утверждение о том, что большинству из нас следовать этой философии мешает именно страх. Страх, что "меня можно кем-то заменить" или "кто-то окажется лучше меня".

Вы никогда не задавались вопросом, почему многие бизнесмены работают так, словно не понимают, что делают? В большинстве случаев ответ оказывается простым: они на самом деле не сознают, что делают. Представьте себе менеджера той или иной компании, ответственного за подбор персонала. Если им движет страх, что нанятый им сотрудник окажется более компетентным и ярким, он наберет именно тех, кто не отвечает таким критериям. В итоге менеджер невольно обрекает свою компанию на прозябание. А ведь если вдуматься, его самого нанимали не в силу его исключительности, но из-за умения наладить успешный бизнес. Но вместо этого менеджер лишь заботится о том, чтобы на фоне остального персонала выглядеть более выигрышно. Бизнес, основанный на подсознательном страхе, обречен на провал.

Те, кто ведут бизнес в одиночку, попадают в ту же ловушку. "Я сам сделаю все лучше, чем кто-либо другой" - вот образец поистине величайшей глупости, замешанной на страхе. Смешно тратить время на дела, которые другой исполнит лучше. По правде говоря, никто из нас не может похвастаться тем, что является экспертом в любом вопросе, но каждый из нас хорош на своем месте. Приведу простой пример: если вы можете спокойно зарабатывать пятьдесят долларов в час, вам есть прямой смысл продолжать заниматься этим делом, но нанять кого-то, кто мог бы в это время вести трудоемкий процесс отчетности и бухгалтерского учета. Таким образом, вы не будете тратить время, которое посвятите зарабатыванию денег, и возможно, повысите свою организованность.

Один мой весьма удачливый приятель как-то пошутил, что не может позволить себе "роскошь" передвижения на автомобиле из Сан-Франциско на северо-запад побережья, несмотря на то что авиаперелеты в этом направлении были в то время слишком дороги. Он предпочитал заплатить авиакомпании за то, что она делает лучше - доставляет пассажира в нужное место в кратчайший срок, - нежели проводить в пути двенадцать и более часов, теряя драгоценное время, которое можно посвятить бизнесу.

Как только вы избавитесь от страха и последуете предлагаемой мной стратегии, вам откроются совершенно удивительные вещи. Вы перестанете мешать себе и позволите раскрыться собственному потенциалу. Один из поворотных моментов в моей карьере связан с тем, что я осознал: писатель я хороший, но издатель никудышный. Стоило мне абстрагироваться от страха перед тем, что какой-либо издатель извратит суть моих произведений, я начал экспериментировать в работе с различными издателями. Я начал подбирать тех, кто профессионально "выше меня". Догадываетесь, каков был результат? Редакторы не, искажали мои труды, они улучшали их. Более того, редакторы совершенствовали мою стилистику в считанные минуты, в то время как я тратил на это часы.

Очень скоро вы обнаружите, что ваша готовность изменить привычную организацию бизнеса приносит вам дополнительные дивиденды. И, вместо того чтобы потерять работу, вы станете незаменимым для своей компании. Вам воздастся за искреннее желание усовершенствовать организацию труда. Если же вдруг по каким-то причинам ваши усилия останутся неоцененными, вы усвоите для себя, что ваше окружение недостаточно благоприятно. Не переживайте. Помните, что более выгодные предложения не заставят себя ждать.

Хороший предприниматель - это тот, кто может достичь поставленных целей усилиями как своими, так и своих сподвижников. Тогда почему, бы не повысить планку успеха, наняв настоящих профессионалов? Качество вашей работы улучшится, а прибыли будут расти как на дрожжах.

12. НЕ ТРЕВОЖЬТЕСЬ ИЗ-ЗА РЫНКА - ИНВЕСТИРУЙТЕ В НЕГО

- **Важнейшим элементом стратегии спокойствия в бизнесе является долгосрочное инвестирование в фондовый рынок.**
- **Помните, что любой успех начинается с вашего отношения к жизни.**

Я убежден в том, что важнейшим элементом стратегии спокойствия в бизнесе является долгосрочное инвестирование в фондовый рынок. Почему, спросите вы? Да потому что так сложилось исторически: инвестируя на перспективу, вас нимало не волнуют любые кратковременные колебания рынка.

Приняв стратегию "спокойствия", вы будете лишь убедительно улыбаться, глядя, как окружающие бессмысленно волнуются и нервничают, следя за малейшими изменениями на рынке. «Какое облегчение, сегодня рынок пошел вверх» и «О Боже, рынок упал» - вот наиболее часто встречающиеся комментарии среди тех, кто осуществил краткосрочные инвестиции. Для вас же, ориентированных на долгосрочную перспективу, подобные ситуации не представляют ни малейшего интереса.

А о чем, собственно, беспокоиться? Следуя стратегии «заплати себе первому», инвестируя под заранее определенный процент — скажем, 10 процентов дохода себе, вы естественно гарантируете, что со временем накопите скромное состояние. Вы просто вкладываете деньги, месяц за месяцем.

Если рынок пошел вверх, ваше вложение стало стоить дороже. Поздравляю, вы выиграли. Но, если рынок упал, своим следующим вложением вы можете позволить себе роскошь купить побольше акций по более низкой цене. Поздравляю, вы опять в выигрыше!

Суть моей теории в том, чтобы показать, что технология "не суетись" - не просто клише. Существует много практических способов разбогатеть, я лишь предлагаю лучший. Помните, что любой успех начинается с вашего отношения к жизни.

13. ПОМЕНЬШЕ РЕАКТИВНОСТИ, ПОБОЛЬШЕ ОТЗЫВЧИВОСТИ

- **Отзывчивость предполагает взвешенную оценку ситуации.**
- **Отзывчивость - твердая почва для успеха.**

Как в бизнесе, так и в жизни вообще мы следуем двум основным психологическим способам реагирования: ревности и отзывчивости. Реактивный способ несет в себе стрессовую нагрузку. Мы словно испытываем давление со стороны обстоятельств, наши действия и суждения скоропалительны. Мы теряем перспективу и принимаем действительность близко к сердцу. Испытываем раздражение, нервничаем.

Нет нужды повторять, что в такие минуты наша способность принимать разумные решения резко падает. Мы хватаемся за первую попавшуюся мысль и потом зачастую жалеем о сделанном выборе. Своим поведением мы раздражаем других, провоцируя их негативную реакцию. Когда же судьба преподносит нам вариант верного решения, мы в запальчивости не замечаем его или же рассматриваем чересчур критически.

С другой стороны, отзывчивость - самое расслабленное состояние нашего сознания. Отзывчивость предполагает взвешенную оценку ситуации. Мы в состоянии увидеть целостную картину, не так болезненно реагируем на происходящее. Вместо жесткости и упрямства мы демонстрируем гибкость и спокойствие. Иначе говоря, в такие минуты мы на высоте. И когда вдруг всплывает шанс, наше сознание открыто для того, чтобы им воспользоваться.

Как только вы усвоите для себя факт наличия двух способов поведения, вам не составит труда определить, какому из них вы в большей степени подвержены. Вы также сможете заметить предсказуемость своего поведения и чувств, свойственных тому или иному типу реакции. Присмотритесь к себе, когда вы пребываете в реактивном состоянии и когда вам более свойственна отзывчивость.

Простое осознание различной динамики вашего сознания откроет перед вами перспективу глобальных изменений в жизни. Для вас уже не останется незамеченным факт сползания в реактивность. Вы почувствуете собственное нетерпение и раздражительность. В этот момент скажите себе: "О, опять это начинается" или что-то в этом роде. Сам факт признания способен творить чудеса.

Отзывчивость - твердая почва для успеха. Когда ваша мысль спокойна и чиста, вы открыты для радости и процветания. Существует прямая и очевидная связь между тем, сколько времени вы проводите в состоянии отзывчивости, и уровнем вашего успеха. Чем чаще вы сможете избежать реактивности, тем больше возможностей к достижению успеха перед вами откроется. Начните прямо сейчас прокладывать себе дорогу к процветанию.

14. СТАРАЙТЕСЬ "ПОЗНАТЬ", А НЕ "ПОВЕРИТЬ НА СЛОВО"

- **Познание - природное качество, свойственное, человеку. Когда вы что-то знаете, вы это чувствуете.**

Наша вера в то или иное суждение, как правило, основана на услышанном от других - родителей, наставника, друга, коллеги, партнера, босса или подчиненного. Волей-неволей мы попадаем под влияние чужого мнения. Постепенно у каждого из нас формируется собственная система суждений. Скажем, ваши родители уверяли вас в том, что работа в крупной компании гораздо выгоднее и престижнее, чем труд садовника. Если вы поверили своим родителям, их мнение отразилось на принятом вами решении по поводу собственной карьеры. Каждый из нас имеет свою систему ценностей, и ничего плохого в этом нет.

С другой стороны, познание - природное качество, свойственное человеку. Когда вы что-то знаете, вы это чувствуете. Вы уверены в предмете своего знания. Может, вы и не объясните, что именно чувствуете в отношении того или иного предмета или явления, но что-то внутри вас - мудрость, здравый смысл, проницательность, да что угодно, - подскажет правильный ответ и нужное направление.

Например, я всегда знал, что стану учителем или кем-то подобным. Я чувствовал, что мое призвание - делиться другими своими знаниями в письменной или устной форме. Объяснить это довольно трудно, поскольку на самом деле я был убежден в том, что писатель из меня никудышный, а говорить на публике я вообще ужасно боялся. В средней школе у меня дрожали коленки, когда предстояло выступать перед классом! Наверное, единственно верным было мое решение прислушаться к своему внутреннему голосу - источнику знания. Он продолжал настаивать на том, чтобы, не смотря на кажущееся несоответствие призванию, я избрал для себя роль наставника. Прошло много лет, прежде чем я убедился в том, что знание есть более мощный инструмент, нежели вера на слово. Постепенно я двигался в направлении, которое теперь называю своей карьерой, - писательский труд, лекции, обучение.

15. ПРЕДСТАВЬТЕ СЕБЕ, ЧТО ВАША ЖИЗНЬ НАЧИНАЕТСЯ ТОЛЬКО СЕЙЧАС

- **Избавление от прошлого подобно освобождению от тяжелых оков, обвитых вокруг вашей шеи.**
- **Сосредоточьтесь на том, что вы можете сделать сегодня, прямо сейчас.**

Большинство из нас привержены убеждению, что сегодня мы должны быть именно такими, какими были вчера. Это убеждение привязывает нас к прошлым ошибкам, привычкам, ограничениям. Мы невольно поддаемся постулату, что история повторяется и что, если нам не везло вчера, то и не повезет ни сегодня, ни завтра.

Если вам удастся разглядеть всю смехотворность и нелепость этого утверждения, считайте, что вы сделали первый шаг к успеху. Каждый из нас имеет неограниченный потенциал и перспективу - именно сейчас, в настоящий момент. И мешает нам реализовать этот потенциал лишь наша ментальная привязанность к прошлому. Избавление от прошлого подобно освобождению от тяжелых оков, обвитых вокруг нашей шеи. Вы становитесь свободными для воплощения своих замыслов и мечтаний и поднимаетесь к новым вершинам.

Мне рассказали удивительную историю о магии жизни в настоящем. Представьте себя на судне посреди океана. Вы стоите у штурвала, направляя судно строго на восток, и задаете себе три важных вопроса: "Что такое кильватер?" Вы оборачиваетесь назад и видите пенящийся след, который тянется за вашим кораблем. Кильватер и есть этот водяной след. Он образуется позади судна и исчезает в никуда. Вторым вы задаете вопрос: "Может ли кильватер вести судно?" И тут же отвечаете на него: "Конечно нет. Это нелепо".! Кильватер не имеет силы. И наконец вы спрашиваете себя: "Тогда что же движет судном?" Подумав мгновение, вы приходите к очевидному выводу: судном управляет энергия двигателя, имеющаяся на настоящий момент. Вот и все. Так просто.

Аналогия с нашей жизнью просматривается весьма отчетливо. Энергия, которой вы обладаете в настоящий момент, это все, что вам требуется. Причем энергия эта очень мощная и созидательная. Проблема состоит в том, что многие из нас не используют ее в полной мере, поскольку все время пытаются использовать "кильватер", который позади нас, в прошлом. Но так же, как и кильватер в океане, наше прошлое не имеет силы. Оно ничто.

- **Наше прошлое обладает только той энергией, которую мы сами придаем ему.**

Наше прошлое обладает только той энергией, которую мы сами придаем ему. Самым динамичным и кардинальным изменением в вашей жизни может стать избавление от негативных референций к прошлому, твердая решимость начать жить в настоящем. Живите так, будто вся ваша жизненная энергия прорывается и иссякает в настоящий момент. Вас можете даже напугать тот напор позитивной энергии, которую вы в себе обнаружите.

Перед вами откроются новые двери и перспективы. Как только в ваше сознание начнут прокрадываться прошлые привычки, просто отметьте их про себя и тут же забудьте. Процесс этот несложный, и вы можете приступить к нему немедленно. Ваше прошлое имело значение, поскольку без него не было бы настоящего. Но ваша жизнь в настоящем - это череда возможностей, которыми нужно воспользоваться не откладывая. Сосредоточьтесь на том, что можете сделать сегодня, прямо сейчас, и знайте, что вы вступили на путь, ведущий к изобилию.

16. ОКРУЖИТЕ СЕБЯ ПРОФЕССИОНАЛАМИ

- **Окружите себя победителями.**
- **Ищите совета у тех, кто находится на вершине успеха.**

Чарльз Гивенс, автор феноменального бестселлера "Богатство без риска", сказал: "Если хотите узнать что-то про деньги, расспросите того, у кого их много". Итак, многие из нас окружают себя людьми удачливыми, знающими, как делать деньги, и у которых денег много. Но вместе с тем мы чувствуем себя несколько скованно в компании таких "счастливчиков", боимся, что им не захочется делиться с нами своим временем и опытом. Если бы мы только знали, насколько необоснованны подобные страхи. В действительности люди состоявшиеся очень любят, когда к их успехам проявляют интерес, они обожают делиться своей мудростью, идеями, секретами бизнеса. Это дает им ощущение собственной востребованности и значимости.

Двое из моих любимых приятелей принадлежат к кругу очень богатых людей. Один из них сколотил состояние исключительно своим трудом, другой разбогател благодаря наследству. Оба они мечтают поделиться своими идеями со мной или с кем угодно, кто обратится к ним за советом. Однако самое интересное заключается в том, что, по их словам, очень немногие отваживаются попросить их о подобной помощи. Какая жалость! Я лично знаю более сотни суперудачливых людей, и среди них нет ни одного, кто был бы закрыт для обмена мнениями с окружающими. Мне довелось сотрудничать с некоторыми очень известными личностями при написании ряда трудов. Когда меня спрашивали: "Как же вам удалось уговорить их?" — мой незамысловатый ответ зачастую шокировал. Я честно отвечал: "Я просто попросил их". Вас самих приятно удивит, насколько отзывчивы к просьбам о помощи люди состоявшиеся — будь то владелец процветающей компании, удачливый менеджер, известный писатель, врач, юрист, преподаватель. Большинство из них хотят предложить свой совет. Более того, ваше обращение за советом к почитаемому вами человеку непременно будет воспринято им как лучший комплимент.

Не все, но большинство состоявшихся и удачливых людей (в любой области) открыты для помощи другим. Как правило, подобной отзывчивостью не отличаются именно те, кто с трудом карабкается к вершине, испытывает внутреннюю неуверенность и страх. Итак, я призываю вас к тому, чтобы вы не боялись обращаться за помощью. Если даже вам кто-то откажет, следующий непременно поможет. Окружите себя победителями. Не старайтесь получить совет от того, кто еще не состоялся в этой жизни. Ищите совета у тех, кто находится на вершине успеха.

17. ОЦЕНИТЕ, В ЧЕМ ВАШЕ СЛАБОЕ МЕСТО

- **Единственная проблема, которую нужно решить, - это уяснить для себя, в чем состоит ваше слабое место.**

Отец, читая мои безграмотно написанные школьные сочинения, нередко говорил мне: "Ричард, не беда, что ты пишешь с ошибками. Важно, чтобы ты это понимал. Тогда тебе будет проще пользоваться словарем, если возникают сомнения в правописании". Как же он был прав! И как много он извлек из этого короткого мудрого изречения!

Мой отец был абсолютно прав, причем не только в отношении правописания. Идея, высказанная им, применима практически ко всем аспектам жизни. Например, моя работа совершенно не требует от меня быть блестящим редактором, тем более что мне известно: в редактировании я не силен. Так что я могу нанять того, кто профессионально более подготовлен в этом плане. Точно так же я не силен в координации своих публичных выступлений. Не проблема. Я могу пригласить того, кто прекрасно в этом разбирается. Такой подход гораздо мудрее, к тому же в долгосрочном аспекте он оказывается более дешевым и прибыльным. Единственная проблема, которую прежде нужно решить, — это уяснить для себя, в чем состоит ваше слабое место, или же вообще признать факт его существования.

Вполне вероятно, что в каких-то областях вы сильны, но совершенные профаны в других. И что с того? К чему нервничать и терять время, заставляя себя делать то, что у вас не получается или получается с трудом? Это вовсе не означает, что не нужно стремиться освоить новое мастерство или совершенствовать имеющиеся навыки. Я лишь осмелюсь предложить вам посвятить свое время тому, в чем вы непревзойденный профессионал и что будет способствовать успеху. Почему бы вам не посвятить дополнительные два-три часа в день тому, что дает вам удовольствие? Как это отразится на производительности вашего труда, творческих способностях? Вы никогда этого не узнаете, пока не попробуете, но могу вас заверить, что и для меня, и для многих моих знакомых эта простая идея обернулась весьма ощутимой выгодой.

18. ПОМНИТЕ О ФАКТОРЕ СТРАСТИ

- **Страсть к жизни и работе является важнейшим элементом успеха и процветания.**
- **Без страсти ваши шансы на успех минимальны.**

Бестселлер Марша Сайнетара так и называется: "Делайте то, что вам нравится, а деньги приложатся". Возможно, причина популярности этой книги в том и состоит, что она напоминает нам о том, что всем нам интуитивно известно: когда мы делаем что-то со страстью и пылом, успех неизбежен!

Страсть к жизни и работе является важнейшим элементом успеха и процветания. Страсть представляет собой несокрушимую силу, которая, генерирует энергию, творчество, продуктивность. Когда вы увлечены любимым делом, успеха трудно не достичь. Ваш энтузиазм очевиден для окружающих и неизменно заслуживает одобрения.

Первым шагом к обретению страсти в работе является поиск занятия, которое действительно вам по душе. Здесь требуется осознанный выбор, который в свою очередь предполагает определенную смелость. Изменить свою карьеру или попробовать себя в новой области не так-то просто, даже если мы очень этого хотим. Ведь, что греха таить, многие из нас воспитывались в твердом убеждении, что идти по проторенной дорожке гораздо безопаснее.

Страх - мощная разрушительная сила, которая мешает нам следовать своей мечте. Однако, если вы внимательно присмотритесь к преуспевшим в этой жизни людям, вам станет ясно, что им тоже не были чужды подобные страхи, но они перебороли их и вышли победителями. Один мой клиент как-то сказал: "После мучительных раздумий я задался вопросом: "Чья это жизнь в конце концов?" И когда так и не смог ответить на него, понял, что мне нужны перемены."

По этому поводу могу поделиться и собственной историей. Много лет тому назад я начал двигаться по проторенной дорожке. По окончании колледжа я продолжил учебу на магистра бизнеса. Проблема состояла в том, что учеба была ненавистна мне. Я с ужасом ходил на лекции, сознавая, что иду не своей дорогой. И хотя решение далось мне с трудом, я все-таки решился бросить курс. Я был полон решимости следовать своему истинному призванию. И это оказалось самым лучшим и самым важным решением в моей жизни.

- **Последовав зову сердца, вы поймете, что радостная, полная изобилия жизнь за углом.**

Важно задать себе вопросы: "Действительно ли это так надежно и безопасно — заниматься делом, к которому не лежит душа? Насколько хорошо можно выполнять работу, вызывающую отвращение? Насколько оригинально и творчески можно мыслить в подобной ситуации? Легко ли достичь результата при таком отношении к работе?" Ответ на каждый из поставленных вопросов достаточно ясен: без страсти ваши шансы на успех минимальны. Вы будете либо пробивать свою карьеру непосильным трудом, либо сгорите как личность. Но как только страсть наполнит ваш труд, вы ощутите совершенно противоположные результаты. Последовав зову сердца, вы поймете, что радостная, изобилия жизнь за углом.

19. ИСПЫТАЙТЕ СЕБЯ НА НОВОМ ПОПРИЩЕ

- **Страх - это самая разрушительная из человеческих эмоций.**
- **Будьте открыты для нового. И не волнуйтесь!**

Сегодня, как никогда раньше, перед нами открывается множество финансовых возможностей. Нужно лишь желание ими воспользоваться или испытать себя в чем-то новом. Есть немало сфер приложения сил, в том числе предполагающих неполную занятость или бизнес в домашних условиях, которые и обычного человека могут превратить в миллионера. Многие из этих занятий легки, забавны и требуют небольших затрат времени - хотя бы нескольких часов в неделю. Более того, первоначальный капитал, который необходимо инвестировать, совсем невелик, не нужен и предварительный опыт.

Так в чем же дело, спросите вы? Есть одна проблема, и вы, вероятно, уже догадались, о чем пойдет речь. Как всегда, в роли ступора выступает все тот же пресловутый страх. Отговорки, которые мне часто приходится выслушивать, сводятся к следующим: "Боюсь, у меня не будет времени", "Боюсь, не справлюсь", "А что скажут люди?" Страх - это самая разрушительная из человеческих эмоций.

А что, если вы последуете девизу, суть которого совпадает с названием этой книги? В качестве эксперимента предлагаем вам следующую стратегию. Уверяю вас, что, стоит вам избавиться от страха и выбрать надежный, крепкий в финансовом отношении бизнес в домашних условиях или многоуровневый маркетинг, вы сможете стать независимыми хотя бы на час в день. Для этого вам не потребуется покидать основную работу, менять карьеру или рисковать по крупному. Потратьте время, исследуя все существующие возможности. Поинтересуйтесь у окружающих. Проявите желание заняться чем-то новым. Будьте открыты для нового. И не волнуйтесь!

Единственным условием станет для вас то, что каждый день вы непременно должны посвятить полный час избранному занятию. Вы должны потратить этот час на новое дело и провести его без страха! Вас не должны волновать результаты, мнения окружающих, прошлые неудачи, нехватка времени, сомнения насчет целесообразности предпринятого шага и тому подобные мелочи. Если важной составляющей вашего нового бизнеса являются телефонные звонки, вы должны провести этот час у телефона. Не стоит тратить времени больше, чем один час, но уж этот единственный час в день вы должны честно посвятить делу. Я уверен в том, что выбрав занятие по душе, вы отдадитесь ему полностью хотя бы на один час, а уже через два

года ощутите свою финансовую независимость.

Первым и самым важным шагом должно все-таки стать избавление от страха. Если вы согласитесь поэкспериментировать с предложенной стратегией, пожелаю вам удачи. Уверен, что вы добьетесь такого успеха, какой рисуете себе в воображении.

20. БУДЬТЕ ГОТОВЫ УЙТИ О ПЕРЕГОВОРОВ

- **Нет никакой нужды демонстрировать упрямство и агрессивность. Все, что вам потребуется, - это спокойствие и ярко выраженная готовность уйти в сторону.**

Очень часто именно страх не позволяет многим из нас извлечь максимальную выгоду из переговоров – мы опасаемся, что, не приняв предложенных условий, попросту провалим сделку. Разумеется, возможен и такой вариант, но более вероятно то, что под угрозой окажется наше благополучие. Если вы уверены в своем товаре или услуге (речь идет обо всем, что является предметом переговоров), вам будет легче проявить готовность свернуть переговоры и повернуть свой бизнес в другом направлении. Я не имею в виду уход с рынка, речь лишь о том, чтобы не испытывать привязанности к тому или иному партнеру.

Спокойствие незаменимо в любой сфере бизнеса. Давайте рассмотрим простейший пример: скажем, покупку дома. Предположим, вы нашли дом, который вам безумно нравится, но за него просят сто тысяч долларов. Однако, тщательно взвесив все плюсы и минусы, вы приходите к выводу, что больше девяноста тысяч заплатить не можете. Владелец дома упрямится. Проблема состоит в том, что вам действительно нравится дом и рисковать сделкой вы не хотите.

"Защикленность" на объекте сделки может стоить вам чересчур дорого. Если вы чувствуете, что больше девяноста тысяч заплатить не сможете, проявите мудрость: предложите сумму, которая вам по карману, и будьте готовы со спокойным сердцем отказаться от сделки. Один ваш спокойный вид может сотворить чудо и опять-таки по той же причине: большинство людей относятся к категории беспокойных! И весьма вероятно, что ваш партнер по переговорам из их числа. Хотя и существуют редкие исключения, но ваш оппонент никогда не закроет переговоры на этой точке. Правда, ему придется принять непростое и мгновенное решение – решение, по поводу которого он так переживает. Конечно, он может вам отказать, но, если он охвачен беспокойством, никогда этого не сделает. В конце концов, ваше предложение для него более выигрышное, нежели туманное будущее, которого так боятся все беспокойные субъекты. Так что он может выступить со встречным предложением цены. Этот мехам довольно прост. Но, в конце концов, делать деньги и принимать мудрые решения - вещи не такие уж сложные. Однако немного найдется людей, которые понимают всю важность поведения, в основе которого лежит спокойствие. Если вы относитесь к числу тех, кто это понимает, у вас есть шанс.

Один мой друг - самый изощренный переговорщик. Однажды он зашел в автосалон и уторговал роскошный автомобиль последней марки до невероятно низкой цены. Приведу его слова полностью: "Добрый день, сэр. У меня в руках подписанный чек на сумму тридцать две тысячи двести пятьдесят фунтов стерлингов, которые я намерен потратить на покупку этого автомобиля. Я знаю, что вы сейчас пойдете консультироваться с боссом, но должен заметить, что в вашем распоряжении только девять минут и ни секунды больше. Я не намерен платить ни пенса больше, но чек ваш, если вы решитесь расстаться с этой машиной". Лишь только заметно разнервничавшийся продавец раскрыл рот для ответа, мой приятель посмотрел на часы и произнес: "У вас осталось восемь с половиной минут, прежде чем я выйду за дверь".

И он-таки получил автомобиль!

Совершенно очевидно, что очень немногие из нас обладают такой же выдержкой (или средствами) или даже желанием, чтобы проделать то же самое. Однако мой пример демонстрирует магическую силу готовности уйти в сторону. Разумеется, предложенная моим другом цена не слишком отличалась от той, сколько в действительности стоил автомобиль. И целью его визита не было уйти с пустыми руками. Мой приятель просто учел это в своей стратегии. Предварительно он провел некоторое исследование рынка и знал, что владелец автосалона, продав автомобиль по предложенной ту цене, все равно получит крохотную прибыль. Но он знал также и то, что названная им цена была значительно ниже той, по которой когда-либо продавался автомобиль подобного класса. Поскольку он хотел именно этот автомобиль, но не был одержим этой идеей, он бы в любом случае ничего и. потерял. Ему было известно, что любой продавец автомобилей потратит кучу времени с покупателем, прежде чем продать машину. В данном же случае потеря времени составила бы максимально девять минут. Возможно, для автомобильного дилера было выгоднее продать автомобиль быстро, но с маленькой прибылью, чем ждать неизвестно сколько времени, чтобы продать его с выгодой максимальной. Вы вполне можете испытать предложенную мной стратегию в переговорах, при этом ваше уважение к партнерам нисколько не проиграет. Нет никакой нужды демонстрировать упрямство и агрессивность. Все, что вам потребуется, - это спокойствие и ярко выраженная готовность уйти в сторону. Попробуйте - и я уверен, вы не пожалеете.

21. ПРОЯВИТЕ ГОТОВНОСТЬ К ПЕРЕМЕНАМ

- **Мир таков, что не может вознаградить вас стремительными изменениями самого себя. Именно от вас требуется изменить свой подход к жизненным проблемам.**

В своей замечательной книге "Успех - это не катастрофа" доктор Рибейро приводит утверждение, которое ласкает мне слух и к тому же прошло проверку временем. Он говорит: "Если делать одно и то же, и результат будет одним и тем же". Какое мощное послание к человечеству! Иногда, чтобы внести в свою жизнь нечто позитивное, необходимо изменить привычный стиль ваших действий. Мир таков, что не может вознаградить вас стремительными изменениями самого себя. Именно от вас требуется изменить свой подход к жизненным проблемам.

- **Важно напомнить себе о том, что, продолжая действовать так же, как и раньше, вы получите тот же результат!**
- **Я встречал многих людей, которые совершенно не хотят меняться, даже при условии, что их труды не приносят плодов. Люди боятся перемен. Иногда они аргументируют свою позицию фразами типа: "Я всегда был таким" или "Я не такой человек" или "Я всегда делал так". Однако, если вы видите, что в жизни что-то не получается, оправдываться подобными объяснениями нелепо. Важно напомнить себе о том, что, продолжать действовать так же, как и раньше, вы получите тот же результат!**

Возможно, вы не относитесь к типу людей, которые привыкли обращаться с просьбами к друзьям или близким. И возможно, вы даже гордитесь этим. Однако бывают ситуации, когда для успеха дела полезно обратиться за помощью. Если вы будете по-прежнему упрямяться и заявлять "Я не могу на это пойти", может получиться, что вы попусту упустите свой шанс. Можно привести множество примеров того, как нежелание попробовать что-то новое или поступить иначе сводит на нет шансы на успех. Проверьте себя на упрямство: есть в вашей жизни области, в которых всегда поступаете именно так, как привыкли?

Призыв "Будьте открыты для нового", откровенно говоря, уже набил оскомину. И тем не менее очень немногие могут сказать о себе, что последовали ему. Гораздо чаще мы привязаны к старым, избитым формулам поведения. Если отбросите страх и проявите готовность к переменам, не сомневаюсь, что полученный результат превзойдет то, что до сих пор имели.

22. ПОСВЯТИТЕ МАКСИМУМ ВРЕМЕНИ «КРИТИЧЕСКОЙ ТОЧКЕ» СВОЕГО БИЗНЕСА ИЛИ ПРОЕКТА

- **Очень часто мы кидаемся от одного дела к другому, причем совершаем абсолютно несвязные действия.**
- **Попробуйте переоценить свои приоритеты.**

Зачастую люди в своем стремлении к успеху допускают большую ошибку, сосредоточиваясь на незначительных аспектах своего дела. Слишком много времени и сил они уделяют тому, что, может быть, и необходимо, но не жизненно необходимо для реализации того или иного проекта или бизнеса. Я наблюдал раздраженных бизнесменов, жалующихся на нехватку времени на нужные телефонные звонки, переговоры, подготовку предложения, проведение маркетинга и прочите обязательства, которые являются самыми горящими для успеха предприятия, но при этом они находят время на, чтобы протереть свой рабочий стол, провести несколько светских бесед по телефону; привести в порядок компьютерные диски, распланировать свой уик-энд, перечитать ряд файлов, сделать еще многое, но вовсе не обязательное для успеха дела.

Возможно, в какой-то определенный момент разрешение той или иной проблемы и является "критической точкой" нашего бизнеса. Но при этом нужно обязательно задаться вопросом: "Что действительно самое важное?" Гораздо чаще ответ на него сильно отличается от ответа на другой, вопрос: «А какой следующий шаг представляется логическим и наиболее удобным?» Очень часто мы кидаемся от одного дела к другому, причем совершаем абсолютно несвязные действия. Мы пытаемся разрешить мини-кризис, ответить на неожиданный телефонный звонок, и все это в то время, которое собирались посвятить одному, но жизненно важному делу.

Дважды в неделю я тренируюсь в местном атлетическом клубе. И должен заметить, что тот же принцип вполне применим и к занятиям спортом. Интересно наблюдать, как ведут себя в спортзале разные люди. Есть одна группа - мне бы хотелось и себя причислить к ним, - которая засучив рукава, сразу же приступает к тренировкам. Они переходят от тренажера к тренажеру, от упражнения к упражнению, пока не выполнят весь предписанный комплекс. Уже через полчаса или раньше их можно увидеть в душе и затем покидающих клуб. Как правило, эти люди пребывают в хорошей физической форме. Они приходят в клуб, чтобы выполнить все, что планировали.

- **Мы пытаемся разрешить мини-кризис, ответить на неожиданный телефонный звонок, и все это в то время, которое собирались посвятить одному, но жизненно важному делу.**

Однако есть и другие «атлеты». Они подолгу беседуют, общаются в раздевалке, на что тратят минут пятнадцать-двадцать, затем бродят по залу, разглядывая инвентарь. Иногда они читают газеты или принимают паровые ванны. Недавно я услышал телефонный разговор, который один из посетителей клуба вел со своей женой или подругой. С серьезным видом он говорил в трубку: «Дорогая, я никак не достигну результата. Хожу в этот клуб практически каждый день, но не скинул еще ни грамма веса». Должен заметить, что я вижу этого века очень часто, но ни разу не видел в процессе тренировки. Он просто убедил себя в том, что ежедневное посещение клуба само по себе есть достойное занятие. Но ведь он так и не подошел к "критической точке" - физическим упражнениям!

Точно так же можно оказаться в ловушке и в бизнесе, и в финансовых делах. Мы можем напускать на себя деловой вид, суетиться в офисе, но упустить из виду самое главное. Некоторые из моих знакомых, весьма удачливых людей, проводят на работе лишь несколько часов в день – но они посвящают их именно тому, что не терпит отлагательства. Остальное словно по мановению волшебной палочки становится на свои места. Попробуйте переоценить свои приоритеты, уделите этому несколько минут в день. И тогда ваши усилия будут целиком и полностью ориентированы на успех и изобилие.

23. ВЫРАЗИТЕ СВОЮ БЛАГОДАРНОСТЬ ДРУГИМ

- **Жизнь становится легче, если мы не забываем поблагодарить других за проявленную доброту.**
- **Когда привычка благодарить укрепится в вас, успех, благополучие и счастье вам гарантированы.**

Если задуматься, в жизни очень мало абсолютных истин, которые мы готовы принять безусловно. Одна из них сводится к следующему: Если благодарность действительно искренняя, люди ее принимают и помнят. Она не только наполняет сердца людей теплом, но и вдохновляет их на ответные добрые дела. Люди, которых мы не забываем поблагодарить лично, гораздо охотнее окажут нам помощь в будущем, нежели те, которых мы не удостоили благодарности. Это так очевидно, однако очень немногие понимают важность этого момента.

Человеку от природы свойственна доброта. Большинство людей любят помогать другим; поддерживать в трудные минуты. И при этом любят, чтобы их добрые дела оставались в памяти тех, кому они помогли. Люди равнодушны к признательности, восхищению, благодарности. И если их поступки заслужили признания, это укрепляет в людях веру в себя, в собственную правоту. Таким образом, возникает потребность продолжать действовать в том же духе. Жизнь становится легче, если мы не забываем поблагодарить других за проявленную доброту.

Есть немало замечательных людей, которые здорово помогли мне и в жизни, и в карьере. Независимо от того, получил ли я помощь в ответ на просьбу или без таковой, я не забываю выразить свою благодарность. И хотя делаю, это вовсе не потому, что рассчитываю получить что-то взамен, люди, услышавшие мою благодарность, в следующий раз еще более охотно и искренне стремятся оказать помощь. Никто из нас не хочет, чтобы его помощь была воспринята как должное. Все мы нуждаемся в благодарности!

В следующий раз, когда вы совершите доброе деяние и услышите благодарность в свой адрес, отметьте про себя какие чувства вы испытываете в этот момент. При том, что помощь вы готовы оказывать и впредь и даже без благодарности, вам будет гораздо приятнее, если вы все-таки услышите теплые слова в свой адрес. Когда привычка благодарить укрепится в вас, успех, благополучие, и счастье вам гарантированы.

24. СТАРАЙТЕСЬ ПРОИЗВЕСТИ НЕИЗГЛАДИМОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ (А НЕ ПРОСТО ХОРОШЕЕ)

- **Проявляйте искренний интерес к судьбам других.**
- **Сделайте так, чтобы люди вспоминали вас добрым словом.**

Вы, наверное, возразите мне, сказав, что эта стратегия противоречит другому мудрому высказыванию: "Не сжигай мосты". Чувства, которые испытывают к вам окружающие, могут стать очень важным элементом вашего успеха. Во всяком случае, популярность среди окружающих всегда дает вам определенные преимущества. Это не значит, что вы должны притворяться и казаться лучше, чем вы есть на самом деле. Речь лишь о том, чтобы вы осознали, что ваше поведение, доброта, целостность не останутся незамеченными для других.

Как-то я прослушал аудиозапись лекции Кена Бланшара под названием "Неистовые почитатели". В ней он рассуждал о том, как произвести впечатление на окружающих, заставив их не просто любить, но с ума сходить и от вас, и от тех товаров и услуг, которые вы предлагаете. Каждый человек подсознательно хочет, чтобы люди стремились иметь с ним дело, проводить время, помогать. Каждый хочет, чтобы его клиенты, коллеги, даже конкуренты говорили о нем в превосходной степени.

А путь достижения этого весьма прост: в первую очередь постарайтесь сделать свою жизнь абсолютно целостной и исполненной доброты. Пропустите вперед других, насколько это возможно. Проявляйте искренний интерес к судьбам других. Живите проблемами настоящего дня вместе с другими. При разговоре с людьми смотрите им в глаза и тщательно вслушивайтесь в их слова. Воспринимайте каждого как индивидуальность. Расспрашивайте о семьях. Слушайте, слушайте, слушайте. И наконец, сделайте так, чтобы ваши действия соответствовали вашим благородным намерениям. Не поддавайтесь настроениям толпы. Выражайте благодарность тем, с кем вы общаетесь и работаете. При подходящем случае пошлите теплую записку или букет цветов. Сделайте так, чтобы люди вспоминали вас добрым словом.

Если ваши мысли и действия будут действительно искренними, вы неизменно заработаете себе блестящую репутацию. Люди будут стремиться работать с вами, проводить с вами время. Более того, жизнь ваша наполнится еще большим смыслом и радостью.

25. ПОДДЕРЖИВАЙТЕ В СЕБЕ СОЗНАНИЕ СОБСТВЕННОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

- **Жизнь без волнений - это жизнь в изобилии и радости.**
- **Избавившись от страха, культивируя в себе сознание собственного благополучия, мы вскоре ощутил прилив капитала.**

Развитие в человеке сознания собственного благополучия, собственно, и является целью написания этой книги. Сознание собственного благополучия предполагает полное отсутствие беспокойства по поводу денег, понимание того, что возможностей пополнения своего состояния предостаточно. Люди, которые живут на широкую ногу, никогда не ставят себе целью заработать достаточно — они знают, что для них пополнение кошелька и приобретение влияния это стиль жизни. Напротив, беспокойство мешает нам ощутить свободу и радость. И мы никогда не сможем быть свободными, если не разорвем путы страха. Но как только мы от них избавимся, жизнь наша в корне изменится. Жизнь без волнений — это жизнь в изобилии и радости.

Если мы тратим свою душевную энергию на беспокойство, очень трудно, если не сказать невозможно, достичь изобилия. Наши страхи встают на пути творческого развития и замыкают нас на существующем порядке вещей. С другой стороны, избавившись от страха, культивируя в себе сознание собственного благополучия, мы вскоре ощути прилив капитала. Мы в буквальном смысле слова сможем проложить каналы, по которым денежные потоки будут стекаться в нужном нам направлении. Наши локаторы будут настроены на новые и волнующие перспективы, а сознание будет готово принять их в свои объятия.

- **Мы в буквальном смысле слова сможем проложить каналы, по которым денежные потоки будут стекаться в нужном нам направлении.**

Самый важный аспект в выработке сознания собственного благополучия можно образно сформулировать следующим образом: "Не ставь телегу впереди лошади". Не ошибитесь: сознание собственного благополучия должно быть впереди! Вы не сможете вдруг выработать в себе это сознание, когда станете богатым. Все происходит наоборот. В первую очередь вы вырабатываете в себе сознание собственного благополучия путем избавления от беспокойства, доверяя к жизни и своим внутренним резервам. Как только это будет достигнуто, истинное благополучие не заставит себя долго ждать.

26. ДОЖДИТЕСЬ ВДОХНОВЕНИЯ

- **Самое лучшее использование времени - это бездействие.**
- **В нашем распоряжении всегда есть здравый смысл, который может подсказать верное решение, инспирировать вдохновение, стать путеводной звездой.**

Как ни иронично это прозвучит, но самое лучшее использование времени — это бездействие. Однако в наш скоростной, бешеный век большинство из нас начинают паниковать, если вдруг обнаруживают, что нечем заняться, даже если альтернатива безделья — нечто совершенно непродуктивное, бесполезное. Мы так деловиты или делаем вид, что заняты, что даже не находим времени прислушаться в мудрому голосу разума.

Разум встроен в нашу психику природой. В нашем распоряжении всегда есть здравый смысл, который может подсказать верное решение, инспирировать вдохновение, стать путеводной звездой. Проблема состоит в том, что мы должны остановиться и успокоиться, чтобы услышать его. Должны дождаться вдохновения.

Все это требует привычки и желания. Мы должны признать, что "не знаем, что делать" в какой-то конкретный момент. Мы должны научиться терпению, тем более что дело стоит того. Простой факт признания того, что вы не знаете ответа, активизирует работу вашего мозгового центра. Проявив желание дождаться вдохновения, вы обязательно его дождетесь. Не всегда, но в большинстве случаев вашей мысли потребуется всего несколько минут, чтобы подыскать подходящий ответ. Ответы, которые вы получите, приятно удивят вас. Ваше мышление и инстинкты поднимутся на новый уровень.

27. ИСПОЛЬЗУЙТЕ СИЛУ РАЗМЫШЛЕНИЯ

- **Размышление - это пассивный путь поиска решений и стратегий, требующий минимального расхода энергии и усилий.**
- **Размышление позволяет нам выявить пробелы в своем сознании.**

Размышление — один из самых мощных, но, к сожалению, недооцененных инструментов достижения успеха. Размышление — это пассивный путь поиска решений и стратегий, требующий минимального расхода энергии и усилий. Это полная противоположность форсированного поиска ответа. С помощью размышления вы словно проецируете ответ перед глазами, не прилагая к этому ни малейших усилий.

Одним из преимуществ размышления является то, что оно позволяет нам избавиться от довлеющего над нами эгоцентризма. Когда мысль наша находится, в спокойном состоянии, мы имеем возможность четко, уяснить положение вещей, разглядеть новые подходы к решению проблем, увидеть себя со стороны. Размышление позволяет нам выявить пробелы в своем сознании.

Процесс размышления заключается в том, что вы позволяете своей мысли успокоиться, так что ответы на многие вопросы рождаются в тишине. Зачастую, бросаясь на поиск решения, мы включаем на полные обороты свое мышление. Это называется активным решением проблемы. Мы думаем, думаем — и потом опять думаем. Мы становимся участниками процесса мышления. Отыскав решение, мы хвалим себя за это и ругаем, если решение не найдено. В большинстве случаев, когда мы активно думаем, наша мысль отталкивается от того, что нам уже известно, с чем мы уже знакомы. Мы пытаемся решить проблему на том же уровне понимания, на котором она возникла. И зачастую происходит бег по кругу.

Люди, которые регулярно пользуются методом размышления, понимают, что есть более глубокий уровень познания. Этот источник мудрости доступен для нас в неограниченных дозах, поскольку присутствует постоянно. Единственное, что мешает нам им воспользоваться, это шум или болтовня нашего мышления. Если же мы приглушим громкость мышления, мы начнем улавливать внутренний голос, голос мудрости.

Недавно у меня возник личный конфликт с одним из моих партнеров. Мысленно я обвинял его во всех наших проблемах. И чем больше я об этом думал, тем все больше убеждался в том, что именно в нем кроется источник всех бед. Дело зашло так далеко, что я уже начал подумывать о том, чтобы разорвать наше партнерство, которое, кстати, до этой поры было весьма

успешным. Моя жена Крис предложила мне полностью отключиться от конфликта и повременить с принятием решения. Вместо этого она посоветовала мне проехаться на автомобиле и провести время в спокойном размышлении. Я последовал ее совету. По мере того, как я успокаивался, мне все более очевидным становился тот факт, что большинство возникших проблем исходили от меня. Я смог разглядеть, как мало я сделал для того, облегчить взаимопонимание.

Вас шокирует, насколько легко можно разрешить большинство проблем, стоит только успокоиться и обдумать все без эмоций. Вас также приятно удивит, сколько новых идей посетит вас в такие минуты. И хотя мысль ваша будет спокойна, ее поток не иссякнет. Вместо этого вы просто будете пользоваться иной областью сознания — более мягкой, мудрой, которая подразумевает наименьшее сопротивление и содержит новые ответы. Успех зачастую является следствием творчества, действий, которые раньше вы не предпринимали. И в этом смысле размышление — мощный двигатель этого процесса.

28. СМЕЙТЕСЬ НАД СВОИМИ ОШИБКАМИ (И БОЛЬШЕ НЕ ПОВТОРЯЙТЕ ИХ)

- **В любой ошибке заложен потенциал для роста.**
- **Если вы относитесь к ошибкам и проблемам чересчур серьезно, вы, сами того не ведая, мешаете себе найти выход.**

Вы никогда не замечали, что чем серьезнее вы относитесь к своим ошибкам, тем чаще их допускаете? И чем серьезнее относитесь к проблемам, тем больше их создаете? Это происходит оттого, что ваше поведение послушно следует за вашим вниманием - совсем как щенки за своей мамой. Стоит вашей энергии солгать, как вы тут же поступаете тем же образом. Когда ваше сознание переполнено конфликтными ситуациями, ошибками, проблемами, внимание сразу же переключается в негативном направлении. Таким образом, если чересчур серьезно относиться к той или иной проблеме или ошибке, да даже к самому себе, вы в действительности моделируете ситуацию, в которой неизбежно повторение ошибки.

Ментальная энергия — очень мощный и потенциально полезный инструмент. Однако пользоваться им можно двояко. Если направить энергию исключительно на проблемы и заботы, вы только их и увидите и только их сможете создавать. Если же направить энергию в позитивное русло, ваша мысль будет ориентирована на творчество — поиск решений, видение перспективы. Она будет открыта для всего нового, и вы будете настроены на успех.

Что касается расхода энергии, гораздо продуктивнее использовать ее в положительном направлении — скажем, за мир и против насилия, за совершенство против посредственности.

Решение легко относиться к ошибкам не означает, что вас перестанет волновать сама возможность их совершения.

- **В следующий раз, когда вы допустите ошибку, измените своей привычке паниковать, а вместо этого ухмыльнитесь про себя.**

Речь идет лишь о том, что вы отказываетесь усугублять проблему, зачастую раздувая из мухи слона. Подразумевается, что вы понимаете значение перспективы и сохраняете чувство юмора перед лицом испытаний.

В любой ошибке заложен потенциал для роста. В каждой проблеме изначально заложено ее решение. Если вы относитесь к ошибкам и

проблемам чересчур серьезно, вы, сами того не ведая, мешаете себе найти выход. В следующий раз, когда вы допустите ошибку, измените своей привычке паниковать, а вместо этого ухмыльнитесь про себя. И вы увидите, как легко и просто отыщется решение.

29. НАУЧИТЕСЬ ОБУСТРАИВАТЬ СВОЙ ЛЕНЧ

- Если вы будете работать в течении 30 лет и тратить на ленч два доллара вместо семи с половиной в местном ресторане, ваша ежедневная экономия в размере пяти с половиной долларов, умноженная на тридцать лет, обернется кругленькой суммой в сто долларов.

Вероятно, и вас, и ваших близких волнует проблема ленча — ведь на него нужно потратить и время, и усилия. И все-таки в самом процессе ленча есть ряд выгодных моментов. Прислушайтесь к моему совету: предложите вашим коллегам по работе провести небольшой эксперимент хотя бы в течение пары дней. Эксперимент заключается в том, что каждый из вас приносит на работу свой ленч, и, в зависимости от погодных и прочих условий, вы выходите в близлежащий парк, на озеро или любое другое живописное местечко, чтобы провести полуденную трапезу.

Идея состоит в том, что вы совмещаете ленч с общением по интересам. В зависимости от структуры вашего коллектива, вы можете распланировать, кто и что приносит. Это не только забавно, но и гораздо полезнее, чем еда в ресторане, к тому же выгода очевидна, например, если вы будете работать в течение 30 лет и тратить на ленч два доллара вместо семи с половиной в местном ресторане, ваша ежедневная экономия в размере пяти с половиной долларов, умноженная на тридцать лет, обернется кругленькой суммой в сто тысяч долларов. К тому же те, кто частенько захаживает в ресторан, подтвердят, что взятая мной цена ленча в высшей степени символическая.

Идея экономии увлечет вас и откроет новые возможности повышения вашего благосостояния. К тому же ее можно распространить и на все другие у области жизни. Скажем, маленький бонус, полученный вами, можно потратить на какие-то потребительские товары, а можно положить на счет, который будет постепенно расти. То же самое можно проделать со скидкой, полученной на таможне, неожиданным подарком родственника да даже накопленной карманной мелочью. Всякий раз, когда обнаружите у себя немного лишних денег, вложите их в с будущее. Со временем вы ощутите значительную прибыль.

Как только вы настроитесь на такой тип мышления, ваши доходы начнут возрастать. Вы обнаружите в себе способность к многовариантному мышлению. Скажем, покупка более дешевого автомобиля уже не будет огорчать вас, не будет возбуждать в вас чувства ущербности, но, наоборот, испытаете радость от того, что сумели вложить разницу в себя. Вы увидите, насколько увлекателен процесс такого инвестирования в себя и свое будущее. Таким образом, на смену волнениям о будущем придет радость

разнообразного выбора. Кто бы мог подумать, что простой ленч на работе окажется такой выгодной сделкой?

30. НЕ БОЙТЕСЬ ПРОСИТЬ ТО, ЧТО ВАМ НУЖНО

- **Помощь другим, готовность оказать услугу, ощущение собственной необходимости являются важными составляющими человеческой сути.**
- **Несправедливо и даже оскорбительно полагать, что окружающие не готовы прийти вам на помощь.**

Джек Кенфилд и Марк Виктор Хансен, авторы книги "Супчик для души", называют эту простую стратегию «фактором Алладина». Просто удивительно, - чего можно достичь, попросту попросив то, что вам нужно — помощи, повышения жалованья, прощения, совета, шанса, да чего угодно. И вы не только можете получить то, о чем просите, но даже заслужить благодарность за проявленную инициативу от тех, к кому вы обратились с просьбой.

Если это так очевидно выгодно, тогда почему же лишь немногие отваживаются просить о чем-то? Объяснение всё то же: страх. Нас беспокоит результат. Мы боимся отрицательного ответа. Опасаемся, что кого-то обидим, предстанем слабаками или жаждущими получить выгоду от дружбы. В глубине души мы считаем себя недостойными помощи. Таким образом, наш прошлый негативный опыт или страх мешают нам воспользоваться открывающимися возможностями.

Несколько лет тому назад я пришел к выводу, что одним из моих величайших приобретений является готовность помочь другим. Сотни раз мне доводилось отвечать на телефонные звонки или письменные просьбы совершенно незнакомых людей. А в отношении друзей и близких моя готовность помочь проявляется еще ярче. Я всегда оказываюсь рядом, когда человек нуждается во мне. И понял, что помощь другим, готовность оказать услугу, ощущение собственной необходимости являются важными составляющими человеческой сути. Это здорово — чувствовать, что ты нужен.

- **Вместо того чтобы терзать себя сомнениями, помните следующее: обращаясь к кому-то за помощью, вы оказываете этому человеку огромную услугу, поскольку даете ему шанс ощутить собственную значимость и необходимость.**

Более того, я понял, что и другие чувствуют то же самое. Несмотря на присущие нам страхи и переживания по этому поводу, мне представляется, что несправедливо и даже оскорбительно полагать, что окружающие не готовы прийти вам на помощь. Я ведь не единственный такой такой замечательный. И вот что я

хочу вам сказать: главное, чтобы, обращая за помощью, вы искренне верили в то, что другие хотят вам помочь. Вам нужно, представить, что человек, к которому вы обращаетесь, такой же, как и вы — в душе желающий оказаться полезным.

Это простое открытие в отношении других фантастически ускорило продвижение к успеху. Все дело в том, что я перестал рассчитывать исключительно на собственные силы. Ведь вокруг так много людей, готовых помочь мне в реализации моих проектов советами, экспертизой и прочим. Сегодня, когда я прошу кого-нибудь сесть со мной и обсудить рожившуюся идею, я получаю не только помощь, но всплеск творческой активности. Кстати, здесь существует замкнутый круг. Дающий получает и ответно. Разумеется, я не призываю вас сейчас же бежать за помощью к другим и высасывать из них все, что можно. Речь идет лишь о том, чтобы вы избавились от страха обратиться за помощью, а уж ваши мудрость и разум подскажут вам, когда и как попросить.

Вместо того чтобы терзать себя сомнениями, помните следующее: обращаясь к кому-то за помощью, вы оказываете этому человеку огромную услугу, поскольку даете ему шанс ощутить собственную значимость и необходимость.

31. ЗАМКНИТЕ СПИРАЛЬ РАЗДРАЖИТЕЛЬНОСТИ

- *Находясь под влиянием отрицательных эмоций, мы растрачиваем лишнюю энергию, принимаем непродуманные решения, теряем способность к творчеству и ощущение радости.*
- *Все, что вам нужно, - это мудрость понимания того, что негативная реакция не в ваших интересах, и готовность отступить.*

Редкий человек может сказать о себе, что способен контролировать свою реакцию. В каждом из нас прочно сидит тенденция к излишней эмоциональности. Вот типичный пример: кто-то подверг критике вашу работу. Вы пылко реагируете на критику, занимая оборонительную позицию. Следующие полчаса проводите, анализируя замечания, убеждая себя в том, что они несправедливы. Вихрь мыслей пронесется в вашем сознании. Вы фокусируете на них внимание. И чем пристальнее внимание, тем хуже у вас на душе, тем ощутимее усталость.

Вопрос состоит в том, насколько эффективно вы можете действовать в состоянии раздраженности, упрямства, явствуя себя оскорбленным? Все дело в том, что, находясь под влиянием отрицательных эмоций, мы растрачиваем лишнюю энергию, принимаем непродуманные решения, теряем способность к творчеству и ощущение радости. Согласитесь, разве не здорово было бы научиться гасить отрицательные эмоции еще в зародыше?

И вы это можете! Главное — поймать момент приступа и заранее устроить "короткое замыкание". Ведь с каждой отрицательной эмоцией приходит и негативное чувство — раздражение, нетерпение, беспокойство. Мы зачастую используем эти чувства, чтобы оправдать дальнейшие негативные поступки, которые совершаем в пылу эмоций. Например, мы говорим себе: "Я имею право злиться". Сосредоточившись на злости, мы начинаем оживлять в памяти всякого рода раздражители и таким образом раскручиваем спираль раздражительности.

Однако, если мы начнем воспринимать негативные эмоции как сигнал потенциальной опасности, мы окажемся в более выигрышной позиции и сможем остановить вихрь отрицательных эмоций, пока он не вышел из-под контроля. На днях я ожидал очень важный телефонный звонок. Я ждал и ждал. Мысленно я был убежден в том, что договорился со своей клиенткой о том, что она позвонит в установленное время и по определенному номеру телефона. Я отменил все другие планы, только чтобы не пропустить ее звонка. Однако выяснилось, что она была твердо уверена в том, что я должен был позвонить ей. Поскольку я ждал ее звонка: не занимал линию, ей позвонить я уже не мог. В конце концов

позвонила она. И в трубке я услышал ее разгневанный голос. Естественно, я тут же разозлился. «Как она смеет?» — пронеслось у меня в голове. Я был взбешен. Что меня спасло — так это мое умение контролировать негативные эмоции. Они были для меня своеобразным контрольным сигналом, напомнившим мне о том, что нужно успокоиться. И я тут же смог разглядеть, что злого умысла не было в поступках. Просто один из нас допустил ошибку. Хотя и достаточно серьезную. Мой внутренний голос прошептал мне: "Расслабься. Не превращай это в драму". И через несколько мгновений я взял себя в руки и просто извинился. Честно говоря, я не знал, кто же из нас был виноват. Но в конечном счете, какая разница? Однако если бы я позволил негативным эмоциям завладеть мной, то вконец бы испортил отношения с партнером. Как оказалось, наше недопонимание вовсе не было проблемой. Буквально через несколько секунд мы оба забыли о недоразумении. И нет тебе ни растраченной впустую энергии, ни ненужных споров, обид и прочей ерунды.

Многие потенциальные проблемы можно предотвратить с помощью этой простой стратегии. Все, что вам нужно, — это мудрость понимания того, что негативная реакция в ваших интересах, и готовность отступить. Путь к изобилию и радости — забавное приключение. Однако иногда мы сбиваемся с него. Не растрачивайте свою драгоценную энергию, усугубляя уже создавшуюся негативную ситуацию. И вы увидите, насколько легче станет ваша жизнь и как просто будет вернуться на начертанный путь.

32. УСТРАНИТЕ САМОЕ ГУБИТЕЛЬНОЕ УБЕЖДЕНИЕ

- *Приберегите энергию для положительных мыслей и эмоций. Как только вы избавитесь от губительных убеждений, радость и изобилие вернутся в вашу жизнь.*

У всех нас есть убеждения, которые сопровождают нас по жизни. И среди них можно выделить одно - самое назойливое и самое привычное, которое мы воспринимаем как данность. Для меня долгое время таковым оставалось следующее: "Мне не хватает времени". День за днем, большую часть своей сознательной жизни, я напоминал себе об этом сдерживающем факторе. Иногда я повторял эту мысль по несколько раз на день.

Какая польза в том, чтобы вбивать себе в голову негативные утверждения, подобные этому? Вы только вдумайтесь, какие мысли сопутствуют ему. Представим: "Мне не хватает времени" подразумевает, что "Я никогда не успею сделать что-то вовремя", "Я буду постоянно торопиться", «Нельзя терять ни минуты» и другие ограничивающие свободу и шансы на успех измышления. Разве подобное убеждение помогает мне в работе и в жизни? Разумеется, нет! Приносит оно мне радость? Нет. Любой эффект, который дает данное убеждение, исключительно отрицательный.

А какое ваше самое губительное убеждение? Может быть, вы убеждены в том, что вам не везет или вы недостаточно хороши? Может, вы думаете, что не заслуживаете успеха или что другие люди контролируют вашу судьбу? Возможно, вы полагаете, что окружающие вас используют или что вы — жертва обстоятельств. В любом случае оно не стоит того, чтобы на нем сосредоточиваться. Помните, что каждый раз, напоминая себе вбитую в голову догму, вы снижаете свои шансы на успех. Между вами нынешним и тем, кем вы хотели бы стать, словно вырастает стена. В следующий раз, когда вы скажете себе: "Я не выдержу перемен" или «Я не могу измениться, я всегда был таким», продолжите "Я не хочу добиться успеха".

Когда я все-таки сбиваюсь на старую привычку и пытаюсь убедить себя в том, что мне не хватает времени, я же вспоминаю о том вреде, который приношу сам себе. Я напоминаю себе о том, что в моем убеждении содержится нулевая ценность. Предлагаю и вам проделать то же самое, может удивить и даже шокировать то, насколько часто Вы произносите себе и окружающим подобные губительные мысли. Но не пугайтесь: от них очень легко избавиться. Просто прекратите их повторять. Дайте себе слово покончить с ними раз и навсегда. Как только привычная догма закрадется в сознание, отгоните ее, как назойливую муху. Удаляйте ее внимания. Приберегите энергию для положительных мыслей и эмоций. Как только вы избавитесь от губительных убеждений, радость и изобилие вернутся в жизнь.

33. ПОМНИТЕ, ЧТО ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕ ДЕЛАЮТ ЧЕЛОВЕКА, НО ПОМОГАЮТ ЕМУ РАСКРЫТЬСЯ

- *Обстоятельства таковы, каковы они есть. Если вы в сорок пять остаетесь ребенком, вы им будете в девяносто пять.*
- *Как только у вас возникнет соблазн пожаловаться на обстоятельства, отмахнитесь от этой назойливой мысли.*

Исключительно трудно найти удачливого человека, который вечно скулит и ноет по поводу обстоятельств. И это несмотря на то, что ему для достижения успеха, возможно пришлось преодолеть уйму препятствий. С другой стороны, очень удобно свалить всю вину за неудачу на обстоятельства. Но вопрос стоит иначе: что первично — ваша жизненная позиция или успех? Ответ возможен только один, и это доказано жизнью: позиция победителя первична, а благополучие следует за ней.

Обстоятельства таковы, каковы они есть. Если вы в сорок пять остаетесь ребенком, вы им будете и в девяносто пять. Белый вы или черный, мужчина или женщина, банкрот или преуспевающий бизнесмен — от этих фактов уже не уйти. Если ваши родители не имели средств послать вас в колледж, если вам приходилось добираться до школы пешком десять миль — все это страницы вашего прошлого. Пора перешагнуть через это и двигаться дальше.

Вы обнаружите, что жизнь намного проще и радостнее, стоит перестать ныть и жаловаться. Если вас обуревают грусть, злость, подозрительность, пожалейте себя, но не более того. Стоит вам ограничить предел своих возможностей, как ваши шансы на успех резко сократятся. Избавившись от привычки жаловаться на судьбу, вы дадите возможность выплеснуться своей творческой энергии. Вы сможете сосредоточиться на настоящем моменте. Вместо того чтобы концентрировать внимание на проблемах, вы начнете видеть их решения. Вместо отговорки «я не могу» вы выберете более позитивное отношение к жизни.

- *Не переживайте по поводу, вызвавшему желание поплакаться в жилетку. К положительным ощущениям привыкнуть не так сложно, но зато гораздо приятнее!*

От вас требуется самая малость: решение избавиться от привычки жаловаться. Поначалу вам может быть трудно — и даже забавно — замечать за собой, насколько часто вы жалуетесь. Ломать привычки непросто. Но результат достоин потраченных усилий. Как только у вас возникнет соблазн пожаловаться на обстоятельства, отмахнитесь от этой назойливой мысли. Не переживайте по поводу, вызвавшему желание поплакаться в жилетку. К

положительным ощущениям привыкнуть не так сложно, но зато гораздо приятнее!

34. ВЫБИРАЙТЕ СИЛЬНОГО ПАРТНЕРА

- *Если вы можете правильно подобрать деловые качества партнеров, вам непременно удастся сформировать команду, ориентированную на успех.*
- *Вы можете быть самым талантливым на Земле человеком, но пока вы не нашли себе достойного партнера, вы не можете полностью реализовать свои таланты.*

Как вы уже, вероятно, знаете, слабое партнерство — профессиональное или личное — может быть гораздо хуже, нежели отсутствие партнерства как такового. И нет нужды говорить о том, что сильный партнер — это залог успеха. Однако иногда именно страх мешает нам искать хорошего партнера и формировать команду победителей. Многих беспокоит то, что придется делиться прибылью, властью, престижем. Как всегда, совет мой прост: избавиться от подобных страхов и осознать, что сильное партнерство в ваших интересах.

При выборе партнера следует учитывать ряд важных факторов. Если все члены команды делают одно дело, неизбежно получается так, что кто-то один работает усерднее и его ответственность выше, чем у остальных. Зачастую этот партнер начинает возмущаться тем, что ему приходится тащить всех остальных. Как правило, это не есть партнерство победителей. Например, двое адвокатов, специализирующихся на одной отрасли права, решают организовать совместную фирму. В конце года тот или другой адвокат непременно зададутся вопросом, какую выгоду он получил от такого партнерства. В конце концов, каждый из адвокатов способен выполнять работу другого. Но если организовать партнерство решают адвокат по уголовным делам и адвокат по корпоративным делам, в конце года каждый обязательно скажет: "Слава Богу, что у меня есть партнер. Без него я бы не справился".

В идеале каждый из партнеров должен принести в деловой союз мастерство и навыки, которыми в совершенстве владеет только он. Один может быть непревзойденным организатором, другой — специалистом в области связей с общественностью и ораторского искусства. Один может быть хорош в продажах, другой в маркетинге. Хорошее партнерство — это как хороший семейный союз, создавать его нужно продуманно и осторожно. Если вы можете правильно подобрать деловые качества партнеров, вам непременно удастся сформировать команду, ориентированную на успех.

Приведу классический пример такого партнерства. В течение нескольких лет Алан и Джордж добивались плохих финансовых результатов. Алан — превосходный дилер по недвижимости, обладает артистическим

даром. И хотя он может великолепно провести переговоры по продажам, у него нет никакого опыта в строительстве зданий. Джордж – отличный строитель и организатор, но ему не хватает смелости и напора в переговорах. Итак, эти двое заключили союз. С самого начала их партнерство показало себя с самой лучшей стороны. Уже в первый год существования их фирмы каждый из них получил прибыль, которая раньше и не снилась. Разумеется, прибыли пришлось пополам, но комбинация их навыков позволила вчетверо увеличить общий объем поступлений.

- ***Хорошее партнерство – это как хороший семейный союз, создавать его нужно продуманно и осторожно.***

Вы можете быть самым талантливым на Земле человеком, но пока вы не нашли себе достойного партнера, вы не можете полностью реализовать свои таланты. Так что, вместо того чтобы попросту растрачивать свою энергию, пытаясь сделать все в одиночку, подыщите себе партнера, и пусть каждый из вас сосредоточится на том, что он делает лучше всего.

35. ИЗБАВТЕСЬ ОТ МЫСЛЕЙ, ВНУШАЮЩИХ СТРАХ

Дайте себе зарок, что в течение следующего месяца вы будете гнать прочь любые мысли, внушающие страх. Как только они всплывут в вашем сознании, отмахнитесь от них. Это гораздо проще, чем вы думаете.

Если вы соберете в единое целое все внушающие страх мысли, которые бродят в голове среднестатистического человека, посмотрите на них объективно, вы обязательно убедитесь в том, что они абсолютно бесполезны. Ничего они не дают. Более того, их влияние на наши мечты, надежды, желания и успех крайне негативно.

Внушающие страх мысли имеют различные очертания. Иногда они звучат довольно трезво: "Я всего лишь стараюсь соблюдать осторожность, поэтому повременю с этим делом". Некоторые из них привязывают нас к прошлому: "Я уже пытался раньше это делать, у меня ничего не получилось". Случается, что страхи кажутся вполне реалистичными: "Никому это не удавалось, поэтому я хочу быть полностью уверенным в успехе". Примеров можно привести множество. И все-таки при ближайшем рассмотрении подобные мысли имеют сходство. Все они являются своего рода оправданием нашей беспомощности или нежелания что-то делать. Они всегда объясняли причины нашего ухода с поля боя, но никак не настраивают на атаку. Лично мне такие мысли представляются жестким поводком, сдерживающим энергичную собаку. Они мешают вам сделать шаг — причем не иногда, но практически всегда.

Кто-то из критиков может отнестись саркастически к моим доводам. Однако проблема преодоления страха состоит в том, что на первый взгляд пугающие мысли кажутся вполне разумными. Уверяю вас в том, что вовсе не призываю к ненужным и глупым рискам. Не предлагаю я и приниматься за дела, в которых вы недостаточно компетентны. Скажем, если у вас есть мечта играть в баскетбол за НБА, а вам сорок пять, вы страдаете излишком веса и ростом, забудьте о своем желании. У вас ничего не получится!

Запомните, я веду речь лишь о тех страхах, которые мешают вам осуществить мечту, - страх быть отвергнутым, страх неудачи, или о мыслях, подобных этим: «Что обо мне подумают? Я могу показаться глупцом» или «Думаю, что не справлюсь, у меня нет времени, опыта, уверенности, денег». Эти часто звучащие оправдания и есть ловушка для ваших надежд и устремлений.

Например, я знаю женщину, которая работала независимым агентом по продажам. Ее цель состояла в том, бы вдвое увеличить свой доход. "Рациональный" страх прочно сидевший в ее сознании, можно озвучить так:

"Я не могу обзванивать людей по выходным, ведь я могу отвлечь их от домашних дел, от семьи". Что говорить, она боялась звонить людям по выходным. И это тянулось годами, так что по прошествии времени она так и не достигла желаемых результатов. И вот в один прекрасный день она набралась храбрости и подняла телефонную трубку. Поскольку большинство ее потенциальных клиентов были дома и к тому же в домашней обстановке оказались более расслабленными, она пришла к выводу, что звонить по выходным удобнее всего. Как только она избавилась от страха, работать стало гораздо легче. Ее доход увеличился не то чтобы вдвое, а втрое.

Не хочу показаться вам примитивным, но все-таки предложу попробовать нечто, способное в корне изменить вашу жизнь. Дайте себе зарок, что в течение следующего месяца вы будете гнать прочь любые мысли, внушающие страх. Как только они всплывут в вашем сознании, отмахнитесь от них. Это гораздо проще, чем вы думаете. Нужно всего лишь немного храбрости и практики. Повторяйте это упражнение вновь и вновь, пока страхи не улетучатся совсем. Вы обнаружите, что жизнь в отсутствие подобных мыслей гораздо проще и интереснее.

36. МЫСЛИТЕ МАСШТАБНО!

- **Независимо от того, каким бизнесом вы занимаетесь, прежде всего нужно избавиться от страха и беспокойства, мешающих вашему продвижению вперед.**
- **Отбросьте страх - делайте деньги?!**

Призыв этот широко распространен и звучит впечатляюще. Масштабное мышление — магический инструмент, позволяющий вам увидеть перспективу и открыть для себя новые возможности. Оно делает жизнь более простой и забавной. К тому же возрастают ваши шансы на получение крупных прибылей.

Я не раз слышал от людей, добившихся успеха в жизни, что масштабное мышление — ключ к успеху. Давайте рассмотрим несколько примеров. Удачливые страховые агенты уверяют в том, что на переговоры с клиентом о полисе стоимостью в миллион времени уходит столько же, сколько на переговоры о полисе стоимостью в тысячу. Тот же принцип применим и к торговле недвижимостью, когда речь идет о продаже скромного коттеджа или фешенебельного особняка. Разумеется, можно делать деньги и на продаже небольших жилищ, но работа с крупным объектом приносит и крупный дивиденд. Вы сами можете выбрать масштаб, в котором вам желательно работать.

Та же концепция применима и к сфере публичных выступлений. На лекцию для одного человека уходит столько же времени, сколько на выступление перед массовой аудиторией. Концепция масштабного мышления относится и к выбору собеседника. Немаловажно учесть, насколько вы готовы к продвижению на самый верх. Вы боитесь этого? Если так, значит, вы выбываете из игры. Чаще всего легче общаться именно с людьми, которые уже находятся на самой вершине лестницы. Бывало так, что в агентствах торговли автомобилями именно босс садился со мной за руль и терпеливо объяснял достоинства выбранного мной автомобиля, в то как менеджеры средней руки снисходительно относились к моим запросам. Странная закономерность, но она существует.

Как правило, для многих тормозом к масштабному мышлению является страх. Мысли типа "Я не могу выступать перед такой массовой аудиторией", "Я не возьмусь за такой грандиозный проект", "Мне, неловко пригласить босса обедать со мной" воспринимаются нами чересчур серьезно. Постарайтесь избавиться от них. Вам это, удастся, лишь только вы поверите в свои силы. Страх, который вы испытываете, чаще всего рожден именно вами и в большинстве случаев не имеет под собой реальной почвы.

У меня был приятель, который всю жизнь утверждал, что не сможет написать книгу. Мне это было удивительно, поскольку я знал, что он блестящий писатель и прекрасно пишет заметки и короткие рассказы! Однажды я предложил ему подумать о том, чтобы создать книгу, состоящую из коротких рассказов, выстроенных в определенной последовательности. Как я и думал, подобная идея никогда не приходила ему в голову. Вместо этого он упорно убеждал себя в том, что книга ему не по плечу. Такой небольшой сдвиг в мышлении явился своеобразным толчком к писательской деятельности. Уже через два года он закончил свою книгу.

Задумайтесь, насколько масштабна ваша перспектива. Она маловата? А вы можете мыслить более глобально! В большинстве случаев ответ будет утвердительным. Независимо от того, каким бизнесом вы занимаетесь, прежде всего нужно избавиться от страха и беспокойства, мешающих вашему продвижению вперед. По мере того как будут исчезать пугающие вас мысли, их место будут занимать свежие идеи.

Моя знакомая держит кафе. Годами она делала все сама. Она не нанимала персонал, поскольку была уверена, что не может позволить себе дополнительных расходов. Но проблема состояла в том, что, работая в одиночку, она делала все крайне медленно. И ей не приходило в голову, что именно медлительность губительно сказывается на ее репутации. Она понимала, что происходит что-то не то, если ее посетителям приходилось выстаивать длинные очереди за чашкой утреннего кофе. И однажды она задала себе вопрос: "Если бы мне не мешал страх, что бы я предприняла?" Ответ родился мгновенно: "Наняла бы нескольких ребятишек, чтобы ускорить; обслуживание". К ее восторгу, это оказалось ее тайным желанием. Очереди в ее кафе исчезли, а прибыли возросли. Как чаще всего и бывает, виной всех неудач является именно страх. Отбросьте страх — делайте деньги!

37. ПРИНИМАЙТЕ РЕШЕНИЯ, ОРИЕНТИРУЯСЬ НА ДОЛГОСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ, А НЕ НА КРАТКОВРЕМЕННУЮ ВЫГОДУ

- *Импульсивность, основанная на краткосрочной информации, может обернуться непоправимой ошибкой.*

Как соблазнительно сделать наоборот! Скажем, в 1996 году, когда индекс Доу Джонса вырос на 26 процентов годовых, вы могли бы поддасться искушению и продать все имущество, вложив выручку в фондовый рынок. Но, сделайте вы это, уже через короткое время вы бы поняли, какой урон нанесли себе недальновидным решением, основанным на краткосрочной информации. Точно так же в середине восьмидесятых можно было соблазниться доходностью рынка недвижимости в Калифорнии, но уже в конце десятилетия остаться в полном смысле без крыши над головой. Так что импульсивность, основанная на краткосрочной информации, может обернуться непоправимой ошибкой.

Я же предлагаю вам принимать решения с учетом долгосрочной информации. Этот подход более мудрый и дает реальное видение перспективы. Полезно взять двадцатилетний период и проследить доходность рынка на протяжении времени, тогда можно с определенной степенью уверенности прогнозировать конъюнктуру.

38. НАУЧИТЕСЬ ЧУВСТВОВАТЬ КОНЪЮНКТУРУ

- *Мудрость - это понимание того, что делать и когда. Мудрость подразумевает гибкость и готовность к переменам.*

Многие из нас допускают ошибку, не признавая важности регулирования своего поведения на рынке. Мы привыкли ставить перед собой задачу угнаться за рынком, но нам не хватает расчетливости, то есть мы не чувствуем, когда следует совершать бросок, когда стоит утихнуть или же полностью отказаться от проекта.

Зачастую самое худшее (или, по крайней мере, самое бесполезное), что мы можем предпринять в бизнесе, это серьезный риск, причем в неподходящее время. Или же бываем чересчур консервативны, когда совершенно необходимо расширяться, принимая на себя определенный, но разумный риск.

Бывают периоды, когда полезно не делать ничего, проявлять терпение. Разумеется, в определенных ситуациях необходимо идти вперед, инвестировать. Случается, что вы попадаете "в жилу": что бы вы ни предприняли, какое бы решение ни приняли, все оборачивается невероятной выгодой. Иногда же вы можете сохранить состояние, попросту приняв решение уступить, отойти в сторону.

Удивительно, как часто можно преодолеть проблемы и оценить новые возможности, приглушив «внутреннюю болтовню» своего аналитического мышления, так чтобы ясно стало какие действия предпринимать.

Мудрость - это понимание того, что делать и когда. Мудрость подразумевает гибкость и готовность к переменам. И как ни банально это прозвучит, многие из нас делают неверный выбор просто потому, что сознание слишком перегружено. Люди становятся рабами привычек и не желают оценить новые пути мышления. "Я всегда делал так" или "Я не могу закрыть этот офис, мы держим его на протяжении вот уже двух поколений".

Я предлагаю вам успокоиться, чтобы оценить факты. Иногда телефонный звонок, оставленный без ответа, может стоить вам карьеры, сделки, крупной суммы денег. Иногда же бывает необходимо выдержать паузу и не ответить на звонок. Суть в том, чтобы действовать с позиций мудрости, а не просто по привычке.

39. ИЗМЕНИТЕ ТО, ЧТО В ВАШИХ СИЛАХ. С НЕВОЗМОЖНЫМ СМИРИТЕСЬ

- *Если вы стонете, жалуетесь, вы - неудачник!*

Перестаньте жаловаться на налоги, сосредоточьтесь на том, чтобы зарабатывать денег столько, чтобы уплата налогов не сказывалась на вашем бюджете.

Эта стратегия созвучна молитве, которая звучит: «Господи, дай мне силу, чтобы изменить возможное, смирение, чтобы принять невозможное, и мудрость, чтобы почувствовать разницу». Какое мощное послание! Можете себе представить, насколько легче стала бы ваша жизнь, если бы вы смогли следовать этой стратегии?

В каждом бизнесе есть проблемы, которые мы должны решить. Есть вещи, которые мы в состоянии изменить, контролировать. Но есть аспекты, совершенно неподконтрольные нам. И все-таки, как часто мы бездействуем, когда в состоянии решить проблему, и скулим и жалуемся, пытаюсь пробить стену неразрешимых проблем! Зачастую это происходит оттого, что мы ориентируем свои приоритеты в ложном направлении, и все заканчивается пустой тратой времени. Но, стоит нам выстроить все факторы в правильную перспективу и сосредоточиться только на том, что мы в состоянии контролировать, легко вернуться на верный путь.

Мой друг недавно вышел на пенсию, оставив весьма успешную карьеру в сфере недвижимости. Так вот он утверждает, что большинство его коллег потерпели неудачу, поскольку отказывались принимать вещи такими, какие они есть. Вместо того чтобы сосредоточиваться на тех делах, которые можно и должно выполнить, многие тратили время, жалуясь на бюрократические препоны мешающие им обойти действующее законодательство. Как говорил мой приятель, «Противостояние бюрократий есть часть бизнеса. Любые правительственные организации – это тоже часть игры. Если вы стонете, жалуетесь, вы – неудачник!» Действительно строителям приходится иметь дело с разрешениями, правительственными агентствами, призванными следить за сохранением окружающей среды и безопасностью. Фермерам приходится иметь дело с погодными условиями и другими неподконтрольными факторами. Чиновникам приходится мириться с бесчисленными циркулярами, встречами, плохими боссами. Наиболее удачливые в бизнесе люди - это те, кому удастся делать дело, невзирая на все препятствующие факторы, а не бороться с ними. А те, кто проводит время в сражении с неизбежным, пополняют ряды неудачников.

Соблазнительно сосредоточиться на том, над чем мы не властны. Вы часто слышите, как люди жалуются на налоги? Никто (включая и меня) не любит их платить, но мудрость состоит в том, бы тратить время не на сетования по поводу налогов, но на созидательную деятельность, позволяющую преумножить собственное благополучие.

- ***Наиболее удачливые в бизнесе люди – это те, кому удастся делать дело, невзирая на все препятствующие факторы, а не бороться с ними. А те, кто проводит время в сражении с неизбежным, пополняют ряды неудачников.***

Пожалуйста, идите и сражайтесь за снижение налогов. Возвысьте свой голос в защиту налогоплательщиков, если чувствуете в себе силы. Но, сделав все, что в ваших силах, уйдите в сторону. Почувствуйте момент, когда следует отойти. Направьте свою энергию только на созидательную деятельность. Выступите с новой идеей – полезным продуктом или услугой, оригинальным методом. Совершенствуйте свой бизнес, завязывайте новые связи, сделайте телефонный звонок, которого так долго избегали. Перестаньте жаловаться на налоги, сосредоточьтесь на том, чтобы зарабатывать денег столько, чтобы уплата налогов не сказывалась на вашем бюджете. Делайте что-то позитивное. Начав мыслить подобными категориями, вы убедитесь, насколько легко и интересно обеспечивать собственное благополучие.

40. ПОСТАРАЙТЕСЬ НАЛАДИТЬ ОТНОШЕНИЯ С ЛЮДЬМИ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ОБРАЩАТЬСЯ К НИМ С ПРОСЬБОЙ

- *Что греха таить, люди более открыты и доброжелательны, когда, вам от них ничего не нужно.*
- *Соблюдайте правило: встречайте людей радушно и проявляйте доброжелательность, прежде чем вам придется обратиться к ним за помощью.*

Многие из нас начинают налаживать отношения с другими только в тот момент, когда нуждаются в помощи. По правде говоря, более неподходящего времени трудно отыскать. Если вам что-то нужно от другого человека и он об этом знает, его это может насторожить, поскольку он не уверен в искренности вашего к нему отношения. Что греха таить, люди более открыты и доброжелательны, когда вам от них ничего не нужно.

Многие ли могут похвастаться тем, что нашли время посидеть за чашкой кофе с менеджером банка (прежде чем просить его о кредите)? Пожалуй, не найдется ни одного. Однако насколько легче работать с людьми, которые вас уже знают и доверяют вам, когда они знают вашу семью, знают о том, как вы заботитесь о своих близких.

Я всегда старался поближе познакомиться со всеми людьми, которые живут и работают в моем округе. У меня дружеские отношения с банкиром, владельцами ресторанов и кафе, местным автомехаником, аптекарем, владельцем цветочного магазина и многими другими. В результате, если мне нужен кредит, я без труда могу получить его, поскольку банкир знает меня в лицо. Он доверяет мне. Если бы мне действительно понадобился кредит, уверяю, он бы предоставил мне его по телефону! Если кто-то из моих детей заболел, местный аптекарь к моим услугам. Он искренне беспокоится о здоровье моей семьи, так же как и мне небезразлично благополучие его близких. Если мне нужно послать кому-то цветы, я могу позвонить владельцу цветочного магазина и попросить: "Не могли бы вы оформить мой заказ как эксклюзивный?" Разумеется, он всегда пойдет мне навстречу, причем сделает это с радостью. Если ко мне нагрянули друзья, и я хочу устроить для них роскошный ужин в ресторане, мой друг-официант с удовольствием зарезервирует для нас столик.

Все это не имеет ничего общего с тем, чтобы использовать людей в своих интересах. Просто так устроена жизнь. Людям приятно помогать тем, кого они знают и кому доверяют. Многие из моих знакомых знают, что могут и ко мне обратиться с любой просьбой, которую я охотно выполню.

При всем этом никому не хочется, чтобы с ним завязывали знакомство исключительно ради какой-то разовой услуги или выгоды. Ведь если вы приятны и обходительны только в момент, когда обращаетесь за помощью, значит, вы неискренни. Конечно, нельзя исключить, что вы прекрасный человек в любых обстоятельствах, но лучше, чтобы люди, к которым вы обращаетесь, уже имели шанс убедиться в этом. Тогда почему бы вам не продемонстрировать окружающим, насколько вы привлекательны, прямо сейчас?

Разумеется, бывают случаи, когда вам требуется помощь в каких-то экстренных обстоятельствах — скажем, если у вас в дороге ломается автомобиль, вам совершенно не обязательно быть лично знакомым с механиком. В таких ситуациях просто постарайтесь произвести хорошее впечатление на незнакомца. Но все-таки соблюдайте правило: встречайте людей радушно и проявляйте доброжелательность, прежде чем вам придется обратиться к ним за помощью. И вас приятно удивит отзывчивость окружающих.

41. СФОРМИРУЙТЕ СВОЙ ПОРТФЕЛЬ «ЗАКАЗОВ»

- *Вместо того чтобы метаться, старайтесь сосредоточиться только на одном деле.*

Эту идею подсказал мне удачливый консультант по компьютерной технике. Насколько же полезной она оказалась для меня! Эта концепция помогает составить для себя мысленный распорядок дня, определить степень своей занятости, при которой можно работать комфортно.

Мне до сих пор приходится встречать исключительно компетентных людей, которые, однако, терпят неудачу по одной простой причине: они не учитывают важность оценки собственного КПД.

Каждый человек индивидуален. У каждого из нас свои достоинства и слабости. Но, помимо всего прочего, у каждого из нас свой темперамент, от которого зависит уровень оптимальных нагрузок, ритм жизни.

Проверить действенность этой концепции можно хотя бы на примере наших книжных пристрастий. Некоторые люди любят читать по одной книге. Они наслаждаются каждой страницей и даже не помышляют о том, чтобы взяться за другую книгу, пока не дочитают первую. Есть и такие, кто предпочитает действовать иначе. Они читают по пять-шесть книг одновременно. Одолев пару глав в одной, они откладывают ее в сторону и забывают на несколько недель. Если вы заставите этих людей отказаться от такой привычки, вы нарушите их естественный ритм и можете вообще отбить охоту к чтению. Они перестанут получать удовольствие от процесса чтения, а их способность осмысливать прочитанное заметно снизится.

Эту же идею можно распространить и на нашу деловую жизнь. Однако многие из нас продолжают считать, что все вокруг должны работать в том же ритме, что и они, причем сами не собираются подстраиваться под чужой ритм.

Я сформировал для себя "портфель заказов": в нем как правило, три-четыре проекта, которыми я занят одновременно. Это означает, что мне наиболее комфортно, когда я работаю над одной книгой, в то же время продвигаю на рынок другую, пишу статью и читаю по несколько лекций в месяц. Одного проекта мне бывает недостаточно, чтобы ощутить полную востребованность. Я теряю перспективу, начинаю нервничать, скучать, и в итоге результат работы над проектом оказывается далеко не блестящим. Мне нравится работать по несколько часов над одним проектом, а потом ПЕРЕКЛЮЧАТЬСЯ на следующий. Возможно, это и неправильно, но мне так удобнее. Многие считают меня сумасшедшим. Мне постоянно

приходится выслушивать от других: "Как тебе удастся реализовать столько проектов?" А непонимание происходит оттого, что у этих людей совершенно другой лад. Если бы я стал работать по их схеме, тогда бы уж но сошел с ума!

Некоторые люди предпочитают посвящать все свое время и силы только одному делу. Они целиком сосредотачиваются на нем и работают до полного завершения. Только после этого они берутся за следующий проект. Если бы этим людям пришлось делать несколько дел сразу, они, возможно, растерялись бы и предстали абсолютно некомпетентными.

Разумеется, бывают времена, когда вы просто не можете работать в привычном для вас режиме. Может, вы бы предпочли работать только над одним проектом, а вам приходится заниматься сразу шестью. И даже в подобных случаях привычка формировать свой "портфель заказов" может оказать неоценимую помощь. Вы можете так организовать свою работу, что максимально используете свой потенциал.

Скажет, очертите "временные зоны" для каждого дела. Например, в течение тридцати минут вы работаете только над одним проектом и больше ни о чем не думаете. Затем, после пятиминутного перерыва, начинаете работу над вторым проектом. Вместо того, чтобы метаться, старайтесь сосредоточиться только на одном деле.

Надеюсь, вы серьезно оцените степень своей загруженности. Если вы это сделаете, вы обязательно уловите тот темп деловой активности, который соответствует вашему темпераменту. Опыт этот окажется чрезвычайно полезным для всех сфер вашей жизни.

42. НЕ ПАНИКУЙТЕ!

- *Помните, если у вас возникает ощущение, что небо падает на землю, это еще не значит, что оно действительно падает.*
- *Жизнь слишком коротка, чтобы растрачивать ее на волнения.*

Очень важно сохранять чувство перспективы, даже когда кажется, будто все вокруг рушится. Помните, если у вас возникает ощущение, что небо падает на землю, это еще не значит, что оно действительно падает. Просто жизнь состоит из циклов.

Я за свою жизнь испытал множество кризисов и взлетов. Однако многие из нас начинают паниковать, стоит только кривой роста сменить курс и поползти вниз. Общественное мнение сразу же склоняется к тому, что настали худшие времена, которые будут длиться очень долго. Однако, если проанализировать весь ход истории, можно прийти к выводу, что самое лучшее время внедриться на тот или иной рынок — это момент всеобщей паники.

В бизнесе люди паникуют практически постоянно — по поводу несоблюденных сроков поставки, неполученных заказов, чужих комментариев, из-за страха совершить ошибку, негативных тенденций на рынке. Стоит только произнести вслух плохую новость, как тут же начинается паника. Однако я еще не видел ни одного примера, когда паника помогла бы решить проблему. Более того, она лишь усугубляет тяжесть ситуации. Паника способствует выявлению самых отрицательных черт в характере каждого человека. Она сеет страх и в окружающих. Возрастает вероятность ошибочных действий, упущенных возможностей, недопонимания.

Ничто так не препятствует успеху и благополучию, как паника. Стоит вам дать себе зарок прекратить порочную практику, как вы откроете для себя много нового и интересного. Во-первых, вы заметите, что большая часть из того, о чем вы так беспокоились, на поверку или вовсе не происходит, или оборачивается не слишком серьезными последствиями. Бенжамин Франклин сказал: "В моей жизни было много трагедий, из них несколько — в реальности". Избавившись от паники, вы перестаете растрачивать энергию, нервы на разрешение проблем, которые, возможно, и не требуют этого. Во-вторых, научившись держать себя в руках, вы дадите зеленый свет собственной мудрости. В обстановке спокойствия сами собой всплывут ответы на многие вопросы. Вместо того чтобы перегружать свою голову заботами, вы нагрузите ее готовыми решениями. И наконец, сохраняя спокойствие, вы передадите его и окружающим. Многим свойственно

поддаваться настроениям других. Так что вполне вероятно, что, подав пример остальным, вы обеспечите здоровую обстановку в своем коллективе.

Жизнь слишком коротка, чтобы растрчивать ее на волнения. Чтобы максимально использовать дарованный вам потенциал, избавьтесь от паники. Это направит вас на путь изобилия.

43. НАЧНИТЕ СОЗИДАНИЕ С МЫШЛЕНИЯ

- *Чтобы создать внешнее процветание, надо прежде всего настроить себя на мысли об этом. Вы должны рассматривать себя исключительно в роли преуспевающего человека, сориентировать свои мысли и устремления только на успех.*

Вы можете работать долго и упорно, быть личностью творческой, одаренной, проницательной, даже удачливой, но если вы не сможете осознать важность участия собственных мыслей в процессе созидания, раскрыться полностью нам не удастся.

Успех, изобилие, благополучие рождаются внутри нас — с наших мыслей. Как напоминает нам Джеймс Аллен: "Образ мышления, каким бы он ни был, не может не сказаться на характере человека и обстоятельствах. Человек не может сам выбрать обстоятельства, но в состоянии очертить круг своих мыслей и таким образом косвенно, но уверенно вылепить окружающие его обстоятельства".

Если вам посчастливится проникнуть в мышление удачливых людей, вы обнаружите в них ступок положительной энергии — мысли об успехе и благополучии, полное отсутствие сомнений. Чтобы создать внешнее процветание, надо прежде всего настроить себя на мысли об этом. Вы должны рассматривать себя исключительно в роли преуспевающего человека, сориентировать свои мысли и устремления только на успех.

Конечно, очень соблазнительно убедить себя в том, что ваши мысли станут более чистыми и ориентированными на удачу только после того, как вы испытали хотя бы небольшой успех. Однако это в полной мере соответствует изречению "Поставить телегу впереди лошади". Самый короткий путь к богатству начинается внутри вас. Мысли обладают огромной силой. Используйте собственное воображение, стимулируя свою мечту, и изменения в жизни не заставят себя ждать. Джеймс Аллен вновь напоминает нам: "Позвольте человеку в корне изменить свои мысли, и увидите, как быстро и радикально трансформируются материальные условия его жизни".

Я знавал многих удачливых людей, которые познали успех в различных областях жизни. Несмотря на то, что они обладали разными темпераментами, талантами, навыками, деловой этикой, происхождением, их объединяло одно общее. Все они видели себя только в роли удачливых людей, даже не сомневались в собственном успехе. Им трудно понять, почему вокруг так много неудачников, ведь формула успеха весьма проста: успех формулируется нашим сознанием и затем находит свое воплощение в материальном благополучии. Обратного не происходит, хотя многие в это

верят. Удачливые люди знают, что, единственный аспект жизни, который они могут контролировать, — это собственное мышление. Все мы находимся в одинаковых стартовых условиях, так что давайте с этого и начнем!

44. ПРОЧЬ СОМНЕНИЯ!

- *Глупо держаться за сомнения. Никакой пользы от этого нет. Всякое сомнение - это пустая трата энергии, и к тому же оно мешает проявиться вашим способностям и прийти к успеху и изобилию.*

В своих мечтах вы способны на многое — можете находиться в двух местах одновременно, менять обстановку и окружение, проходить сквозь стену, быть богатыми и знаменитыми, преодолевать великие испытания, ладить с родителями, написать бестселлер, выступать перед многомиллионной аудиторией, да мало ли еще что. И при этом вам никогда не приходит в голову усомниться в своих возможностях и способностях. Кстати, вы никогда не задумывались, насколько нелепо было бы заставить себя сомневаться в мечтах? Представьте, вы мечтаете и вдруг останавливаете себя: "Минуточку, я не смогу это сделать". А как часто вы терпите поражение в мечтах? Редко. Но если даже это происходит, связано это только с вашим желанием извлечь выгоду из временной неудачи — накопить силы для решающего броска, чему-то научиться, перейти к следующему качественному уровню роста. Поскольку вы не сомневаетесь в себе, в ваших мечтах все возможно.

Однако стоит только нам пробудиться, как сомнения начинают одолевать нас — причем в ущерб нам самим. Мы сомневаемся в себе на каждом шагу — сомневаемся в том, что можем писать, выступать перед аудиторией, решить ту или иную проблему. У нас заниженная самооценка, нам кажется, что мы не заслуживаем повышения зарплаты, продвижения по службе. Мы сомневаемся в том, что нам удастся преодолеть препятствие, начать с нуля, противостоять испытанию.

Непременным условием достижения успеха является избавление от сомнений. Это не значит, что вы должны начать творить глупости или принимать безответственные решения. Речь идет о том, чтобы вы поверили в себя, переоценили собственную значимость, сориентировали себя на победу. Единственное препятствие связано именно с вашими сомнениями, а все ваши сомнения лежат плоскости ваших мыслей.

Годами я убеждал себя в том, не способен выступать перед аудиторией. Я искренне верил в это. И у меня даже были конкретные доказательства собственной правоты — я уже рассказывал, что дважды испытывал слабость перед выступлениями. И вот однажды мой наставник вывел меня на трибуну. И без предупреждения обратился ко мне: "Ричард, твое убеждение в том, что ты не способен выступить перед аудиторией, совершенно абсурдно. Забудь о нем напрочь, и все будет в порядке. Давай, вперед!" Его слова на жизнь

врезались мне в память. И он прав. Выступить перед аудиторией он оказалось совершенно не страшно, как только я. вычеркнул сомнения из сознания.

- ***Непременным условием достижения успеха является избавление от сомнений.***

Вы можете проделать то же самое. Глупо держаться за сомнения. Никакой пользы от этого нет. Всякое сомнение - это пустая трата энергии, и к тому же оно мешает проявиться вашим способностям и прийти к успеху и изобилию. Какие бы сомнения ни зарождались в вашем сознании, отмахнитесь от них. Это гораздо легче, чем вы думаете, а награда не заставит себя ждать.

45. ПОЗНАЙТЕ СЕКРЕТ МОЛЧАНИЯ

- *Молчание не означает полного отключения мысли, но оно мобилизует глубинные силы нашего мышления.*
- *Когда мы молчим, мы словно погружаемся в океан мудрости.*

Как в бизнесе, так и в жизни вообще существует тенденция активно участвовать в созидательном процессе. Мы хотим знать ответы. Мы хотим просчитать свои последующие шаги. Мы хотим придумать свой путь к успеху. Однако в большинстве случаев самые удачные ответы дает нам не программируемое мышление, но внутреннее молчание. Более того, я знаю многих (к тому же и сам имел такой неудачный опыт), кто терпел неудачу из-за того, что слишком тщательно программировал ситуацию.

Вы никогда не замечали, что, находясь в спокойном, расслабленном состоянии, всегда знаете, что делать? Молчание не означает полного отключения мысли, но оно мобилизует глубинные силы нашего мышления. Никто не знает, что это за силы, где они рождаются, но все мудрые учения и религии утверждают, что такие силы существуют. Когда мы молчим, мы словно погружаемся в океан мудрости. Происходит так, что наше мышление приходит на помощь нам, но не мы сами своими активными действиями вызываем его к жизни. Мы как будто отдаем себя во власть высшего разума, того чтобы замыкаться на собственном ограниченном уровне познания.

Научиться мыслить в молчании довольно легко. И ваша жизнь станет менее подверженной стрессам. Успех незаметно подкрадется к вам. В следующий раз, когда вам понадобится принять решение, попробуйте провести эксперимент. Вместо того чтобы активно размышлять над проблемой, оставьте ее в покое. Тот факт, что вам известна проблема, и есть весь объем необходимой информации. Пусть проблема отложится в вашем сознании, поварится в нем. Через какое-то время — через несколько минут, часов, дней — ответ непременно всплывет в вашей голове. И произойдет это без каких-либо усилий с вашей стороны. Просто случится. Однако будьте осторожны: не воспринимайте себя слишком серьезно. Мудрость, которая на вас снизойдет, рождена не вами, но вашим молчанием.

46. ОТЛОЖИТЕ В «ЧУЛОК» ТО, ЧТО НАМЕРЕВАЛИСЬ ПОТРАТИТЬ В ТЕЧЕНИИ ДВУХ ЛЕТ ЖИЗНИ

- *Начните прямо сегодня откладывать "на черный день". Через несколько лет вы сможете распорядиться ими по своему усмотрению.*

На первый взгляд может показаться, что это предложение прямо противоположно лозунгу этой книги, призывающему нас не волноваться. В конце концов, разве сбережения "на черный день" не являются следствием страха и беспокойства? Но это как посмотреть.

Несколько лет тому назад я услышал откровения влиятельного финансового магната, который признался в том, самым значимым поступком в его жизни — прежде чем стал богатым — было то, что он отложил в кубышку сумму, составлявшую его расходы на два года жизни. Хотя это потребовало огромных жертв, дисциплины, упорного труда и терпения — в самом деле, чтобы их накопить, ему понадобилось трудиться пять лет, — дивиденды оказались огромными, особенно в психологическом плане. Во-первых, это дало ощущение покоя, свободу для маневра и даже рискованных операций, которые иначе он просто побоялся бы провести. Короче говоря, отложив деньги, он избавился от беспокойства, получил возможность реализовать свои планы и мечты.

Я слышал рассказ о человеке, которому в начале семидесятых предложили работу в многообещающей компьютерной компании. Поскольку он имел финансовые резервы, предложение он принял без страха, хотя зарплата была скромной. Действительно, опасения были излишними. В случае успеха фирмы его доходы были бы огромными. Однако в случае неудачи он приобрел бы ценный опыт. Человек, о котором я рассказываю, был не единственным, получившим предложение работать в начинающей компании. Был еще один претендент. У него не было никаких сбережений. Он был исключительно талантлив, и его жалованье на прежнем месте работы вполне соответствовало уровню его способностей. Однако жил он от зарплаты до зарплаты. Дело в том, что у него был огромный дом, они с женой ездили на очень дорогих машинах, питались в отменных ресторанах, а их четверо детей учились в частных школах. Так что тратили они все, что зарабатывал глава семейства. И хотя предложение начать работу в компьютерной компании было очень заманчивым — возможно, даже мечта всей его жизни он отклонил его. Слишком рискованно! Оглядываясь назад, он сказал: "Если бы мне хватило дисциплины сделать какие-то сбережения, я бы не раздумывая принял предложение".

Короче говоря, человек, рискнувший пойти на работу в начинающую фирму, менее чем за десять лет сколотил приличное состояние. Его психологическая готовность пойти на риск помогла ему стать мультимиллионером. Другой же претендент, который слишком переживал, до сих пор живет от зарплаты до зарплаты, хотя ему уже за шестьдесят. Его благополучие было перечеркнуто все тем же пресловутым чувством страха.

Мораль этой истории очевидна. ЕСЛИ вы хотите добиться успеха, необходимо рисковать. Однако если вы полностью зависимы от регулярного гарантированного заработка, вам не удастся воспользоваться возможностями, которые открываются перед вами.

Задумайтесь: игра стоит свеч, но она требует некоторого ущемления своих желаний. Покороче каникулы, менее престижная машина и одежда, редкие выходы в рестораны, отказ от многих других роскошеств — и все это ради того, чтобы поднакопить денег на своем банковском счете. Начните прямо сегодня откладывать "на черный день". Через несколько лет вы сможете распорядиться ими по своему усмотрению.

47. ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ СТРАХА ПЕРЕД ЧУЖИМ МНЕНИЕМ

- *Шанс на успех приобретается только путем избавления от страха. В том числе и страха перед чужим мнением.*

Как же много людей, выбирающих свою карьеру и жизненные цели, ориентируясь на мнения других — родителей, родственников, учителей, друзей. "Ты должен быть доктором, юристом, пилотом, музыкантом" — подобные советы могут стать действенной силой, особенно если они повторяются часто и ассоциируются с такими понятиями, как статус, престиж, общественное мнение.

Приведу пример, основываясь на опыте моего знакомого. Стефану с младых лет внушали, что родители будут гордиться, если он станет юристом. Мальчик рос с сознанием того, что ублажить маму и папу он сможет, лишь исполнив их желание. Все родственники были убеждены в том, что он на верном пути. Годами в семье только и говорили о "будущем юристе". Двое членов семьи на самом деле были юристами. Оба достигли высот на избранном поприще, и все остальные родственники смотрели на них с нескрываемым восхищением.

Минуло время, и Стефан действительно стал юристом. Проблема состояла лишь в том, что это занятие вызывало в нем отвращение и к тому же не принесло ему никакого ощутимого материального достатка. Юридические тонкости, которые вызывали у его коллег интерес, интриговали, у Стефана ассоциировались лишь со скукой и трудностями. В течение нескольких лет он боролся за успех, пока не понял, что попросту сойдет с ума.

Воспользовавшись советами консультанта-психолога, Стефан пришел к выводу, что его выбор карьеры был связан исключительно с желанием доставить удовольствие родителям. Консультант убедил его в том, что страх разочаровать близких тормозом на пути к успеху.

Выяснив первопричину своих неудач, Стефан обратился к консультанту по вопросам карьеры. В ходе тестирования выяснилось, что его способность к занятиям юридической практикой оценивалась крайне низко. Неудивительно, что карьера складывалась столь неудачно! Те же тесты показали, что он гораздо более подходит для занятий маркетингом и рекламой. Стефан решил сменить карьеру. Он не только полюбил свою новую работу, но и буквально расцвел на ней. Многие из его идей в сфере маркетинга были просто блестящими, и очень скоро он стал лидером на этом рынке услуг. Его финансовые дела резко пошли в гору, и сейчас он не только процветает, но и по-настоящему счастлив.

Предложенная мной стратегия содержит очень важное послание: шанс на успех приобретается только путем избавления от страха. В том числе и страха перед чужим мнением. Проанализируйте причины, по которым вы выбрали профессию. Основывались ли вы на искреннем интересе? Вот где лежит источник благополучия. Или вы руководствовались желанием доставить радость своим родителям? Если это так, вам пора подумать о том, чтобы изменить свою карьеру и попробовать себя в новом качестве. При необходимости проконсультируйтесь с психологом или консультантом по трудоустройству, которые могут предложить вам действенную помощь. Любые ваши попытки разобраться в себе обернутся вашей выгодой. Если вы смените направление и займетесь тем, что вам по душе, ваш путь к успеху окажется гораздо короче, чем это кажется.

47. ИМЕЙТЕ ПРИ СЕБЕ ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО МАГАЗИНАМ

- *Просто держите в бумажнике или кошельке листок с названием тех торговых точек, где вы побывали или о которых слышали либо от друзей и соседей, либо по радио.*

Никогда не ожидал от себя, что займусь изучением этой стратегии. Однако она дает такую экономию бюджета, что не упомянуть о ней было бы просто непростительно. Идея исключительно проста, для ее реализации вам потребуется лишь карандаш и листок бумаги.

Похоже, все мы сталкиваемся с одной и той же проблемой, когда выходим за покупками в магазин или пообедать в ресторан. В памяти возникает эпизод прошлогодней давности, когда нам хотелось запомнить название того или иного магазина или ресторана, где нас особенно хорошо и недорого обслужили. Но время ушло, и память стерла столь незначительную ремарку. Особенно актуально это для жителей крупных городов. Поскольку вы не можете вспомнить название любимившегося вам заведения, вы по привычке идете в близлежащее, где тратите гораздо больше денег.

Решение простое и исключительно практическое. Просто держите в бумажнике или кошельке листок с названием тех торговых точек, где вы побывали или о которых слышали либо от друзей и соседей, либо по радио. Ежегодно вы можете экономить до тысячи долларов, если попросите в справочной службе путеводитель по самым экономичным магазинам и ресторанам. Референт справочной службы получает жалованье из ваших налогов, так что всегда окажет вам помощь. На составление путеводителей по магазинам потрачены тысячи часов работы и исследования рынка. Авторы этих изданий посвятили им многие годы своей жизни, так что за вами право востребовать их труд.

Недавно один из моих приятелей поделился со мной историей, которая служит прекрасной иллюстрацией прекрасной стратегии. В течение года он хранил список магазинов. Приближалась годовщина его свадьбы, и он решил подыскать особый подарок для своей жены. Супруга мечтала о новом браслете. Мой приятель просмотрел список и обнаружил в нем название большого ювелирного магазина, который был на грани закрытия. Он позвонил туда, и выяснилось, что магазин вот-вот закроется. Полчаса езды — и вот мой приятель оказался в магазине, где очень красивый браслет по баснословно низкой цене. Экономия составила 75 процентов! Если бы у моего приятеля не было пресловутого путеводителя по магазинам, он бы потратил гораздо больше денег, причем совсем не обязательно, купил бы именно то, что хотел.

Предложенная мной стратегия особенно актуальна в преддверии праздников, когда нам предстоит покупать подарки. Поверьте, ваша экономия будет весьма ощутима, так что стоит попробовать.

49. НЕ СТОИТ УПОВАТЬ НА ИЗБЫТОК ИНФОРМАЦИИ

- *Процесс "сбора информации" полезен лишь в части удовлетворения любопытства, но не оправдывает себя в плане достижения конечного результата.*
- *Существует предел, когда избыток информации препятствует нашим активным действиям на рынке.*

Зачастую происходит так, что люди, подверженные страху и волнениям, сосредоточивают слишком большое внимание на сборе информации, словно пытаясь обезопасить себя. Логика их рассуждений проста: "Если я смогу все рассчитать, проблем не возникнет". Следуя этой логике, неутомимые биржевые брокеры часами просиживают у экранов своих компьютеров, собирая всевозможную информацию, вместо того чтобы звонить и продавать товар. Менеджеры компаний упорно изучают сводки и финансовые отчеты, предпочитая это занятие активным действиям по организации работы. Агенты по продажам, которые опасаются продвигать свой товар, тратят уйму, времени на чтение литературы по продажам, рассылку информации, вместо того чтобы самим выходить на рынок с товаром, делать телефонные звонки, рисковать. Весь этот процесс "сбора информации" полезен лишь в части удовлетворения любопытства, но не оправдывает себя в плане достижения конечного результата.

Разумеется, спрятаться за ширму "сбора информации" довольно легко, оправдав свои действия необходимостью и важностью этого процесса. Можно всегда объяснить, что чем больше информации мы имеем в своем распоряжении, тем лучше. Верно? Иногда это действительно актуально, но только иногда.

Существует предел, когда избыток информации препятствует нашим активным действиям на рынке. Основываясь на собранных фактах, мы можем убедить себя в том, что чересчур заняты, чтобы предпринимать какие-то шаги риски, которые к тому же могут казаться необоснованными или преждевременными. Разумеется, в некоторых случаях это себя оправдывает. Однако эти случаи — скорее исключение, подтверждающее правило. Чаще всего избыток информации переполняет наши головы страхом и беспокойством. Позволю себе процитировать любимое изречение собственного сочинения: "Если бы нам пришлось преодолеть возможные препятствия, прежде чем взяться за новое дело, завершить его нам бы не удалось". Я пришел к выводу, избыток информации, пережевывание одного и того же набора фактов, зачастую направляет наши усилия на преодоление всех возможных препятствий до того момента, как примемся за дело, как сделаем первый шаг.

В следующий раз, когда почувствуете, что переполнены информацией и заиклены на ней, постарайтесь сделать передышку и отступить. Проверьте, действительно ли объем полученных вами знаний поможет вам в деле или же он мешает вам принять решение. Будьте до конца честными самими собой. Возможно, вместо того чтобы изучать факты, лучше снять телефонную трубку и сделать решающий звонок. Вполне вероятно, что вы уже обладаете достаточной информацией, и вам осталось лишь избавиться от беспокойства, чтобы совершить решительное действие.

50. ПОДЫЩИТЕ СЕБЕ НАСТАВНИКА

- *Если вы решили заняться новым делом, следует проявить мудрость и поискать специалиста этого профиля, который мог бы стать вашим наставником, советчиком, помощником.*
- *Наставник – это человек, которому доставляет удовольствие делиться с другими своими мыслями и идеями.*

Здравый смысл подсказывает, что, если вы решили заняться новым делом, следует проявить мудрость и поискать специалиста этого профиля, который мог бы стать вашим наставником, советчиком, помощником. Очень полезно иметь человека, с которым вы могли бы периодически встречаться за чашкой кофе, обмениваться идеями, к которому можно было бы обратиться за помощью и советом.

Мне еще не доводилось встречать людей, которые, имея наставника, деградировали бы в своем профессионализме. Однако очень немногие из нас могут признаться в том, что имеют наставника.

У меня в жизни было несколько наставников, которые оказали мне неоценимую помощь во многих областях – и в бизнесе, и в инвестициях, в публичных выступлениях, даже в физической подготовке. Надо заметить, что и ментор, и ученик выигрывают от подобного сотрудничества, так что сделка взаимовыгодная. Преимущества для ученика очевидны: уверенность в себе, дружба, новые идеи. Наставник же испытывает радость от того, что оказался полезным, востребованным, к тому же сам процесс обучения занимателен, он позволяет вспомнить и иногда даже переосмыслить давно изученные истины. Это благо — знать, что кому-то нужны твои идеи.

Вы можете подыскать себе наставника, возобновив старые связи, — скажем, наставником может оказаться ваш старинный приятель или человек, с которым вы поддерживаете долгую дружбу, которого вы уважаете и с которым всегда приятно провести время. Как правило, наставник — это человек, которому доставляет удовольствие делиться с другими своими мыслями и идеями. Совсем не обязательно, что вы станете обращаться к нему «Учитель», важно взаимопонимание того, что вам двоим всегда есть о чем поговорить. Дайте наставнику понять, что вы заинтересованы в том, чтобы взять от него максимум полезных знаний. В наши дни как никогда легко найти такого человека, ведь в нашем распоряжении множество средств связи и огромный поток информации, в том числе и по этому вопросу. Скажем, существуют специальные агентства, подыскивающие наставников. Не позволяйте никому чинить вам препятствия на пути поиска хорошего наставника. Это поможет вам избежать ненужных ошибок. А лучшим

способом отблагодарить своего наставника может быть ваше обещание достичь желаемых высот и стать таким же замечательным наставником для кого-то другого, нуждающегося в помощи.

52. ЗАДАЙТЕСЬ ВОПРОСОМ, КУДА ПРИВЕДЕТ ВАС ПРИНЯТОЕ РЕШЕНИЕ

- *Зачастую дороги, которые мы выбираем, уводят нас туда, где нам совсем не хочется оказаться. Вы можете сберечь и силы, и время, задавшись простым и прямым вопросом: "А куда может привести это решение?" И серьезно задуматься над ответом.*

Многие из нас выбирают тот или иной путь просто потому, что не видят иного. Однако зачастую дороги, которые мы выбираем, уводят нас туда, где нам совсем не хочется оказаться. Вы можете сберечь и силы, и время, задавшись простым и прямым вопросом: "А куда может привести решение?" И серьезно задуматься над ответом.

Есть такая байка о "путешествии, в Абилену", смысл которой в следующем: четверо друзей сидели на крыльце дома в маленьком городишке в Техасе. Был очень жаркий день. Кто-то из друзей вдруг упомянул о милом ресторанчике в Абилене — городке, который находился в двухстах милях. Дорога туда была неасфальтированной, а в машине приятелей не было кондиционера. Повинуясь нелепому порыву, "четверо друзей забрались в машину и отправились в Абилену. Путешествие было ужасным. Мало того, что они всю дорогу тряслись по кочкам, все это происходило еще в нестерпимой духоте. Все четверо были раздражены и обозлены до Предела.

Когда через пять часов они наконец добрались до Абилены, один из ребят раздраженно спросил: "А зачем мы сюда приехали?" Другой ответил ему: "Я думал, ты этого хотел". "Я не хотел, я думал, что это ты хотел", — прозвучало в ответ.

Короче говоря, никто из четверки друзей не проявлял ни малейшего интереса к путешествию в Абилену. Каждый думал, что кто-то другой хотел этого. И никто из них не удосужился спросить: "А куда приведет нас это решение?" Никто не спросил: "Зачем мы, собственно, едем?"

Вы не прослеживаете здесь аналогии с нашими семейными торжествами или деловыми встречами? Не бывает ли такого, что у приглашенных на самом деле нет никакого желания присутствовать, но все приходят, потому что считают, что остальные этого хотят?

Иногда в бизнесе мы совершаем подобные "путешествия в Абилену". Например, иногда врачи или консультанты, открывая частную практику, принимают решение работать по выходным и брать плату вдвое ниже, чем у остальных. Так, им кажется, они быстрее и легче окупят свои затраты.

Подобное убеждение в корне ошибочно. Если задаться вопросом: "Куда приведет такое решение?" — ответ может обескуражить вас и даже напугать. Подумайте: ведь в таком случае вашими пациентами станут только те, кто будет посещать вас по выходным. Ваши клиенты привыкнут к такому распорядку, и вам придется посвящать работе все свои выходные. Вас это начнет тяготить! К тому же решение снизить плату за прием тоже может обернуться крупными потерями для вас. Ваши пациенты начнут рассказывать своим друзьям о том, какой вы замечательный и справедливый человек, ведь ваши услуги так дешевы! Очень скоро у вас отбоя не будет от клиентов, но вы окажетесь банкротом! У меня был клиент, который не смог устоять перед искушением расширить зону продаж своего товара. Однако он не учел того, что, в случае успеха (а он был достигнут), качество его жизни заметно пострадает (что и произошло). Дело в том, что, принимая решение, он не подумал о том, что ему придется тратить дополнительно двадцать часов в неделю на разъезды. Теперь, оглядываясь назад, он уверен, что ему следовало сконцентрироваться на уже существующей территории и строить свой бизнес в пределах разумной географической зоны. Итак, проблемы можно было бы избежать, если бы он не задался пресловутым вопросом.

Всегда полезно задать себе вопрос: "К чему приведет решение?" Это поможет избежать множества ошибок и рисовать свою энергию на том участке деятельности, который может принести максимальные дивиденды.

53. ПОМНИТЕ ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО

- ***Будьте заботливыми. Предлагайте свою помощь. Проявите внимание. Поддержите другого. Станьте щедрым. Почаще говорите «спасибо».***

Вы помните золотое правило, которому нас учили в детстве? «Относитесь к другим так, как хотели бы, чтобы относились к тебе». Как еще можно интерпретировать эту магическую формулу? Давайте посмотрим. Что ты дал другим, то к тебе и вернется. Как ты относишься к окружающим, так и они относятся к тебе. Если не можешь сказать ничего хорошего, лучше промолчи. Вариаций множество, и именно этому золотому правилу мы стараемся в первую очередь научить своих детей.

- ***Все, что от вас требуется, чтобы добиться уважительного отношения к себе со стороны окружающих, - это относиться к ним также справедливо и уважительно!***

К тому же это одна из простейших и самых удобоваримых формул успеха и изобилия. Все, что от вас требуется, чтобы добиться справедливого и уважительного отношения к себе со стороны окружающих, - это относиться к ним также справедливо и уважительно!

Будьте заботливы. Предлагайте свою помощь. Проявите внимание. Поддержите другого. Станьте щедрым. Почаще говорите «спасибо». Эти и сотни других милых жестов расскажут миру о том, насколько вы великодушны.

Давать и получать – две стороны одной медали. Как бы там ни было, но сколько вы даете миру, столько же и получаете обратно. Так что, если вы избрали своей целью сделать жизнь радостной и благополучной, самое главное для вас – помочь другим сделать то же самое. Это как раз та часть жизни, которая нам подконтрольна. Вы можете контролировать свою щедрость. Вы способны помочь и похвалить свою щедрость. Вы способны помочь и похвалить, оказать услугу, проявить доброту по отношению к другим.

Не совершайте ошибку, расстраиваясь из-за того, что ваше добро не сразу вернулось к вам. Вселенная живет по своим правилам и расписанию. Будьте терпеливы. Если вы придерживаетесь золотого правила, в вашей жизни непременно будет все, о чем вы желаете. Это лишь вопрос времени.

54. НЕ БОЙТЕСЬ НАПОМНИТЬ О СЕБЕ

- *Состояние испуга не гарантирует спокойствия и безопасности.*
- *Страх и деньги – понятия несовместимые.*

Практически в любой сфере бизнеса, особенно если речь идет о расширяющемся бизнесе, очень важно взаимодействие с окружающими. Независимо от того, решили ли вы заняться частной практикой, открыть собственное предприятие, создать благотворительный фонд, вам потребуется помощь. Исключительно важно вовлечь в свое дело других людей, заставить окружающих говорить о вас в позитивном ключе, создать себе репутацию.

Многие эксперты в области бизнеса признают, что самым распространенным источником неудач является страх напомнить о себе – попросить работу, помощь, попросить о покупке вашего товара. Я бы согласился с подобным утверждением. В большинстве своем люди действительно боятся обратиться за помощью. Они скорее предпочтут остаться маленькими и незаметными, чем предпримут риск и расширят свой бизнес. Однако, как мы уже знаем, состояние испуга не гарантирует спокойствия и безопасности. Более того, страх – это источник всех неудач в бизнесе. Вновь повторю, что страх и деньги – понятия несовместимые.

Приведу просто пример того, насколько полезно бывает напомнить о себе. Мы с моей семьей являемся завсегдатаями в местном ресторанчике. Пожалуй, мы самые преданные из его посетителей. И регулярно хвалим владельца и шеф-повара за отменную еду и сервис. Мы всегда напоминаем им о том, как ценим их мастерство и тяжелый труд. И приходим вновь и вновь. Хотя кухня в этом ресторане отменная и сервис замечательный, нельзя сказать, что дела у владельца идут полным ходом. Местоположение ресторана не слишком выгодное, а маркетингом в ресторане вообще не занимаются.

И вот что интересно. Хотя мы неоднократно выражали хозяину свои искренние пожелания процветания, он ни разу так и не обратился к нам за помощью или советом. Он ни разу не попросил нас привести к нему наших друзей, передать нашим знакомым меню, да просто рассказать другим о его замечательном ресторане.

Можете себе представить, что стало бы с его бизнесом, попроси он о помощи нас и других своих постоянных клиентов – людей, которых он достаточно хорошо знает? Я полагаю, зал его ресторана был бы забит до отказа каждый вечер, а у входа стояла бы очередь из желающих пообедать у него! Он мог бы, например, сказать мне: «Ричард, я знаю, что тебе нравится

мой ресторан. Не мог бы ты как-нибудь пригласить своих друзей или знакомых, чтобы они тоже попробовали нашу кухню? Я бы за это мог предоставить тебе хорошую скидку (или предложить в подарок бутылку вина, бесплатный ужин, купон на скидку для следующего раза или что-то еще)».

Есть много людей (я в том числе), которые радуются успехам других и испытывают неловкость, если не могут оказать помощь. Вы можете спросить: «Почему же вы сами не догадались привести своих друзей в ресторан?» Дело в том, что люди самостоятельно решают, идти им в ресторан или нет. Одни ходят, чтобы расслабиться, почувствовать себя в непринужденной обстановке. Когда я иду в ресторан, я преследую цель удовлетворить желания и вкусы свои и своей семьи. Однако я люблю и оказывать услуги тому, кто меня об этом просит, особенно если этот человек мне симпатичен.

Мне, конечно, не составит труда позвонить друзьям и пригласить их присоединиться к нам, если мы собираемся в ресторан. И вот тут-то есть прекрасная возможность убить сразу двух зайцев. Я получу возможность увидеться с друзьями и одновременно помогу владельцу ресторана. С помощью такого способа расширения бизнеса этот владелец (и миллионы ему подобных) мог бы вдвое, а то и втрое увеличивать свою клиентуру за короткий период времени.

Этот же принцип применим практически к любому виду бизнеса. Не все, но очень многие люди готовы помочь другому. Так что смелее обращайтесь за помощью. И вы удивитесь тому, насколько быстро пойдет в гору ваш бизнес! (P.S. Я собираюсь подарить владельцу ресторана экземпляр этой книги!)

55. ЗНАЙТЕ: УТВЕРЖДЕНИЕ «ШАНС ДАЕТСЯ ТОЛЬКО РАЗ» ЕСТЬ ВЕЛИЧАЙШИЙ МИФ

- *Все, что нам требуется для успеха, - это знать, а не просто надеяться, что есть где применить свои силы.*
- *Когда вы избавитесь от страха перед недостатком возможностей, они сами атакуют вас.*

Трудно отыскать утверждение, в большей степени основанное на страхе, нежели приведенное выше. И все-таки мысль это так глубоко засела в нашем коллективном сознании, что стала своеобразным клише. Люди наивно полагают, что следование этой глупой идее придает им мудрости. Но, соглашаясь с ней, они словно говорят себе и миру: «Мои творческие дни сочтены. Я иссяк. Жизнь моя прожита». Чепуха!

Произнося сакраментальную фразу: «Шанс дается только раз», о чем думают люди? Шанс существует всегда и везде, куда бы вы ни направили свой взор. Тысячи новых возможностей для бизнеса открываются в каждое мгновение. И не счесть тех сфер, что подлежат усовершенствованию, а это еще миллионы дополнительных возможностей. Ежедневно на свет появляются удивительные профессии и занятия – формируются новые союзы, запускаются новые проекты, изобретаются новые продукты и технологии. Тысячи книг ждут своего появления на свет, рождаются дети, которых нужно учить, стоятся дома, которые нужно убирать и ремонтировать. Живут люди, да целые народы, которые нуждаются в помощи, в нашей творческой энергии и созидательном труде. Все мы обладаем талантами и навыками, которые можем предложить миру. Мы живем в мире неограниченных возможностей, мире творческого гения. Все, что нам требуется для успеха, - это знать, а не просто надеяться, что есть где применить свои силы.

Если вы последуете логике утверждения, что шанс дается только однажды, вы можете чересчур поспешно ухватиться за первую попавшуюся возможность. Можете выбрать работу, которую на самом деле не любите, переехать в город, который не соответствует вашему темпераменту. Вместо того чтобы выбирать тщательно, основываясь на собственных предпочтениях, мудрости и здравом смысле, вы можете скатиться на импульсивные действия. С другой стороны, позволив страху затмить ваш небосклон, вы можете упустить замечательную возможность, всплывшую на вашем пути. Страх может убедить вас повременить с решением, поискать что-то другое, менее рискованное. Страх сковывает инициативу.

Когда вы избавитесь от страха перед недостатком возможностей, они сами атакуют вас. В отсутствии страха цели ваши станут более ясными, и вы научитесь видеть перспективу, не заикливаясь на рисках. Поняв, что шанс не есть разовый подарок судьбы, вы обретете уверенность в себе, которая поможет вам глубже изучить собственный творческий потенциал и быть открытым для новых возможностей. Вы сможете разглядеть новые пути решения старых проблем, откроете новое даже в прошлых неудачах. Вы поймете, что возможности сопровождали вас всегда и повсюду, просто вы вовремя не увидели их.

Избавьтесь от страха. Вселенная имеет неисчерпаемый запас возможностей. Их полно вокруг вас. Присмотритесь повнимательнее, и сами удивитесь, насколько легко и просто их найти.

56. СТАРАЙТЕСЬ ДЕЛАТЬ ПОКУПКИ СООБЩА, А НЕ ИНДИВИДУАЛЬНО

- *Многие экономят по тысяче долларов в год, покупая вещи в коллективное пользование!*
- *Совместная собственность – вещь довольно забавная и увлекательная.*

Один мой клиент поделился со мной весьма оригинальным способом финансирования нового бизнеса. Его дом стоит у частной дороги в окружении еще шести домов. Он любил свой дом, но уход за ним со временем становился все более тяжелой финансовой ношей. Жизнь в сельской местности кажется особенно дорогой – всегда существует потребность покупать какие-то необходимые в хозяйстве предметы: газонокосилку, лестницу, поддержанный грузовичок, ленточную пилу. Разумеется, весь купленный инвентарь надо поддерживать в рабочем состоянии, обеспечивать сервис, страхование и прочее. Хотя сбережения не позволяли особенно шиковать, мой герой чувствовал, что без трактора ему становится все труднее управляться с хозяйством. Но тут же вставал вопрос: где найти деньги на новые инвестиции.

И вот его посетило вдохновение. Ага! Он решил поговорить с соседями, узнать их мнение о дороговизне жизни в сельской местности. Как выяснилось, соседи разделяли его точку зрения. Короче говоря, они договорились сообща покупать какую-то дорогостоящую технику, которая бы обслуживала сразу семь домов, а не простаивала в гаражах каждого дома. В развитие этой идеи они даже решили продать какой-то инвентарь и использовать эти деньги на покупку коллективного. Так, скажем, грузовик теперь нужен был только один, а не семь, требовалась лишь одна ленточная пила, один кусторез.

Разумеется, не все вещи могут находиться в коллективном пользовании, к тому же вставали вопросы о хранении инвентаря, его страховании, праве собственности и прочие. Но в конце концов и эти вопросы решаемы. Итак, жители одной улицы договорились иметь в коллективном хозяйстве грузовик, трактор и прочий инвентарь, который необходим для эффективного управления фермерским хозяйством. К тому же соседи обнаружили, что эксплуатация одного предмета техники обходится гораздо дешевле, чем если бы каждый занимался сервисом своей единицы оборудования. Со временем расходы каждой семьи снизились на двадцать пять процентов. Простая идея принесла каждой семье тысячу долларов чистого ежегодного дохода. Мой клиент, поднакопив денег, смог без всякого страха и сомнений открыть свое

дело. Другая семья учредила фонд поддержки учащихся, кто-то смог поехать в отпуск на Гавайи. Но это было только начало. С годами сэкономленный капитал становился все значительнее, и его уже можно было смело инвестировать в новые начинания.

Разумеется, не у всех найдутся соседи, согласные организовать такую кооперацию, но предложенная мной идея универсальна, и ее воплощение не зависит от местности, где вы проживаете. По мере возможности старайтесь покупать крупные вещи сообща, а не индивидуально. Речь идет о таких покупках, как, скажем, второй дом, яхта, членство в клубе. Но можно рассмотреть и возможность коллективного приобретения и более мелких позиций. Например, если у вас или подругой один и тот же размер, почему бы вам не купить одну вещь на двоих? Как часто вы надеваете свой свитер, купленный за сто долларов? Многие экономят по тысяче долларов в год, покупая вещи в коллективное пользование! Вас интересует покупка туристической палатки? Как часто вы будете ей пользоваться? В лучшем случае, раз в год. Все остальное время она проведет на чердаке или в сарае вместе с другим спортивным инвентарем. Не будет ли выгоднее собраться вместе с друзьями и поделить на всех расходы на ее приобретение? Вы очень скоро почувствуете разницу.

Или, скажем, вы можете делать покупки в магазине вместе, покупая оптом, и экономия будет весьма ощутима. Для жителей крупных городов весьма выгодно иметь один автомобиль на двоих-троих. У меня были двое друзей, которые мечтали стать членами клуба любителей вина. Проблема состояла в том, что ни тот ни другой не выпивали столько вина, сколько требовалось для вступления в клуб. Идеальное решение заключалось в коллективном членстве. Подумайте, даже скромные покупки можно делать сообща. Ваш друг выписывает тот же журнал, что и вы? А газеты? Что вы делаете с ними после того, как прочитаете? Разве не проще выписывать прессу сразу на несколько семей? Присмотритесь внимательнее к своим расходам и решите, какие из них вы можете разложить на нескольких человек. Это поможет вам высвободить какой-то капитал, значительно сократить расходы, а также избавиться от волнений по поводу финансов. Кроме того, совместная собственность – вещь довольно забавная и увлекательная. Попробуйте, я уверен, что вам это понравится!

57. НАУЧИТЕСЬ РАСПОРЯЖАТЬСЯ ОТПУСКНЫМИ ДЕНЬГАМИ

- *Правильно и мудро распорядившись своими отпускными деньгами, вы проведете время без всяких хлопот и финансовых забот.*

Хотя при написании этой книги я вовсе не задавался целью преподать уроки экономии денег, не могу удержаться от того, чтобы не поделиться с вами следующей идеей. Иногда экономия денег, особенно крупных сумм, является гарантией правильного выбора. Задумываясь о предстоящем отпуске, вы должны учитывать не только возможность хорошего беспечного отдыха, но также и его максимально выгодную стоимость. Только так вы сможете расслабиться и, отдыхая, не забивать себе голову финансовыми вопросами.

Многим известно, что легче всего потратить огромные сбережения, заказав себе лучший отель в каком-нибудь экзотическом местечке наподобие Гонолулу. Но можно сэкономить две трети требуемой суммы, если предложить минимальные усилия и арендовать кондоминиум для туристов, который, возможно, расположен всего в нескольких шагах от шикарной гостиницы. Конечно, вы можете заплатить за этот кондоминиум максимальную цену, оформив сделку через местное туристическое агентство, а можете сэкономить половину суммы, став подписчиком местной газеты в Гонолулу. Это поможет вам напрямую связаться с владельцами кондоминиумов или домов, желающих сдать их в аренду на период отпусков.

Если вы в состоянии приобрести второй дом и чувствуете в этом необходимость, тщательно взвесьте эту идею. Мой приятель очень хотел приобрести кондоминиум в Мауи. Ему было известно, что, по статистике, практически каждый, кто приобретает летний дом, счастлив только два дня в году: в день, когда покупает его, и день, когда продает. Все очень просто: летние дома редко используются, а отвлекают очень много денег, которые можно было бы вложить в более перспективное дело.

И все-таки мой друг не устоял перед соблазном и совершил сделку. И вот что он предпринял: зная, что сможет проводить в новом доме максимум две-четыре недели в году, он организовал кооператив из десяти владельцев, включая самого себя. Каждый из десяти владельцев приобрел одну десятую часть кондоминиума и право проживания в нем в течении одного месяца в году. Поскольку мой друг рисковал больше других и нес все организационные расходы и хлопоты, ему было предоставлено проживать в доме в течении двух месяцев. Каждый из собственников кондоминиума мог распоряжаться домом по своему усмотрению: отдыхать сам, приглашать

друзей или сдавать в аренду другим. Эта схема называется «частный тайм-шер», и обходится она каждому участнику примерно в одну треть или четверть той суммы, которую они могли бы заплатить, участвуя в «общественном тайм-шере». Кроме того, каждый из владельцев мог использовать дом в течении одного месяца, а не одной-двух недель, как это предлагает агентство по «тайм-шеру». Итак, правильно и мудро распорядившись своими отпускными деньгами, вы проведете время без всяких хлопот и финансовых забот.

58. РАЗБЕРИТЕСЬ С ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКОЙ ПО ИПОТЕКЕ

- *Никому не гарантировано абсолютное везение.*

Какую ставку выбрать – фиксированную или переменную? Именно это финансовое решение предполагает самую высокую степень беспокойства. Но беспокойство это может стоить вам порядка десятка тысяч долларов. Только подумайте, с какой выгодой можно было бы потратить эти деньги.

Периодически на рынке возникает весьма ощутимая разница между стоимостью ипотеки, рассчитанной по варьируемой ставке, и стоимостью по фиксированной ставке. Конечно, разумно заплатить немного денег, чтобы чувствовать себя спокойнее, но совсем не обязательно платить по максимуму.

Разумеется, никому не гарантировано абсолютное везение. Если вы выбираете фиксированную ставку, а инфляция и процентные ставки остаются низкими на ближайший период, вы безусловно пожалеете о своем выборе. Однако выбрав варьируемую ставку, при росте инфляции и процентных ставок вы точно так же будете разочарованы.

Многие предполагают – опять-таки из чистого страха, что высокая инфляция и высокие процентные ставки неизбежны. Таким образом, они уверяют себя в том, что наиболее мудрое решение – выбрать фиксированную ставку. Но имеет ли под собой почву этот страх?

При том, что этот предмет, наверное, лучше обсуждать в учебнике по экономике, я все-таки отвлеку на него ваше внимание, просто чтобы показать, как страх может помешать росту благосостояния. Вместо того чтобы расслабиться и понять, что мы как страна уже извлекли опыт из прошлых ошибок, таким образом разобравшись в преимуществах чрезвычайно низких варьируемых ставок, многие из нас предпочитают гнет страха. Полагая, что так им «безопаснее».

Приведу лишь несколько фактов. До 1979 года Федеральный Резервный банк США проводил политику, направленную на рост процентных ставок, а не на приток денежной массы. Большинство экономистов полагают, что инфляция есть результат роста денежной массы, который превосходит производства. Проще говоря, денег на рынке гораздо больше, чем товаров. Это и произошло в семидесятые годы. Федеральный Резервный банк высокомерно полагал, что сможет поддержать соответствующий уровень процентных ставок, чтобы контролировать инфляцию. Каким же

разочарованием это обернулось! Однако с тех пор Банк пересмотрел свою политику и начал поддерживать устойчивый рост денежной массы. Поэтому сейчас экономисты полагают, что гиперинфляция осталась в прошлом и следует хоронить старые страхи. Но кто знает наверняка?

Мои друзья, занимающиеся ипотекой, говорили мне, что логика большинства владельцев недвижимости, выбирающих фиксированную процентную ставку, состоит в следующем: «Я волнуюсь и не могу рисковать. Ставки могут ползть вверх, и я потеряю деньги.» Однако следует заметить, что владелец недвижимости рискует так или иначе, независимо от принятого решения. Если владелец получает весь свой доход от фиксированного плана выплат, возможно, ему есть смысл остановиться на фиксированной ставке. Однако большинство владельцев не имеют фиксированных доходов. Если инфляция вернется, владельцы получают компенсацию, специальные выплаты, прибыли, бонусы, проценты по вкладам.

Со времен Великой депрессии мы переживали несколько кризисов, и некоторые из них были очень болезненными. Однако ни один из них не сопоставим по своей тяжести с Великой депрессией, и вряд ли кто всерьез задумывается о повторении тех тяжелых времен.

Таким образом, я полагаю, что решение выбрать фиксированную ставку основано прежде всего на страхе и может обернуться со временем крупной неудачей. Хотя гарантий нет никаких, все-таки полезнее оперировать самой свежей информацией, чтобы принять наиболее мудрое решение.

59. ВЫБИРАЙТЕ САМОЕ ДЕШЕВОЕ СТРАХОВАНИЕ

- *Когда вы научитесь видеть разницу между разумными финансовыми заботами и решениями, основанными исключительно на страхе, вы сможете высвободить огромное количество денег, не говоря уже об эмоциональной энергии.*

Мало кто из нас задумывается о значении различных видов страхования. Однако выбранный вами тип страхования может оказаться очень важным элементом вашего финансового плана. Проще говоря, следует извлечь максимальную выгоду из страхования и инвестировать разницу в себя. Чем меньше вы волнуетесь, тем больше экономите!

Я, разумеется, не выступаю против страхования как института, но хочу заметить, что с определенной точки зрения любое страхование основано на страхе. Вы имеете какую-то собственность – автомобиль, дом, бизнес, трудоспособность, да даже здоровье, - и беспокоитесь, что в какой то момент что-то с этой собственностью случится: вы умрете или заболеете, ваш автомобиль украдут или он сломается, ваше жилище или офис сгорят дотла. Страхование предполагает вашу защиту от подобных опасений. Разумеется, какие то страховые случаи вероятны в сравнении с другими. Скажем, умирают рано или поздно все, но в автокатастрофы попадают лишь некоторые. Медицинское обслуживание нужно всем, но только небольшой процент людей нуждается в серьезном лечении. Ваша задача как потребителя страховых услуг – выбрать, от каких опасностей себя застраховать.

Поскольку большинство из ваших страхов остаются лишь страхами, но не воплощаются в реальности, в ваших интересах выбрать только то, что вас по настоящему тревожит, и свести расходы на страхование к минимуму.

На днях я слушал по радио ток-шоу. В студию был приглашен в прошлом эксперт по страхованию потребительских товаров. Он рассуждал о плюсах и минусах «расширенных гарантий» на движущиеся средства, электронику и другие товары. Вывод, который он сделал, состоял в том, что никаких плюсов нет. Он сказал, что в действительности используется менее 25 процентов уплаченных премий. По его мнению, потребителю было бы выгоднее, чтобы гарантийная премия была отложена на его счет «на черный день». Если, по маловероятной причине, купленный им товар окажется некачественным, он сможет потратить деньги с этого счета на ремонт. Если этого не случится, можно было бы использовать их в качестве авансового платежа при следующей покупке.

- *Помните, что страх заставляет вас концентрироваться на мелких деталях и маловероятных событиях. Проще и мудрее надеяться на*

лучшее.

Схема этого решения очень проста. Тогда почему же мы так охотно расстаемся с деньгами, уплачивая баснословные страховые взносы? Ответ один: виной всему страх.

Когда вы научитесь видеть разницу между разумными финансовыми заботами и решениями, основанными исключительно на страхе, вы сможете высвободить огромное количество денег, не говоря уже об эмоциональной энергии. Главное – набраться смелости и признаться в том, что страх работает в ущерб вашему благополучию, а также разобраться, на чем основано принятое вами решение. Помните, что страх заставляет вас концентрироваться на мелких деталях и маловероятных событиях. Проще и мудрее надеяться на лучшее.

60. НАСВИСТЫВАЯ РАБОТАЯ

- *Если вы испытываете удовольствие от своего труда, вам практически невозможно испортить настроение.*
- *Создание изобилия – процесс увлекательный. Улыбнитесь и получите удовольствие.*

Это просто поразительно, что происходит, когда вы делаете что-то с любовью. Положительная энергия, которую вы в этот момент получаете, помогает не только вам, но и всем, кто вас окружает. К тому же позитивный настрой способствует активации творческих способностей и придает вашей работе особый блеск, поддерживает в вас интерес к тому, чем вы занимаетесь.

Мне очень нравится герой одного мультфильма Чарли Браун, который в одном эпизоде предстает с низко опущенной головой. Он пребывает в депрессию. И так, с поникшей головой, ссутулившись, он объясняет своему приятелю, что, если хочешь быть в депрессии, очень важно напустить на себя соответствующий вид, поскольку грустная мина помогает поддерживать плохое настроение. Развивая свою мысль, он говорит, что, стоит поднять голову и улыбнуться, как депрессия тут же улетучится и сразу станет легко на душе!

Идея насвистывать во время работы – из той же области. Если вы испытываете удовольствие от своего труда, вам практически невозможно испортить настроение. Вы не находите причин для жалоб, поскольку видите только положительные стороны жизни. Пребывая в приподнятом настроении, вы лучше видите перспективу, в меньшей степени сосредоточены на минусах своей работы. Ваши идеи свежи и оригинальны. Кстати, и другим работать с вами становится гораздо интереснее. У окружающих вас людей возникает искреннее желание помочь вам, поддержать. Они внимательно прислушиваются к вашему мнению, ценят его. В общем, все, о чем вы мечтаете, станет реальностью – и началом всему будет улыбка.

Начиная с сегодняшнего дня, попробуйте внедрить лозунг «насвистывайте работая» во все ваши начинания. Вы заметите, что жизнь сразу станет и радостнее. Создание изобилия – процесс увлекательный. Улыбнитесь и получите удовольствие!

61. ВДОХНОВЛЯЙТЕ ДРУГИХ НА ТВОРЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ И ВЕРЬТЕ В ИХ УСПЕХ

- *Пробуждая творческую активность в других, вы словно сеете семена успеха, создавая благоприятную атмосферу, способствующую максимальной реализации творческих способностей каждого.*
- *Попробуйте создать идеальные условия для окружающих вас людей.*

Вы не представляете, как много может сделать человек, если ему не только предоставить шанс, но и поверить в его способность. Важно помнить, что каждый из нас обладает мастерством и талантом. И ваша миссия состоит в том, чтобы помочь другому проявить свой дар. Другими словами, вместо того, чтобы ждать сложа руки, пока люди станут совершенными, и злиться оттого, что они до сих пор не без недостатков, возьмите на себя ответственность создать творческую и благоприятную атмосферу.

В бизнесе давно существует девиз: «Предоставьте другому возможность блеснуть и купайтесь вместе в лучах славы». Это действительно верно. Большинство людей, если им создать условия для работы, проявляют себя с лучшей стороны. Они талантливы, продуктивны, изобретательны, так же как и мы с вами, стремятся доставить другим удовольствие своим трудом. К сожалению, нельзя сказать, что большинство людей работают в идеальной обстановке.

А что происходит с тем, кто чувствует себя неуютно, неуверенно? Да у него просто теряется стимул к отличной работе. Давайте рассмотрим пример: у вас есть помощник. Каждый день, как только он входит в офис, вы напоминаете ему о том, насколько он некомпетентен. Вы выявляете его слабые места и недостатки. Вы уничтожаете его в присутствии других. Потом выходите за дверь. Вопрос: «Что чувствует ваш помощник?» Сказать наверняка трудно, поскольку люди по-разному реагируют на одни и те же вещи. Но скорее всего, он напуган, подавлен, возмущен вами. В его работоспособности усомнились. Если вы разочарованы в своем помощнике, значит, вы не поняли главного: это вы плохо выполнили свою работу.

Разве вы не приобрели бы делового помощника, если бы постоянно напоминали ему о том, как цените его, как вам важна его помощь? В идеале все мы хотим, чтобы и другим было хорошо. Мы хотим, чтобы и другие верили в себя, испытывали уверенность в своих силах, талантах, компетенции. Ведь в этом случае выигрывают все.

Пробуждая творческую активность в других, вы словно сеете семена успеха, создавая благоприятную атмосферу, способствующую максимальной реализации творческих способностей каждого. Вспомните – когда садовник ухаживает за садом, он следит за тем, чтобы была правильно подобрана и удобрена почва, чтобы равномерно падал солнечный свет. Когда вы возвращаете людей, вы точно так же должны создать идеальные условия для их роста. Этот принцип универсален: нанимаете ли вы домработницу, адвоката, бухгалтера, издателя. Он распространяется и на ваши отношения с детьми, супругами, друзьями и соседями. Он всегда срабатывает: если вы верите в человека и он это чувствует, происходят самые удивительные перемены. Начиная с сегодняшнего дня, попробуйте создать идеальные условия для окружающих вас людей. Будьте добры, терпеливы, будьте готовы оказать поддержку. А потом понаблюдайте за результатом.

- ***Если вы разочарованы в своем помощнике, значит, вы не поняли главного: это вы плохо выполнили работу.***

61. НЕ СПЕШИТЕ РАСПИСЫВАТЬСЯ В СОБСТВЕННОМ БЕССИЛИИ

- *Помните: если вы собираетесь делать деньги, вы же должны взять на себя ответственность за это.*
- *Если вы убеждены в том, что интуиция подсказывает вам верное решение, следуйте ей без колебаний.*

Большую ошибку совершаем мы, отдавая себя во власть признанных экспертов. Мы делаем это постоянно: совершая визиты к докторам, финансовым и страховым агентам. Логика наших рассуждений проста: этот человек эксперт, мне лучше прислушаться к его мнению. Разумеется, иногда это себя оправдывает. Но все-таки будьте осторожны: оставьте право принятия решения за собой. Помните: если вы собираетесь делать деньги, вы же должны взять на себя ответственность за это. Изобилие и радость должны исходить от вас, а не от других людей.

Как всегда, причиной, побуждающей нас отдаться во власть других, является страх. Мы полагаем, что, если не прислушаемся к мнению эксперта, обязательно совершим крупную ошибку. Как только вы избавитесь от подобного страха, вы поймете, что создать собственное благополучие гораздо проще и легче, чем это может показаться. Если вы при принятии решения руководствуетесь собственной мудростью, а не страхом, если вы уверены в своих силах, то и решение окажется самым удачным. Именно оно и приведет вас к заветной цели. Конечно, очень полезно иметь в своем окружении экспертов и специалистов и знать предел своих возможностей и знаний. Однако решающее слово должно оставаться за вами.

Предположим, ваш страховой агент настаивает на том, что вам необходимо застраховать себя на миллион долларов на период вашей жизни. Но вы возражаете ему, объясняя, что в таком случае вы отдадите последние деньги и не сможете делать инвестиции, которые планировали. Вы продолжаете свою мысль, приводите довод о том, что вам выгоднее застраховаться не на всю жизнь, а на какой-то период. Однако ваш страховой агент не сдается и пытается навязать вам свое видение проблемы. Он уверен в том, что действует в ваших интересах. «Вы пожалеете, если не последуете моему совету», - заключает он. И что делать в таком случае? В конце концов, он ведь «эксперт».

Независимо от того, с кем вы имеете дело – с настырным ли страховым агентом, банковским клерком, доктором или адвокатом, - самым важным для вас является ответ на вопрос: «Кто в данном случае является ответственным

за принятие решения?» Ответ прост: вы. Очевидно, вы представляете целесообразным прислушаться к совету опытного специалиста, особенно если вы за это платите. Однако помните, что вы – босс. Решающее слово за вами. Доверьтесь собственной мудрости и интуиции, а не словам и опасениям специалистов. Если вы убеждены в том, что интуиция подсказывает вам верное решение, следуйте ей без колебаний.

Однажды я обратился к доктору, поскольку в течении длительного времени пребывал в возбужденном состоянии. Доктор медленно предложил мне пройти курс лечения по снятию стресса. Я чувствовал, что это полнейшая чушь! И настаивал на том, что дело в чем-то другом. «Послушайте молодой человек, - возмущенно произнес доктор, - я наблюдал эти симптомы тысячу раз». Он был явно убежден в том, что знает, что мне нужно, поскольку он доктор, а я всего лишь пациент. Я отказался последовать его совету. Я точно знал, что причина моего беспокойства кроется в чем-то другом. И я отправился на прием к другому врачу, который был настроен не столь агрессивно. Поговорив со мной в течении пары минут, расспросив меня о моем жизненном распорядке, он вдруг рассмеялся. «Ричард, - мягко и уважительно произнес он, - ты выпиваешь кофе в десять раз больше, чем следовало бы. Сократи потребление кофеина и позвони мне через пару недель».

Выяснилось, что он абсолютно прав. Но гораздо важнее был не его совет, а то, что я прислушался к собственной интуиции. Последуй я предписанию первого доктора, я, возможно, был бы обречен до конца дней моих проходить антистрессовую терапию, по-прежнему выпивая по пятнадцать-двадцать чашек кофе за день! Мой вам совет: не расписывайтесь в собственном бессилии. И вас приятно удивит сила вашей мудрости.

63. ОЦЕНИТЕ, ЧЕГО ВЫ СТОИТЕ

- *Многие из нас, поддавшись страху, недооценивают своего профессионализма.*

Одна из моих знакомых – профессионал высшего класса в своей области. С этим согласится каждый, кто работает вместе с ней. Тогда почему же ее услуги стоят на 30-40 процентов дешевле, чем услуги ее менее компетентных конкурентов? Проблема заключается в страхе. Она совершенно необоснованно опасается, что, подняв плату, она растеряет клиентуру и испортит свою репутацию честного предпринимателя. Она, как и многие другие, полагает, что первопричина ее успеха кроется в ее «справедливых» расценках. Чепуха! Причина ее успеха в том, что она мастер своего дела. По правде говоря, она спокойно могла бы вдвое увеличить свои тарифы и при этом сохранить обширную клиентуру. Есть старинная поговорка, которая актуальна не только в сфере продажи товаров, но и при представлении услуг: «Если будешь терять по одному пенсу на каждой сделке, никогда не разбогатеешь».

Недооценка стоимости своих профессиональных услуг создает для человека множество серьезных проблем. Возможно, самой неприятной из них является та, что вы чрезвычайно перегружаете свой рабочий распорядок и у вас не остается ни времени, ни сил для другой деятельности, которая могла бы содействовать вашему процветанию и благополучию.

Давайте займемся несложными расчетами. Моя знакомая работает шесть дней в неделю, и ее ежедневный прием составляет шесть клиентов. Если учесть все рабочие моменты, включая приезд в офис, страхование, выписку счетов и прочее, на каждого клиента в день уходит по два часа. Весь доход моей знакомой уходит на текущие расходы. Ее высшей целью, о которой она мечтает вот уже много лет, является возвращение на преподавательскую работу в школу. Но она жалуется на то, что у нее нет времени. Мой же аргумент состоит в том, что у нее как раз есть время!

Предположим, она бы вдвое увеличила плату за свои услуги. Допустим, это повышение стоило бы ей потери какой-то части клиентуры. Можно также представить худший сценарий: пятьдесят процентов клиентов покинули ее. Посмотрим, что получается: во-первых, она бы зарабатывала бы то же количество денег при том, что затраты по времени сократились бы вдвое! И она смогла бы осуществить свою мечту и вернуться в школу. Дальше – больше. Клиенты, которые остались у нее, которые могут себе позволить более высокие расходы, непременно рекомендовали бы ее услуги своим знакомым, которые наверняка так же обеспечены. Так что она могла бы

расширить свою клиентуру за счет более состоятельных людей. И при этом высвободить время для занятия любимым делом.

Я вовсе не призываю проявлять жадность и рвачество. И не являюсь сторонником непомерно завышенных расценок. Однако я пришел к выводу, что многие из нас, поддавшись страху, недооценивают своего профессионализма. К сожалению, из-за этого возникают перегрузки на работе, но финансовый результат не улучшается. Мое предложение состоит в том, чтобы вы реально оценили, сколько стоит ваш труд. Реалистичная позиция при расчете этого показателя, основанная на вашей уверенности в себе, поможет вам высвободить немало сил и энергии, которые вы направите в осуществление своей мечты.

64. НАУЧИТЕСЬ СЛУШАТЬ

- *Люди любят, когда их слушают. Любят настолько, что даже готовы платить большие гонорары психотерапевтам, чтобы те выслушивали их рассказы и жалобы.*
- *Будьте искренни в своем желании выслушать человека. Слушайте сердцем.*

Оглядываясь на свою жизнь, я хотя и с некоторым смущением, но все же вынужден признать, что слушатель из меня был неважный. И при том, что за последние пять лет я заметно исправился, мне еще предстоит учиться и учиться. Однако, глядя на окружающих (и прислушиваясь к ним), я замечаю, что не одинок в своем неумении слушать.

Люди любят, когда их слушают. Любят настолько, что даже готовы платить большие гонорары психотерапевтам, чтобы те выслушивали их рассказы и жалобы. Покупатели тоже любят, когда их слушают. Они с радостью заплатят лишний доллар продавцу, которому хватит смекалки, чтобы понять, чего именно жаждут потребители. К сожалению, лишь крохотный процент деловых людей действительно понимают или готовы учитывать этот важный фактор.

Что хочет ваш клиент или заказчик? Вы это знаете? Или только догадываетесь? Вы спрашивали его об этом? Если спрашивали – удовлетворили ли вы его желание? Или навязали ему свое мнение? Разница в ваших ответах может быть разницей между успехом и неудачей.

В этом смысле интересно следующее упражнение: притворитесь психотерапевтом. Очень внимательно выслушайте то, что говорит ваш клиент. Задайте наводящие вопросы, скажем: «Что бы вы действительно хотели?» или «Чем еще можно вас порадовать наряду с предлагаемым товаром?». Будьте искренни в своем желании выслушать человека. Слушайте сердцем. Дайте клиенту ясно понять, что единственное, что вас сейчас волнует, - это доставить ему удовольствие, удовлетворив любое желание.

Например, если вы владеете небольшим ресторанчиком, попросите как-нибудь своих клиентов посидеть с вами минут пять. Скажите им, что вы хотите узнать их пожелания по качеству обслуживания. Спросите, что им нравится в вашем ресторане, а что нет и так далее. Выслушайте их внимательно и уважительно.

- ***Умение слушать – это магическая формула, которая превращает обычных людей в ваших преданных и счастливых клиентов.***

Если вы будете слушать именно в такой манере, вас просто шокирует, насколько позитивной будет реакция ваших собеседников. Когда люди чувствуют, что их слушают, у них крылья вырастают. Если вы будете искренним слушателем, вы вскоре обратите внимание на то, как много людей хотят с вами общаться и иметь дело. Умение слушать – это магическая формула, которая превращает обычных людей в ваших преданных и счастливых клиентов. И последнее: если вы женаты и/или имеете детей, примените этот принцип и по отношению к ним. Если вам хочется установить более теплые и доверительные отношения с вашими близкими, прежде всего станьте хорошим слушателем!

65. РАЗВИВАЙТЕ В СЕБЕ ЧУВСТВО ЮМОРА И УЧИТЕСЬ УЛЫБАТЬСЯ

- *Преимущества чувства юмора и приятной улыбки не сравнятся ни с какими прибылями.*
- *Улыбка дарует положительную энергию и, возможно, даже здоровье.*

Интересно, вас так же, как и меня забавляют прелести «реального мира»? Большинство людей относятся к жизни с убийственной серьезностью. Любая мелочь кажется им неразрешимой проблемой. И вот однажды встретится человек, который вызывает искреннее восхищение. Человек с чувством юмора, не разучившийся улыбаться.

Безусловно, стратегия, о которой пойдет речь в настоящей главе, самая простая из всех предложенных мной. Однако мало кто понимает ее важность. Зачастую разность между одним видом бизнеса и другим едва заметна. Да практически невозможно сформулировать, в чем же она состоит. Набор продуктов и цены в одном магазине практически те же, что и в соседнем. Кухня в ресторане. А мало чем отличается от выбора блюд в ресторане. А мало чем отличается от выбора блюд в ресторане Б. Ботинки в одном универмаге ничуть не лучше, чем в том, что за углом. Можно приводить много примеров, из которых ясно, что в общем и целом товары и услуги одинаковы.

Если быть до конца откровенным, я в своих покупательских пристрастиях – идет ли речь о ресторанах, где я питаюсь, или о магазине, где я одеваюсь или покупаю продукты, - ориентируюсь только на дружелюбие продавцов и обслуживающего персонала. Кафе я предпочитаю такие, где мне налиют кофе с улыбкой. В конце концов, кофе есть кофе, вкус его неизменен, стоимость практически везде одинакова, но гораздо приятнее выпить его там, где тебя встретят радушно, улыбаясь.

В нашем городе есть маленький семейный бакалейный магазинчик. Его хозяин – милейший человек. Мои дети часто просят меня пойти именно в его магазин, и мы так и делаем. В этом магазине нет никаких особенных продуктов, но мы все-таки предпочитаем делать покупки именно здесь. У хозяина приятная улыбка, и мы с дочерьми просто обожаем его. За долгие годы он заработал на наших покупках тысячи долларов – и все благодаря своей улыбке. Пожалуй, лучшей рекламы своего бизнеса он не мог бы и придумать. Стратегия его маркетинга проста и эффективна! Хотите верьте – хотите нет, но такой же подход мы практикуем и в выборе врача, домработницы и других специалистов. Разумеется, мы хотим, чтобы на нас

работали знающие, компетентные люди. Однако при всех прочих равных условиях предпочтение мы всегда отдаем тем, кто своим радушием и чувством юмора может создать вокруг себя атмосферу праздника. Я стараюсь избегать сердитых докторов, особенно педиатров. Мне просто не хочется, чтобы моих дочерей окружали хмурые люди, заряжающие их негативной энергией.

Преимущества чувства юмора и приятной улыбки не сравнятся ни с какими прибылями. Вы и сами почувствуете себя лучше, и принесете радость окружающим. Я уверен, что улыбка дарует положительную энергию и, возможно, даже здоровье. Так что улыбайтесь. Отдача будет мгновенной и ощутимой.

66. ОРГАНИЗУЙТЕ КЛУБ ПОКУПАТЕЛЕЙ

- *Кто знает – может быть, сэкономленные вами деньги окажутся тем необходимым стартовым капиталом, который поможет вам организовать блестящий бизнес.*

Эта стратегия весьма забавна и к тому же позволяет сэкономить много сил и денег. В стране, да и по всему миру, существует множество оптовых магазинов-складов, продающих товар со значительной скидкой. Здесь вы можете приобрести практически все необходимое в хозяйстве вещи – начиная от продуктов и заканчивая книгами.

Эти магазины приобретают товар у своих поставщиков огромными партиями, за счет чего, собственно, и появляется возможность значительного снижения цены. Вы как потребитель можете воспользоваться преимуществами высоких скидок, в свою очередь покупая товар в больших количествах.

Итак, в чем же дело? Единственная проблема, на мой взгляд, состоит в том, что никому из нас не нужны такие количества товаров и продуктов. Другими словами, если нам нужны бумажные полотенца, это не значит, что у нас в доме хватит места, чтобы складировать там сразу сорок рулонов. Выход один: клуб покупателей.

Организовав свой клуб покупателей, вы вздохнете с облегчением. Соберитесь вместе – три-четыре человека (можно и больше, особенно если в вашем распоряжении есть микроавтобус) – создайте свой клуб. Схема его работы исключительно проста. И, если правильно ей следовать, за год ваша экономия может составить несколько тысяч долларов, кроме того, вы сэкономите много времени, которое можете потратить на более важные дела.

Давайте для простоты примера предположим, что в нашем клубе четыре человека. Раз в месяц один из четверых выступает в роли покупателя. Другие члены клуба передают за день-два до поездки в магазин свои списки необходимых товаров. Можно, кстати, использовать этот предлог для совместной встречи где-нибудь в кафе или ресторане. Скажем, раз в месяц члены клуба встречаются за ланчем и составляют свои списки, передают покупателю деньги и одновременно приятно проводят время за дружеской беседой. В назначенный день покупатель едет в магазин и закупает товары по спискам членов клуба. Поскольку большинство товаров покупаются оптом, цены на них в итоге оказываются значительно ниже.

Это практически безупречная схема. В приведенном примере единственное, что от вас потребуется, - это три раза в год выехать за

покупками. Согласитесь, это мизерная цена за то, что вы сэкономите столько денег. Я призываю вас попробовать внедрить эту идею. Кто знает – может быть, сэкономленные вами деньги окажутся тем необходимым стартовым капиталом, который поможет вам организовать блестящий бизнес.

67. СОЗДАЙТЕ «ФОНД ДОВЕРИЯ»

- ***Прежде чем обещать что-то, проверьте себя, сможете ли вы это выполнить.***

Не знаю, как вы, но я всю жизнь полагал, что только очень состоятельные (и, как правило, испорченные) люди обладают привилегией иметь «фонд доверия». Ерунда! Каждый из нас имеет в своем активе такой фонд, который выражается в доверии других людей. Вопрос только в том, насколько он велик. Многие люди, не сознавая важности доверия, становятся настоящими банкротами. В то же время другие, интуитивно понимая его значимость, богаты именно в этом смысле. Рано или поздно кредит доверия, отпущенный вам, принесет ощутимые дивиденды. Существует прямая связь между размером вашего фонда доверия и желанием и готовностью других работать с вами и вам помогать.

- ***Все мы совершаем ошибки, бываем необязательными, опаздываем, иногда попросту забываем о назначенных встречах. Однако я усвоил для себя, что не стоит давать обещания, которые заведомо невыполнимы или в выполнении, которых ты сомневаешься.***

Создать фонд доверия на редкость просто. В первую очередь нужно нести ответственность за свои поступки, выполнять обещания, быть пунктуальным. Все, что вы делаете для укрепления своего фонда доверия, сравнимо с пополнением вашего банковского счета. Например, если вы обещаете кому-то позвонить в три часа или встретить кого-то в аэропорту и делаете это вовремя, вы зарабатываете себе доверие. Если же вы не выполняете данного вам обещания, ваш фонд доверия заметно уменьшается. Я знаю людей, которые постоянно дают мне те или иные обещания. Это приятные и достойные люди с хорошими намерениями, но, даже несмотря на всю незначительность своих обещаний, они никогда их не выполняют. Печальный результат такой необязательности состоит в том, что при всем моем хорошем отношении к этим людям, я им не доверяю и не воспринимаю их серьезно. Думаю, что и другие относятся к ним так же.

Разумеется, идеальных людей нет. Все мы совершаем ошибки, бываем необязательными, опаздываем, иногда попросту забываем о назначенных встречах. Однако я усвоил для себя, что не стоит давать обещания, которые заведомо невыполнимы или в выполнении которых ты сомневаешься.

Начните прямо сегодня работать на пополнение своего фонда доверия. Прежде чем обещать что-то, проверьте себя, сможете ли вы это выполнить. Задайте себе вопрос: «Смогу ли я выполнить это обязательство?». Помните, что размер вашего фонда доверия зависит только от вас.

68. ПРОДАВАЙТЕ ПОДЛИВКУ, А НЕ СТЕЙК

- *Важно помнить, что все люди любят мечтать. Так что, если вы хотите что-то продать, сначала убедитесь в том, что знаете мечты ваших потенциальных покупателей.*

В любом бизнесе прежде всего нужно знать, что именно вы продаете. Очень часто происходит так, что продавец этого-то и не знает. Если, например, вы продаете дом, уж точно не скажешь, что вы продаете дерево, кирпич или бетон. Вы, скорее, продаете ту атмосферу, в которой будет жить потенциальный покупатель дома.

Этот ценный урок преподавал мне мой хороший друг. Когда-то он владел красивым жилым комплексом в одном из городов Калифорнии. Однажды, когда я заехал к нему в гости, он устроил мне экскурсию по своим владениям. В комплексе было два теннисных корта, два отличных бассейна, мастерская, уголок для пикников. Я был восхищен: «Бьюсь об заклад, все без ума от такой красоты». «Знаешь, Ричард, ты будешь шокирован, но на самом деле практически никто не пользуется этими сооружениями. Я бы очень хотел, чтобы было иначе, но увы», - ответил мой друг. Как оказалось, менее десяти процентов жителей этого комплекса иногда пользовались его удобствами, и лишь пять процентов пользовались ими регулярно. Для меня это действительно было шоком, поскольку я-то уж точно вошел бы в эти пять процентов.

Мой друг продолжил объяснения: оказывается, практически все жители комплекса, принимая решение о покупке здесь квартиры, искренне полагали, что будут пользоваться его спортивными сооружениями. Пожалуй, именно их наличие на территории комплекса было определяющим фактором при принятии решения. В приведенном примере «стейком» был сам жилой комплекс. В роли «подливки» выступали его спортивные сооружения и прочие удобства. Именно подливка определила привлекательность самого стейка. Так что мой друг избрал лучший способ убедить потенциального покупателя в выгоде сделки: он продемонстрировал ему полный комплекс услуг. Разумеется, покупатель в мечтах уже видел себя расслабляющимся в бассейне, на теннисном корте, в живописном садике на пикнике с друзьями.

Эту аналогию можно отнести и к любому иному виду бизнеса. Должен признать, что, например, при выборе отеля для отдыха зачастую я сам принимал решение, основываясь исключительно на наличии в отеле бассейна и комплексного сервиса. И это при том, что редко пользуюсь этими удобствами. То же относится и к ресторанам. Иногда мы с женой выбираем тот или иной ресторан только потому, что там вкусный десерт – мечтаем о

вкуснейшем шоколадном торте, - но до десерта, как правило, дело не доходит. Мы либо наедаемся основным блюдом, либо начинаем переживать по поводу лишних калорий, которыми отзовется потом вожделенный торт. Суть в том, что мы приходим в ресторан, руководствуясь не рациональным мышлением, а следует свои мечтам.

Вспомните о миллионах гимнастических снарядах, которые продаются на рынке ежегодно. Каждый из покупателей уверен в том, что он будет дисциплинирован и станет использовать эти снаряды регулярно. Покупатели мечтают о плоских животах и мускулистых конечностях. Однако статистика доказывает, что 90 процентов потребителей перестают пользоваться спортивным инвентарем на десятый день после его приобретения и практически все убирают их с глаз долой уже через месяц-два. Лишь мизерный процент энтузиастов продолжают ими пользоваться. Компании, которые продают инвентарь, знают, что самый эффективный способ продать свою продукцию – это вторгнуться в фантазии потенциальных покупателей. Вот почему они украшают свое оборудование фотографиями красивых мускулистых женщин и крепких подтянутых мужчин. «Подливка» - это возможность стать такими, как эти красавцы.

Важно помнить, что все эти люди любят мечтать. Так что, если вы хотите что-то продать, сначала убедитесь в том, что знаете мечты ваших потенциальных покупателей. Внедрите это знание в рекламу своего товара, и результат не замедлит сказаться на размере вашей прибыли.

69. ДЕЙСТВУЙТЕ НАПЕРЕКОР СТРАХУ

- *Очень полезно напомнить себе о том, что, несмотря на все пережитые страхи, вы все-таки есть на этом месте. Каким-то образом вам удалось выжить. В этом смысле все ваши волнения – не более чем мираж.*

Я открыл замечательный секрет успеха. Его можно сформулировать одним предложением, которое к тому же вынесено в заглавие книге Сьюзан Джефферс: «Почувствуйте страх и действуйте наперекор ему!» Я обнаружил, что практически каждый раз, когда я действительно боюсь сделать тот или иной необходимый шаг, но все-таки делаю его вопреки страху, у меня все получается так, как надо. Другими словами, мне каким-то образом удается перебороть страх и броситься в омут неизвестности. И всегда я выплываю. Более того, всякий раз я убеждаюсь в том, что все оказывается не так страшно, как представлялось поначалу!

Очень полезно напомнить себе о том, что, несмотря на все пережитые страхи, вы все-таки есть на этом свете. Каким-то образом вам удалось выжить. В этом смысле все ваши волнения – не более чем мираж.

Вспомните, как часто вы лишаетесь сна, переживая о том, что предстоит сделать. Скажем, впереди маячит интервью с работодателем или ответственное выступление. Или вам предстояла трудная миссия – уволить кого-то или сообщить плохие новости. Вы мучаетесь, изводите себя сутками, неделями. Но, несмотря на все волнения, каким-то образом вам удается выполнить задачу. Вспомните, ведь в прошлом вы наверняка переживали трудные времена – может быть, теряли работу или выслушивали незаслуженное обвинение, испытывали унижение, - и что же? Выжили ведь. Я хочу подчеркнуть, что у всех нас бывают неприятности, но волнение, которое мы испытываем, есть не более чем ментальный раздражитель. Если мы отмахнемся от него, нам будет легче противостоять ударам судьбы.

За годы своей карьеры я много раз испытывал страх. Мне приходилось выступать перед большой аудиторией, перед телекамерой, и все это вопреки тому, что по природе я человек застенчивый. Мне приходилось выдерживать сроки сдачи работы, которые казались абсолютно невыполнимы. Да, я переживал по всем этим поводам. Но, оглядываясь назад, могу подтвердить, что мне всегда удавалось справиться с ситуацией. Не только я, но и все люди имеют достаточный потенциал, чтобы подняться над обстоятельствами.

Вот урок для всех нас: мы сильнее собственного страха и умнее собственных волнений. В следующий раз, когда нас захлестнет волна беспокойства, остановитесь на мгновение и вспомните о прошлых страхах.

Не кажется ли вам, что все повторяется? Вы в самом деле думаете, что волнение поможет вам решить проблему? Подумайте: ведь задачу надо выполнить, несмотря ни на что, даже на страх. Тогда к чему беспокойство? Думаю, эти вопросы весьма полезны. И уверен: поразмыслив над ними, вы согласитесь с тем, что, поступив наперекор страху, вы добьетесь желаемого результата. А как только у вас все будет получаться, беспокойство покинет вас.

70. БУДЬТЕ ГОТОВЫ ПРИНЯТЬ СОВЕТ

- *Жизнь станет намного легче, если вы подключите к разрешению всех ее проблем усилия и разум многих людей.*
- *Если вы внимательно выслушаете советы другого, вы не только получите ценную помощь, но и доставите удовольствие советчику.*

Как правило, люди не следуют чужим советом, даже хорошим. Это относится и к тем советам, которые предложены с любовью. Задумайтесь: а как вы относитесь к советам? Как часто вы принимаете советы? Как часто говорите себе или вслух: «О, отличная идея. Я до этого не додумался.» Согласитесь, такие откровения достаточно редки среди нас. Однако, чтобы расти духовно, нам нужно иногда посмотреть на ситуацию иначе, как бы чужими глазами. Но как это сделать, если мы отказываемся принять к сведению предложения других? Ведь это так очевидно.

Иногда мы отмахиваемся от советов исключительно из чистого упрямства. Мы хотим все сделать по-своему – пусть даже это не даст результата! Бывает, что мы отказываемся от советов только из страха. Нас пугает, что мы можем предстать в невыигрышном свете перед другими или показаться некомпетентными. Или же мы боимся, что предложенный совет не поможет решить проблему – как же, если уж мы сами не додумались до этого, разве может кто-то другой сделать это за нас! А случается, что данный нам совет оказывается неудачным, и мы зарекаемся впредь обращаться за советами к другим.

Мое предложение в этом смысле весьма простое: примите совет. Жизнь станет намного легче, если вы подключите к разрешению всех ее проблем усилия и разум многих людей. В конце концов, если вы до сих пор были уверены в том, что надо делать для достижения успеха, то, наверное, и достигли его. Но, если у вас есть проблемы, обратитесь за советом и помощью к другим.

Я абсолютно уверен в том, что первопричиной моего успеха в жизни и карьере была моя готовность выслушать других и принять их советы. Мне нравится получать советы, особенно от людей знающих. Я полагаю, что глупо было бы не прислушиваться к мнениям тех, кто уже добился многого в этой жизни. Кроме того, как вы уже, наверное, знаете, люди обожают давать советы. И, если вы внимательно выслушиваете советы другого, вы не только получите ценную помощь, но и доставите удовольствие советчику.

К сожалению, многие люди отказываются от своего шанса добиться успеха. Бывает, от успеха их отделяет самая малость, но им недостает мудрости открыть себя для советов. У меня есть друзья и родственники,

которые как раз попадают в эту категорию. Люди они талантливые и способны достичь блистательного успеха. Но у них есть один недостаток – они не готовы выслушать совет, и именно это мешает им уже сейчас иметь то, чего они заслуживают. Не позволяйте такому пустяку мешать вам на пути к успеху. Помните, что вас окружают люди, готовые помочь. Не отказывайтесь от их помощи, и качество вашей жизни заметно улучшится.

71. ЗАДАЙТЕСЬ ВОПРОСОМ, НЕТ ЛИ ВАШЕЙ ВИНЫ В СЛУЧИВШЕМСЯ

- *Как только вы избавитесь от страха признать себя частично ответственными за некоторые неудачи, случающиеся в вашей жизни, вы откроете для себя двери к поиску оптимальных решений.*
- *Не надо зарывать голову в песок. Только признав собственные ошибки, вы можете исправить их и уберечь от возможных неприятностей в будущем.*
- *Не надо зарывать голову в песок. Только признав собственные ошибки, вы можете исправить их и уберечь себя от возможных неприятностей в будущем.*

Многие из нас очень редко задают себе этот важный вопрос, если вообще задают. Вместо этого мы автоматически перекладываем вину за возникшую проблему на кого-то другого. Если возник какой-то спор – значит, виноват другой. Если произошел сбой в рабочем графике – значит, кто-то нарушил свое обещание. Многим даже в голову не приходит, что именно они виноваты в случившемся. Или, по крайней мере, частично ответственны за это.

На первый взгляд, очень удобно и приятно считать себя безгрешным, думать, что всегда «виноват кто-то другой, только не я». Однако такая философия опасна с той точки зрения, что она не позволяет вам решить проблему хотя бы той части, которая касается именно вас. Как только вы избавитесь от страха признать себя частично ответственным за некоторые неудачи, случающиеся в вашей жизни – будь то мелкие недоразумения или крупные проблемы, - вы откроете для себя двери к поиску оптимальных решений.

Не всегда можно решить проблему, отыскав виновного. В конце концов, вы не можете повлиять на поступки других людей. Однако проще изменить свое отношение к ответственности. Я, например, всегда в первую очередь стараюсь уяснить для себя, в чем моя вина. Если, скажем, меня не устраивает стиль моих деловых взаимоотношений с партнером, я задаю себе вопрос, все ли я сделал для того, чтобы построить их правильно. Я спрашиваю себя, не был ли я чересчур требовательным, всегда ли четко формулировал задачи, чтобы меня поняли, всегда ли был справедлив. Такие вопросы полезны, во-первых, потому, что, задав их себе, я всегда могу определить степень своей ответственности за возникшую ситуацию, а во-вторых, это позволяет мне

несколько скорректировать свое поведение, чтобы исправить положение вещей.

На прошлой неделе я повздорил со своей сотрудницей. Ничего, собственно, не произошло, просто я требовал от нее ускорить решение проблемы, поскольку сроки сильно поджимали. Сотрудница заметно нервничала. Как выяснилось, она сердилась на меня за то, что я был чересчур требовательным. До меня дошло, что я веду себя по отношению к ней несправедливо, заставляя ее работать в том же бешеном темпе, в котором привык работать сам. Когда я позвонил ей, чтобы извиниться, я услышал в трубке ее вздох облегчения. Я немного умерил напор, и ее работа пошла успешнее. Если бы я продолжал прежнюю тактику, я наверняка не добился бы от сотрудницы желаемого результата. И в итоге оба мы проиграли бы.

- ***Если меня не устраивает стиль моих деловых взаимоотношений с партнером, я задаю себе вопрос, все ли я сделал для того, чтобы построить их правильно.***

Разумеется, я не имею в виду то, что вы должны полностью брать на себя ответственность и вину за все возникшие проблемы, тратили бы силы и время на самобичевание. Это может стать плохой привычкой. Однако нужно быть честным по отношению к себе и вовремя оценить степень своей ответственности. Не надо зарывать голову в песок. Только признав собственные ошибки, вы можете исправить их и уберечь себя от возможных неприятностей в будущем.

72. ЗАДУМАЙТЕСЬ НА ТЕМ, ЧТО МУДРОСТЬ МОЖЕТ БЫТЬ ГОРАЗДО ВАЖНЕЕ, ЧЕМ КОЭФФИЦИЕНТ ИНТЕЛЛЕКТА (IQ)

- *В отличие от ума мудрость не подлежит точной оценке.*
- *Лучший способ включить в работу вашу мудрость – это признать ее наличие и доверять ей.*
- *Расслабьтесь и давайте возможность включиться в процесс мышления вашей мудрости.*

Ум – замечательное качество, обладать которым весьма нелишне. Однако, если бы пришлось выбирать между умом и мудростью, я бы предпочел мудрость, поскольку считаю, что ее наличие является более важным фактором в поисках счастья и изобилия. Многие умные люди, к сожалению, не используют свой ум с наибольшей выгодой. Существует так много в высшей степени умных и одаренных людей, которые очень несчастливы в жизни. Как ни грустно это признавать, но у большинства таких умниц мудрость присутствует просто в ничтожных количествах.

В то время как людей можно ранжировать по принципу их IQ, судить на основании этого коэффициента об их счастье и благополучии нельзя. Однако, несмотря на столь примечательный факт, мы как продолжаем оценивать ум, напрочь забываем о мудрости.

В отличие от ума мудрость не подлежит точной оценке. Она невидима и неуловима. Мудрость проявляется в таких аспектах жизни, как перспектива, спонтанность, творчество, социальные навыки. Мудрость сродни интуиции. Уильям Джеймс, которого часто называют «отцом современной психологии», говорил: «Мудрость – это способность видеть по-новому». Действительно, только мудрость позволяет нам видеть старую проблему в новом свете, оценить ее свежим взглядом. Как только вы поверите в собственную мудрость, вы освободитесь от устоявшихся моделей мышления и разрешения проблем и станете более открытыми для новизны. Можно сказать, что мудрость – это способность «видеть» ответ, вместо того, чтобы «думать над ним». Очень часто мудрость проявляется в способности распознать очевидное. И в отличие от работающей мысли мудрость лишена беспокойства и страха.

Рассказывая о мудрости, я в качестве иллюстрации часто привожу свою любимую историю об огромном грузовике, который застрял под мостом. Грузовик был слишком высоким и превосходил допустимый клиренс.

Полиция вызвала самых лучших, умнейших и самых дорогих инженеров города, чтобы те нашли выход из положения. Инженеры принесли с собой компьютеры, циркуляры, чертежные доски. Они долго обсуждали между собой создавшуюся проблему. Дискуссия продолжалась в течении нескольких часов. Инженеры все никак не могли сообразить, как извлечь грузовик из-под моста так, чтобы не пострадала эстакада сверху. И вдруг подошел маленький мальчик, лет семи, подошел к группе инженеров и дернул одного из них за штанину брюк. «Извините меня, сэр, - уважительно произнес мальчик, - а почему бы просто не сдуть у него шины?» И так, устами младенца была провозглашена истина.

Люди, сколотившие себе огромные состояния или сделавшие себе блистательную карьеру, не обязательно самые умные или самые образованные. В мире полно выпускников Гарварда, которые с трудом зарабатывают себе на хлеб, несмотря на престижный диплом. Как правило, те, кому удается достичь успеха – заработать много денег, обеспечить себе интересную жизнь, - люди в высшей степени активные, с развитой интуицией, обостренным внутренним чутьем, позволяющим увидеть открывающиеся возможности. Эти качества идут не от ума, а от мудрости. Не подумайте, что мои идеи – это аргумент против хорошего образования, ума и интеллекта. Напротив, я призываю к тому, чтобы вы не рассматривали в качестве неперемennого условия достижения успеха только наличие блестящего образования. Образование, конечно, важный и полезный элемент. Но не поддавайтесь на провокации тех, кто станет уверять вас в том, что без образования вы обречены на неудачу.

Лучший способ включить в работу вашу мудрость – это признать ее наличие и доверять ей. По возможности старайтесь держать сознание открытым, чтобы мудрость могла проявить себя. Когда вы почувствуете, что ваша мысль работает чересчур лихорадочно, дайте себе передышку. Расслабьтесь и дайте возможность включиться в процесс мышления вашей мудрости. Успеха!

73. ИСКЛЮЧИТЕ ИЗ СВОЕГО ЛЕКСИКОНА СЛОВА: «Я НЕ ПРОДАВЕЦ»

- *Продавать не зазорно и ничуть не унижительно.*
- *Как только вы начинаете думать о себе как о человеке, не имеющем ничего общего с торговлей, вы сами разрушаете ауру успеха.*

Потому что на самом деле вы – продавец! Да-Да. Если у вас есть нечто, что вы можете предложить кому-то другому, значит, вы продавец, пусть хотя бы отчасти. Если вы хотя бы раз предпринимали попытку продать что-то кому-то, просили попробовать или хотя бы взглянуть на свой товар, - вы именно продавец. И в этом нет ничего дурного. Дело в том, что продажа составляет важную часть жизни каждого из нас. Продавать не зазорно и ничуть не унижительно.

Многие люди негативно относятся к этому, проявляют высокомерие и тем самым возводят препятствие на своем пути к успеху. Вместо того, чтобы принять как должное тот факт, что у каждого из нас есть что предложить на продажу – время, энергию, идеи, товары, видения, мечты, услуги, - они предпочитают утверждать, что не имеют ничего общего с торговлей. Я был свидетелем того, как это глупое убеждение становилось причиной неудачи в бизнесе. Как только вы начинаете думать о себе как о человеке, не имеющем ничего общего с торговлей, вы сами разрушаете ауру успеха.

Помните, что энергия следует за вашей мыслью. Если мысленно вы являетесь противником продажи, все ваши попытки в этой области будут обречены на провал. Таким образом, убеждать себя в том, что вы продавец по сути своей, - контрпродуктивно и неразумно.

74. ЧРЕЗМЕРНАЯ АКТИВНОСТЬ НЕ ВСЕГДА ВО БЛАГО

- *Важным аспектом успеха может стать правильное составление рабочего графика.*
- *Вместо того чтобы устраивать хоровод из встреч и переговоров, посмотрите, можно ли организовать небольшой перерыв.*

В одном из своих телеинтервью Том Хэнкс, один из лучших актеров нашего времени, отвечая на заданный ему вопрос, сказал: "Больше — не всегда лучше". Таким образом он пытался донести мысль о том, что бизнес может и мешать в жизни, что чрезмерная занятость и активность могут стать отвлекающими моментами, препятствующими максимальному раскрытию творческого потенциала человека. В самом деле, когда голова наша чересчур забита, в ней почти не остается места для свежих творческих идей. Итак, Том Хэнкс абсолютно прав!

Многие из нас настолько заняты и деловиты, что попросту теряют ориентиры. Мы суетимся, напускаем на себя чересчур деловой вид, но на самом деле результат выдаем ничтожно малый по сравнению с предпринятыми усилиями. Наши творческие способности и мудрость теряются в нашей деловитости. Мы перестаем понимать, что действительно важно в сложившейся ситуации. Новых идей ждать не приходится.

Зачастую при принятии решения в бизнесе достаточно одного мгновения, потраченного на размышление, чтобы сделать правильный выбор. Однако, если вы чрезмерно заняты, мысли ваши работают хаотично, и вам некогда остановиться даже на мгновение. Расскажу вам о своем знакомом, который покупает недвижимость, выставленную на продажу неудачливыми собственниками. Так вот он говорил мне, что неудачи этих людей явились результатом импульсивных поступков, совершенных при чрезмерной занятости мысли. «Видишь ли, — объяснял он, — вся эта недвижимость нуждалась лишь в косметическом ремонте. А бывшие владельцы разорялись, пытаясь довести ее до совершенства. Они слишком суетились, пытаясь необъятное, а в итоге теряли чувство реальности».

Похоже, многие на нас считают, что иметь занятой вид и быть действительно занятым — это одно и то же. Разумеется, бывают ситуации, когда нам приходится быть по настоящему активными. Однако, как ни иронично это прозвучит, как только мы перестанем стремиться к тому, чтобы сделать все сразу, когда перестанем рассказывать всем вокруг о своей занятости, у нас освободится время, чтобы определить, что же действительно важно в настоящий момент.

Важным аспектом успеха может стать правильное составление рабочего графика. Полезно выкроить время, когда ничего не происходит, когда вы можете спокойно порассуждать. Вместо того чтобы устраивать хоровод из встреч и переговоров, посмотрите, можно ли организовать небольшой перерыв. И не переживайте, что вы чего-то не успеете. Наоборот, как только у вас появится возможность побыть наедине с собой, как только вы умерите темп своей активности, новые идеи начнут выплывать на поверхность сознания. Так, например, бывает со мной. Большинство моих самых блестящих идей родились как раз в мгновения затишья, которые я сам организовывал для себя в течение рабочего дня. Начиная с сегодняшнего дня, попробуйте стать менее занятыми. И понаблюдайте за результатом.

75. ПРЕДСТАВЬТЕ СЕБЕ ЛИЛОВЫЕ СНЕЖИНКИ

- *В наш век невероятной конкуренции исключительно важно стоять особняком.*

Готов поспорить, что вы дважды прочитали это предложение. Разумеется, его целью было лишь привлечь ваше внимание. Я пришел к выводу, что многие люди слишком застенчивы, даже испуганны, чтобы попытаться посмотреть на мир иначе. Их беспокоит, что скажут о них другие, не покажутся ли их усилия смешными и глупыми, не будут ли напрасными. Однако в маркетинге главной задачей является именно привлечь внимание людей к тому, что вы продаете, просите или рекламируете.

Лиловые снежинки – это, конечно, метафора. Но этой метафорой я призываю вас выделиться из толпы. В наш век невероятной конкуренции исключительно важно стоять особняком. В самом деле, не хотите же вы затеряться и раствориться в тени, на задворках. До тех пор, пока ваш товар или услуги не уступают в качестве продукции конкурентов, ваша уникальность – хотя бы в том, что вы предложите лиловые снежинки, - будет залогом успеха.

Когда я хочу, чтобы мое письмо было вскрыто адресатом лично и немедленно, я посылаю его курьерской почтой. Разумеется, это очень дорогая отправка, но подумайте о выгоде. Предположим, вы посылаете письмо очень занятому человеку, который получает по сотне просьб ежедневно. Если вы отправите свое послание обычной почтой, оно будет пылиться в кипе других таких же, и пройдет немало времени, пока у адресата дойдут руки до вашего конверта. И в это же время редко кто из людей, каким бы знаменитым и занятым он ни был, удержится от соблазна вскрыть срочный пакет, доставленный курьерской службой. А если ваш конверт вскрыт лично адресатом, можно надеяться на то, что к вашей просьбе отнесутся со вниманием. В приведенном мной примере роль «лиловых снежинок» исполнила курьерская служба.

Один мой друг – на мой взгляд, гений маркетинга – решил привлечь бывшего профессионального футболиста к инвестициям в свой бизнес. Бизнес был прочным и перспективным. Проблема состояла в том, что бывший спортсмен был избалован популярностью, а потенциальные антрепренеры осаждали его ежедневно. Так что вскоре он вообще перестал читать адресованную ему почту.

Мой друг, специалист по «лиловым снежинкам», решил преодолеть эту преграду, поскольку он понимал, что стоит ему завладеть вниманием

спортсмена, тот непременно заинтересуется капиталовложениями в его бизнес. И вот что он предпринял: он адресовал свое послание действующим игрокам Национальной футбольной лиги и отправил его бывшему чемпиону. Разумеется, тот из любопытства немедленно открыл его. Через несколько дней в доме моего друга раздался телефонный звонок – не от секретаря, а лично от спортсмена, который поздравил его с невероятной находчивостью. Спортсмен пригласил моего друга на обед и уже во время трапезы заявил, что хотел бы иметь дело с таким умным человеком.

Разумеется, не все «лиловые снежинки» воспринимаются с радостью. Но не отказывайтесь от этой затеи. Отбросьте все страхи по поводу того, как отнесутся к вашей выдумке. Как говорят в Голливуде, любое внимание лучше, чем никакое.

76. ИЗБЕГАЙТЕ РЕВЕРСА

- *Невозможно двигаться вперед на задней передаче.*
- *Как только вы заметите, что ваши мысли уносятся в прошлое, напомните себе о том, что прошлое уже окончено.*

Реверс в психологическом плане работает по той же системе, что и реверсная передача в автомобиле – он отбрасывает вас назад. И так же, как и в автомобиле, если вы хотите сменить направление и начать движение вперед, вам нужно поменять передачу на противоположную. Невозможно двигаться вперед на задней передаче.

Примерами того, как выражается реверс в повседневной жизни, могут служить следующие высказывания: «Можешь представить, что произошло вчера? Каждый раз, когда я берусь за это дело, у меня все валится из рук. Вот уже в шестой раз за эту неделю наши поставки прошли с опозданием. Я до сих пор не могу прийти в себя после всего, что она мне наговорила». Подобных примеров можно привести массу. Как только вы почувствуете, что заикливаетесь на том, что уже произошло и осталось в прошлом – случилось ли это сегодня утром или десять лет тому назад, - знайте, что в вас срабатывает реверс. Я предлагаю вам честно признаться самим себе, как часто вы фокусируете свое внимание на прошлом. Боюсь, результат вас ошеломит.

Определить, попали ли вы под влияние реверса, весьма просто. Вы сразу же ощутите его тяжесть. Почувствуете, что не можете двигаться вперед. Вы словно окажетесь в зыбучих песках сознания. Вас будет одолевать ссылки на события вчерашнего дня, прошлой недели, года, даже детства. Вы начнете жаловаться на людей, обстоятельства, события, правила, проблемы, которые по большей части остались в прошлом. Состояние реверса лишает вас радости настоящего. Оно утомительно и абсолютно непродуктивно.

Выйти из этого состояния крайне трудно, поскольку очень удобно обосновать пребывание в нем. Другими словами, люди обосновывают свое «право» находиться в реверсивном состоянии следующими мотивировками: «Но он же саботировал сделку». Люди приводят события из прошлого в качестве доказательства правомерности своего гнева или раздражения. Однако при этом они не замечают, что сейчас, в настоящий момент, событие, которое их так разгневало, уже не актуально. Единственное, что поддерживает его в нашем сознании, - это память.

Разумеется, очень важно учиться на прошлом опыте, прошлых ошибках. Однако должен вас заверить, что реверсивное состояние этому не

способствует. Для того чтобы извлечь уроки из прошлого, нужно мягко и спокойно размышлять о событиях прошлого. А реверс не дает ни мягкости, ни спокойствия. Это всегда бросок.

Выйти из реверса можно, только поняв, каково быть в состоянии реверса. Если вы заметите, что ваши мысли прикованы к событиям прошлого или прошлым неприятностям, вы можете аккуратно переключить свое внимание на настоящее. Такая тренировка мышления чем-то напоминает тренировку щенка, когда вы пытаетесь научить его команде «К ноге!». Щенок постоит с минуту у ваших ног, потом непременно убежит. Так же и ваша мысль. Она может стоять на месте минуту-другую, после чего переместится на события сегодняшнего утра или вчерашнего дня. Самый эффективный способ приручить щенка – это мягко вернуть его на место. Тот же подход срабатывает и в отношении вашей мысли. Как только вы заметите, что ваши мысли уносятся в прошлое, напомните себе о том, что прошлое уже окончено. А потом спокойно переместите мысли на настоящее. От вас потребуется лишь немного терпения и практики. Очень скоро ваша привычка жить прошлым останется в прошлом.

77. ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ СТРАХА ПЕРЕД ТЕМ, ЧТО ПОКОЙ И РАДОСТЬ ПОМЕШАЮТ ДОСТИЧЬ УСПЕХА

- *Когда вы злитесь, нервничаете, вся ваша ментальная энергия, которая могла бы быть израсходована на творческую активность и созидание, направляется лишь на отрицательные эмоции.*
- *Как только вы улыбнетесь, расслабитесь, вам удастся раскрыть в себе доселе скрытые возможности.*

Недавно я давал интервью местной радиостанции в Цициннати, Огайо. Мы обсуждали мою идею о том, что «суета по пустякам» мешает не только благополучию человека, но и эффективности его усилий. Двое журналистов – мужчина и женщина – проводившие интервью, были настроены исключительно скептически и оппозиционно по отношению ко мне. Я чувствовал, что люди они чересчур серьезные и им явно не хватает радости к жизни. То есть для них жизнь как раз и была несчастным случаем. Особенно агрессивно был настроен мужчина, который был убежден в том, что моя «программа», по его собственному определению, загонят человека в апатию и безнадежность! «Если вы не напряжены, - настаивал он, - вы теряете хватку».

К сожалению, многие полагают, что, если они не будут сосредоточены и серьезны, впереди им светит только неудача. Однако за свою жизнь я убедился в обратном. Позвольте привести аналогию:

Вспомните прошлогодний обед в День благодарения. Вспомните, как вы себя чувствовали, после того как все съели. Если вы принадлежите к большинству американцев, любителей плотно покушать, наверняка вы в тот день переели. И вместе с чувством избыточной сытости испытывали усталость. Я прав? Когда вы передаете, энергия, которая обычно расходуется на нормальную жизнедеятельность организма, полностью направляется на пищеварение. Вот почему вас одолевает сонливость. Вы теряете активность.

Есть и эмоциональный эквивалент вышесказанного. Переедание сродни тенденции к слишком серьезному отношению к жизни и суете вокруг мелочей. Когда вы злитесь, нервничаете, вся ваша ментальная энергия, которая могла бы быть израсходована на творческую активность и созидание, направляется лишь на отрицательные эмоции. Если вы фокусируете внимание только на тех вещах, которые вас раздражают (как тот джентльмен, который интервьюировал меня), творческий процесс замедляется.

Я глубоко уверен в том, что, как только вы улыбнетесь, расслабитесь, вам удастся раскрыть в себе доселе скрытые возможности. У вас появятся новые интересы и планы.

78. ПОМНИТЕ, ЧТО ДАЖЕ В КРИЗИСЕ ЕСТЬ ПЛЮСЫ

- *Очень часто эмоциональный спад является сигналом к тому, что за углом нас ждет что-то новое, волнующее, выгодное!*
- *Беспокойство встает на пути вашей мудрости и здравого смысла.*

Кризис – самая животрепещущая тема, которую обсуждают в бизнесе. Обсуждают, боятся, теоретизируют насчет причин его возникновения. Согласно подсчетам, семь человек из десяти испытывают душевный кризис в тот или иной момент, а практически каждый знаком с кризисом творческой активности в своей карьере. Самой распространенной реакцией на такое состояние является страх. Мы начинаем беспокоиться и задавать себе вопрос: «Когда же это произойдет со мной?»

Но вам не приходилось оценивать положительные моменты критического состояния? Очень часто эмоциональный спад является сигналом к тому, что за углом нас ждет что-то новое, волнующее, выгодное! В конце концов, не посети вас ощущение кризиса, душевного истощения, вы бы никогда не задумывались о каких-то кардинальных изменениях в вашей жизни. Конечно, если у вас все хорошо и в жизни, и в карьере, вы можете спокойно продолжать двигаться в том же направлении.

Был в моей жизни период, когда я всерьез думал о карьере профессионального теннисиста. Однако после долгих лет тренировок, после многочисленных травм и неудач я чувствовал, что выдохся. Если бы меня не посетило это чувство, я бы, наверное, продолжал идти по этой тропе, преодолевая раздражение, боль и бесперспективность. И тогда бы я уж точно не сделал выбор в пользу хорошего солидного образования. Оглядываясь на свою жизнь, я могу сказать, что практически каждой позитивной перемене на моем жизненном пути предшествовал кризис, истощение сил. Так что плюсы очевидны.

Суть моей идеи в том, что вовсе не обязательно переживать по поводу того, когда же вас посетит это ощущение. Наоборот, старайтесь сосредоточиться на перспективе. Помните, что отрицательные эмоции могут быть обманчивы. Иногда только со временем становится ясно, что «нет худа без добра». Как только вы станете меньше волноваться, вы заметите, во-первых, что чаще всего кризис есть не что иное, как плохое настроение, к которому вы отнеслись чересчур серьезно. Если вы не станете заикливаться на нем, вполне возможно, что он просто отступит, а вы вновь вернетесь к работе с прежним энтузиазмом. Во-вторых, чем меньше вы волнуетесь по этому поводу, тем меньше энергии тратите, экономя ее для будущего.

Беспокойство встает на пути вашей мудрости и здравого смысла. Как только вы избавитесь от страха, вы обнаружите, что ваша интуиция хочет что-то подсказать вам, указать новое направление, переориентировать поток вашей энергии на что-то позитивное. Научившись доверять собственным внутренним ресурсам, вы поймете, что именно мудрость выведет вас к единственно разумному решению.

79. ПОМНИТЕ, ЧТО ГЛАВНОЕ – НАЧАТЬ

- *Секрет успеха заключается в том, чтобы понять: несмотря ни на какие обязанности и ответственности, лучшее время начать – сейчас.*

Если вы собираетесь совершить нечто значительное, лучшего времени для старта, чем настоящий момент, не придумаешь. Ни позже, ни завтра, ни на следующей неделе, ни через месяц, ни через год. Прямо сейчас. Лучшая стратегия в этом смысле – нырнуть. Я знаю, всегда найдется много причин, позволяющих отложить на завтра запланированное на сегодня дело. Однако, какими бы разумными ни были эти доводы, я настоятельно советую вам начинать прямо сейчас. А все потому, что те, кто стартовал сейчас, имеют ощутимые преимущества перед тем, кто до сих пор медлит.

Примерно год назад мы с моей женой Крис присутствовали на деловой встрече. Среди собравшихся была женщина, которая производила впечатление хорошо образованной и талантливой. Целью дискуссии было помочь тем, кто собирается начать свое дело. Женщина, о которой я уже упомянул, предпочитала подождать, обдумать этот шаг, и это не смотря на то, что у нее были веские основания рассчитывать на успех. И все-таки ей хотелось повременить с решением.

Через несколько месяцев мы оказались на другой встрече, где моя жена была одной из выступавших. И кого, вы думаете, мы там встретили? Все ту же женщину. Мы опять стали убеждать ее открывать дело. «Еще не время», - был ее ответ. Она была твердо убеждена в правильности выбора, но ей не хотелось «нырять». Что ж, это еще не конец истории. Я пишу эту книгу, а та женщина так и не приступила к тому, о чем мечтала.

Хорошие новости в том, что некоторые из тех, кто присутствовал на нашей первой встрече, начали свое дело и весьма успешно продвигаются в выбранном направлении. Эти люди поняли, что главное – начать. Перед ними стояли те же, если не большие препятствия и проблемы, что и перед той женщиной, которая колебалась. У них были дети, о которых надо было заботиться, работа, обязанности, счета, дома, которые нужно убирать, лужайки, которые нужно было косить, семейные дела, родственники, да мало ли что еще. Секрет успеха заключается в том, чтобы понять: несмотря ни на какие обязанности и ответственности, лучшее время начать – сейчас.

Разумеется, нет нужды из кожи лезть вон, чтобы добиться успеха за один день, но в этот день можно сделать главное – начать. Именно это оказывается для многих самым трудным испытанием. Но как только вы решитесь, все остальное встанет на свои места.

80. ХОТЯ БЫ ОДИН РАЗ В ЖИЗНИ ПОПРОБУЙТЕ ЧТО-ТО НОВОЕ

- *Проявите готовность к встречам с новыми людьми в новых местах, к новым рискам.*
- *Что бы ни сделали, старайтесь сделать это по-новому. Поэкспериментируйте с новизной.*

Многие из нас изо дня в день, из года в год делают одно и то же. Следуют старым привычкам, посещают одни и те же места, придерживаются все тех же мнений, переживают по поводу одних и тех же неприятностей, думают все о том же, встречаются с теми же людьми, работают все теми же методами. И по большей части добиваются все тех же результатов. Какая скука!

Мне понадобилось годы, чтобы понять очевидное: если я буду делать одно и то же, совершать одни и те же ошибки, ставить перед собой одни и те же цели, я буду добиваться практически неизменных результатов и зарабатывать примерно те же нервные расстройства. Я вдруг понял, что, если хочу добиться чего-то иного, я должен испытать себя в чем-то новом. Я попробовал, и у меня получилось. Кстати, не я один могу похвастаться подобным результатом.

Большинство людей прикованы к существующему распорядку жизни. Однако причина этого не в том, что они недостаточно компетентны, невезучи или обстоятельства им не способствуют, а исключительно в их нежелании что-то менять, пробовать новое.

Я вовсе не призываю вас менять работу или карьеру (хотя, возможно, это неплохая идея). Я лишь веду речь о скромных, внутренних изменениях, которые вы могли бы привнести в свою жизнь – изменениях в вашем поведении, реакции, отношении к людям, ожиданиях. Проявите готовность к встречам с новыми людьми в новых местах, к новым рискам. Может быть, вы прислушаетесь к мнению человека, которого еще вчера не воспринимали всерьез. Мне часто приходится слышать от людей одни и те же затертые фразы: «Я всегда так поступал», «Вот такой уж я человек». Они словно высечены на камне, и сами, подобно камню, стоят на пути к успеху. Но вы будете приятно удивлены тому, насколько просто открыть свою душу новизне.

Начиная с сегодняшнего дня, скажите себе, что намерены провести некоторые изменения в своей жизни. Возможно, в отношении людей, с которыми общаетесь на работе и дома. Наверное, вам никогда не приходило

в голову пригласить на ленч босса. Или вы никогда не задерживались на работе и не приходили утром пораньше. А может быть, пришла пора перебороть страх и обратиться к кому-то за советом или помощью. Что бы ни сделали, старайтесь сделать это по-новому. Поэкспериментируйте с новизной. Вам наверняка это понравится. Начав с малого и получив положительный эмоциональный заряд, вы, я уверен, захотите перейти и к более радикальным изменениям в своей жизни.

81. ПОМОГИТЕ ДРУГОМУ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА

- *Если мы возьмемся преподавать кому-то науку достижения успеха, мы обязательно поможем и самим себе в этом деле.*
- *Когда вы поможете преуспеть другому, вам станет легче переоценить свои жизненные ориентиры и модели поведения.*

Я уже говорил о том, что лучший способ научиться чему-то – это попытаться научить этому кого-то другого. Я пришел к выводу, что познавательный эффект преподавания просто поразительный. У меня, например, был случай, когда я согласился прочитать лекцию студенческой аудитории по вопросу, с которым я был лишь знаком, но не являлся экспертом в этой области. Но я знал, что, согласившись обучить других, я заставлю себя овладеть материалом. Преподавание помогает нам углубить собственные познания и усовершенствовать способ их выражения. Кроме того, оно вдохновляет нас на творческое мышление. Многие из нас желали бы практиковать в своей жизни то, чему они обучают других. Так что, если мы возьмемся преподавать кому-то науку достижения успеха, мы обязательно поможем и самим себе в этом деле.

Скорее всего, в вашей жизни есть много людей, которым вы могли бы помочь. Предположим, вы профессионал в своей области. Может быть, кто-то ждет от вас совета, поддержки, ободряющего слова. Подумайте, не смогли бы вы пригласить новичка на ленч или чашку кофе? А может, кто-то из ваших близких или друзей испытывает трудности? Я убежден, что, стоит только оглянуться по сторонам, найдется немало людей, которым нужна ваша помощь.

Я не призываю вас к тому, чтобы вы назойливо опекали кого бы то ни было, навязывали свои идеи. Вам не следует менять жизнь другого человека. Иногда кому-то нужно только дать толчок. Скажем, ваш приятель ждет от вас помощи в личном деле – хочет бросить курить или пить. Вы можете помочь ему преуспеть в этом, внимательно выслушав и подставив плечо друга. А может, у вас есть несколько оригинальных идей по маркетингу, которые окажутся весьма кстати для вашего знакомого, испытывающего проблемы со своим бизнесом.

Единственное, что я вам посоветую, прежде чем вы предложите свою помощь, - это обязательно получить разрешение от человека, которому вы хотите помочь. Будьте терпеливы и великодушны. Не каждый готов или хочет принять помощь. И это нормально. Не принимайте такое решение на свой счет. У каждого из нас своя жизнь.

Когда вы поможете преуспеть другому, вам станет легче переоценить свои жизненные ориентиры и модели поведения. Если, скажем, вы предлагаете кому-то продолжить образование, вы можете вспомнить о том, что сами давно не садились за учебники. Меня самого иногда удивляет, насколько мой совет, данный другому, актуален и для моей жизни. Вот на днях кто-то попросил у меня совета. После некоторого размышления я предложил этому человеку сделать паузу, иначе ему грозило полное физическое и моральное истощение. И в тот же вечер до меня дошло, что и мне бы не повредил краткосрочный отдых! Я думаю, вскоре вы и сами убедитесь в том, что, помогая другим добиваться успеха, вы помогаете в этом и себе.

82. ПРОЯВИТЕ УПОРСТВО

- *Любое новое предприятие требует приложения сил и упорства. А без этого успех невозможен.*

Когда я только начинал свой бизнес, отец дал мне напутствие, которое поначалу показалось мне несколько надуманным. Однако по прошествии времени я убедился в том, насколько был прав мой отец. Так вот он сказал, что непременным условием успеха в бизнесе является упорство: нужно зацепиться за дело и не опускать его, пока не доведешь до конца. Отец говорил, что многие слишком рано бросают начатое дело; не дождавшись немедленных положительных результатов, они разворачиваются в другом направлении.

Мне повезло: я всю жизнь занимаюсь делом, которое люблю. Так что у меня не было возможности разбрасываться по сторонам. И я заметил, что со временем люди начинают привыкать к тому, что вы делаете, оценивать вашу работу. Так создается репутация. И если людям нравится ваш профессионализм и личные качества, они начинают рассматривать вас в качестве потенциального делового партнера.

Если вы начинаете свой бизнес и очень скоро его сворачиваете, вы, вероятно, даже не дадите своим клиентам шанса привыкнуть к вам. У вас не хватает времени на то, чтобы полностью раскрыть свои навыки и мастерство, создать себе репутацию. Если вы нетерпеливы и излишне суетливы, если вы часто меняете карьеру, потому что вам становится скучно и неинтересно, вам очень трудно добиться успеха и признания. Вы так и не добьетесь легкости в работе. Иногда, глядя на профессионалов высочайшего класса, которые добились огромного успеха в жизни, кажется, что они не прикладывают ни малейших усилий к тому, что делают, но в этом-то и состоит секрет мастерства. За внешней легкостью и непринужденностью скрывается многолетний упорный труд, часто невидимый для окружающих.

Моя жена Крис работает в сетевом маркетинге, и ее деятельность может служить отличным примером всему сказанному. Крис знает, что практически каждый может добиться успеха, однако мало кто предпринимает попытку начать новое дело. Если у людей уже был отрицательный опыт, в них глубоко засел страх перед неудачей, который и мешает им попробовать в очередной раз. То есть они слишком рано покидают поле битвы. Им не хватает упорства. Вместо того, чтобы сказать себе: «Да, это работа сложна, но я сделаю все, что от меня потребуется», они предпочитают искать что-нибудь полегче. Но легких путей не бывает. Вот и моей жене люди часто говорят: «Глядя на вас, кажется, что это так легко». Только не понимают при этом, что легкость была достигнута величайшим трудом. Любое новое

предприятие требует приложения сил и упорства. А без этого успех невозможен.

Я обнаружил, что существует тонкая грань между желанием свернуть бизнес и желанием что-то изменить в нем. Здесь вам потребуется мобилизовать свою мудрость, чтобы решить, уйти в сторону или остаться. Так что, если у вас возникли мысли о том, чтобы уйти, не делайте это импульсивно. Посоветуйтесь со своей мудростью. Если вам подскажут, что вы поторопились с решением, напомните себе о важности упорства.

83. ОЦЕНИТЕ МУДРОСТЬ ОПТИМИЗМА

- *Если мы входим в ситуацию с негативными ожиданиями, мы наверняка выдадим негативный результат.*
- *Когда вы ищете ответы на свои вопросы и ожидаете найти их, вы обязательно это сделаете.*

Человечество можно разделить на две основные категории: оптимистов и пессимистов. Вопрос: кто из них мудрее? Пессимисты, конечно же, станут уверять вас в том, что они реалисты. Будут настаивать на том, что жизнь трудна, проблем полно и нужно быть готовыми к худшему. Пессимисты полагают, что, если все время ожидать плохого, при наступлении такого момента гораздо легче не падать духом.

Вас, конечно, не удивит тот факт, что пессимисты испытывают разочарования в жизни гораздо чаще по сравнению с оптимистами. Причина проста: они всегда настроены на неудачу. И подсознательно ищут подтверждения своих негативных ожиданий. Отрицательный опыт они используют как доказательство в борьбе против мудрости оптимизма. Они полагают, что оптимисты зарывают голову в песок и попросту не понимают реальной жизни.

Оптимисты, однако, понимают, что нет на земле провидцев, которые могли бы предсказать будущее. А потому не правы пессимисты, предрекающие поражения. Оптимисты считают, что, поскольку никто на самом деле не знает, что произойдет, гораздо мудрее смотреть на жизнь с радостью и восторгом, надеясь на лучшее.

Одним из основных законов успеха является то, что ваша энергия следует за вниманием. Это верно в отношении каждого человека – оптимиста и пессимиста, - нравится ему это или нет. Если ваша энергия изначально негативная, если вы выискиваете только проблемы и недостатки, пытаетесь доказать, что жизнь несправедлива, ни на что другое этой энергии больше не хватит. Ваши шансы на успех будут значительно снижены, поскольку вся ваша энергия будет направлена и сфокусирована только на негативных моментах и ограничениях. Мы создаем то, что видим и то, что хотим видеть. Если мы входим в ситуацию с негативными ожиданиями, мы наверняка выдадим негативный результат.

Приведу простой пример из повседневной жизни: меня неоднократно приглашали выступить в качестве арбитра в споре двух сторон. Человек, который нанимал меня, разумеется, преподносил мне только отрицательные качества своего оппонента: он упрям, не хочет слушать, капризный,

высокомерный. Он заранее был настроен на тяжелый разговор со своим оппонентом, то есть вел себя как истинный пессимист. Между тем, стоило бы мне спросить его, не пессимист ли он, он бы наверняка расхохотался мне в лицо. Этот человек уверен в том, что он реалист.

Я же, напротив, вхожу в любую ситуацию как оптимист. Пытаюсь найти способы ее улучшения, точки соприкосновения непримиримых сторон, возможности компромисса. Я ожидаю невероятного чуда.

Вопрос: у кого больше шансов на успех? Разумеется, у меня. Суть в том, что вы не только находите то, что ищите, но вы создаете это желаемое. Когда вы ищите ответы на свои вопросы и ожидаете их найти, вы обязательно это сделаете. Значит ли это, что вы всегда обречены на успех? Нет. Но в отличие от пессимиста, который скажет: «Ну, что я говорил? Люди тяжелые и упрямые», оптимист просто воспримет случившееся как очередной урок. Когда я испытываю неудачу, я делаю вывод, что в следующий раз такого уже не повторится. В этом великий урок мудрости и радость оптимизма.

84. ДЕРЖИТЕСЬ КРЕПКО, ОТПУСКАЙТЕ МЯГКО

- *«Держаться крепко» - значит упорно работать, кропотливо изучать проблему, следовать намеченной цели и никогда не сдаваться. «Отпускать мягко» предполагает, что в соответствующий момент нужно найти в себе силы уйти достойно и красиво.*

Это один из моих любимых лозунгов. Он позволяет вам отыскать оптимальный баланс между эффективностью и внутренним покоем. «Держаться крепко» - значит упорно работать, кропотливо изучать проблему, следовать намеченной цели и никогда не сдаваться. «Отпускать мягко» предполагает, что в соответствующий момент нужно найти в себе силы уйти достойно и красиво. Таким образом, предложенный мной девиз сочетает в себе два важных аспекта успеха: достижение цели и радость счастливого бытия.

Великолепным примером воплощения этого лозунга может служить воспитание детей. Когда мы растим детей, мы стараемся держать их при себе, пока они маленькие. Мы упорно работаем, чтобы прокормить их, защитить, преподать им уроки жизни. Мы защищаем их безопасность и достоинство. Пытаемся наставить их на путь истинный. Но приходит время, когда пора отпустить своих детей, освободить их от своей опеки, отпустить своих детей, освободить их от своей опеки, отступить в сторону, дать им возможность жить своей жизнью. Отпустить детей – не значит перестать любить их. Возможно, в этом и есть высшее проявление родительской любви.

В бизнесе, как и в любых иных формах конкуренции, применим тот же принцип. От нас очень часто требуется максимум усилия для достижения поставленной цели. Мы выкладываемся, трудимся в поте лица. Мы делаем все от нас зависящее для достижения успеха. Но приходит пора перемен. Перемены неизбежны в этой жизни. Мы можем проиграть, а может и выиграть в ходе этих перемен. Возможно, получилось так, что мы слишком долго играли в одну и ту же игру. Возможно, индустрия переросла нас или мы переросли свои интересы. В это время пора уходить. Если мы сделаем это красиво, грациозно и преумножим свой бесценный жизненный опыт. Мы почувствуем прилив энергии и свободы. Вместо того чтобы оглядываться назад, смело смотрите в будущее, где вас ждут новые интересные открытия.

85. БУДЬТЕ ГОТОВЫ ПРИНЕСТИ ИЗВИНЕНИЯ

- *Способность извиниться, признать ошибки – красивое человеческое качество, которое способствует сплочению людей и помогает им преуспеть в этой жизни.*
- *Если вы приносите извинения искренне, вы обеспечиваете себе доступ к сердцу каждого.*

Если вы заняты бизнесом – а это предполагает и риск, и взаимодействие с партнерами, и публичную деятельность, - вы обречены на совершение ошибок. Так или иначе, но случается, что вы вынесли несправедливый приговор, кого-то обидели, покритиковали, были чересчур требовательными или вели себя эгоистично. Вопрос не в том, застрахованы вы или нет от ошибок. Разумеется, нет. Все мы ошибаемся. Вопрос в другом: можете ли вы признать их? И, уж коль скоро поставлен такой вопрос, правомерен и следующей: можете ли вы извиниться?

Многие люди вообще никогда не извиняются. Они либо чересчур самонадеянны, самовлюбленны, либо упрямы и высокомерны, чтобы пойти на это. Нежелание извиниться не просто наводит на грустные размышления, но представляет собой серьезную ошибку. Все мы понимаем, что ошибки неизбежны у каждого. И почти все мы готовы прощать. Однако, если вы принадлежите к категории людей, предпочитающих обходиться без извинений, сотрудничать с вами будет крайне тяжело. И со временем люди начнут избегать вашего общества, будут шептаться за вашей спиной, перестанут помогать вам.

Способность извиняться, признать ошибки – красивое человеческое качество, которое способствует сплочению людей и помогает им преуспеть в этой жизни. Произнося простое «Извините меня», когда того требует ситуация, мы протягиваем невидимую нить между собой и другими, укрепляем доверие к нам.

Однажды во время телевизионного ток-шоу я обсуждал с гостями студии свою книгу о счастье. Я был в отвратительном настроении, у меня была очень серьезная проблема, которая требовала разрешения. Один из участников ток-шоу обратился ко мне за советом. Обычно я бываю на высоте в таких ситуациях. Я очень люблю ток-шоу и обожаю помогать другим. Не могу припомнить, что именно я сказал в тот день, но, как бы то ни было, сказанное мной обидело того человека. Продюсер программы прислала мне неприятное письмо, в котором писала, что, была бы ее воля, она бы меня никогда больше не пригласила в свои программы. Еще несколько лет назад я бы мог принять агрессивную позу, ответить ей в том же духе, свалив вину за

случившиеся на нее. Вместо этого я просто написал ей записку с извинением. Я сказал, что был не прав. И был искренен в своем извинении. Я даже предложил позвонить тому гостю, которого я обидел, если бы только мне дали номер его телефона.

Прошло несколько недель, и я получил новое письмо от продюсера. На этот раз, однако, характер письма был совершенно иным. Продюсер писала, что за десять лет работы в этом качестве впервые получила такое искреннее извинение. В конце письма она задавала вопрос, не соглашусь ли я вскоре вновь принять участие в ее программе. Итак, извинившись, я исправил допущенную ошибку.

Разумеется, нельзя манипулировать извинением как инструментом достижения любой цели. Я рассказал вам эту историю, чтобы лишний раз продемонстрировать, насколько люди готовы к прощению, если перед ними извинились. Если вы приносите извинения искренне, вы обеспечиваете себе доступ к сердцу каждого. И иногда даже открываете те двери, которые раньше были закрыты для вас.

86. ВЕСЕЛЕЕ СМОТРИТЕ НА МИР

- *Даже если дела не ладятся или день у вас выдался неудачный, нет никакой необходимости посыпать голову пеплом или пытаться пробить лбом стену.*
- *Один из самых легких и радостных способов достичь успеха – это веселее относиться к жизни.*

Преподавать уроки счастья непросто хотя бы потому, что в собственной семье приходится держать ухо востро. Иначе не избежать колкостей и шуток от своих близких, особенно детей. Например, когда я бываю чересчур взвинчен, моя младшая дочь Кенна напоминает мне: «Папа, не переживай по пустякам».

Для всех нас исключительно важно помнить о необходимости улыбаться, избегать слишком серьезного отношения к жизни. Иначе мы теряем чувство перспективности и чувство юмора. Мы становимся заложниками своих проблем, суеты и забываем о радостях бытия. Кроме того, когда мы бываем излишне серьезными, мы никак не можем сосредоточиться на настоящем моменте, а наша мысль все время устремлена к будущим заботам или, наоборот, к прошлым неудачам. Очень полезно выкроить в течении дня несколько минут, чтобы отступить назад и посмотреть, если у вас в перспективе приоритеты. Может быть, вы чересчур серьезно относитесь к своей работе или текущему проекту? Или, может, раздуваете проблему из ничего? Даже если дела не ладятся или день у вас выдался неудачный, нет никакой необходимости посыпать голову пеплом или пытаться пробить лбом стену.

Я твердо убежден в том, что жизнь не следует рассматривать как тяжелый несчастный случай. Нет нужды гнаться за успехом, гораздо полезнее вовремя притормозить, чтобы он успел догнать вас. Разумеется, возможностей для достижения благополучия предостаточно. Однако если вы излишне напряжены, вы забываете об этом. Вы верите только в то, что успеха можно достичь лишь упорным трудом. Но все гораздо проще. Один из самых легких и радостных способов достичь успеха – это веселее относиться к жизни.

87. ПОМНИТЕ, ЧТО КАЖДАЯ НОВАЯ ВЕЩЬ СТАНОВИТСЯ «БЫВШЕЙ В УПОТРЕБЛЕНИИ» УЖЕ НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ПОСЛЕ ПОКУПКИ

- *Термин «подержанный» применим ко всему, что уже куплено. Ничто не остается новым.*

Есть что-то магическое в приобретении новых вещей, особенно если речь идет о последней марке того или иного товара. Будь то автомобиль, одежда, газонокосилка или что-то еще, всегда приятно покупать это новым. К сожалению, за это приходится очень дорого платить. Цена, которую мы выкладываем за новенький товар, иначе называется стоимость упущенной возможности. Проще говоря, за ней стоит то, что вы могли бы сделать, имея вы на руках те деньги, которые выложили за товар.

Все становится «бывшим в употреблении» уже на следующий день после покупки – и таким образом теряет в стоимости. В автомобильной индустрии принято считать, что автомобиль уже не «новый» в тот момент, когда вы уезжаете на нем из автосалона. Вам никогда не приходилось покупать что-то новое, а затем, решив, что эта вещь вам не нужна, пытаться продать ее? Если вам повезет, вы можете получить за нее половину стоимости. Однажды я приобрел спортивный тренажер стоимостью в одну тысячу долларов. В течении нескольких недель я пытался продать его и в итоге сумел выручить за него только триста долларов! А ведь пользовался им всего один раз. Так что, если вы вдруг захотите купить вещь за разумную цену, вы можете сэкономить до пятидесяти процентов ее стоимости, купив ее как подержанную.

Возьмите, к примеру, автомобиль новейшей марки. Предположим, вы можете купить его за двадцать тысяч долларов. Как только вы выедете на нем из автосалона, он потеряет 10-15 процентов своей стоимости и продолжит терять стоимость каждый месяц. Кроме того, вы будете вынуждены нести бремя дополнительных расходов – ведь новый автомобиль требует мойки, страхования от повреждений и от кражи. В общем, забот о вашем красавце масса. И причин для беспокойства тоже.

Разумеется, у вас есть выбор – купить подержанный автомобиль. Помните, что термин «подержанный» применим ко всему, что уже куплено. Ничто не остается новым. Во-первых, вы избавляетесь от беспокойства по поводу повреждения и кражи автомобиля, ваши текущие платежи, в том числе страхование, обойдутся вам гораздо дешевле. Если вы человек дисциплинированный, вы наверняка вложите сэкономленные средства в какое-то прибыльное дело. Таким образом, без каких-либо усилий с вашей

стороны вы обеспечиваете себе ежемесячный доход в несколько сотен долларов. Повторив такую же комбинацию несколько раз в течении всей своей взрослой жизни, вы обеспечите себе солидные накопления к старости.

Я встречал многих людей, у которых к пенсии были весьма скромные сбережения. Однако всю жизнь они ездили на роскошных новых автомобилях. Я думаю, что, сэкономив деньги на их покупке и отложив их на старость, они поступили бы гораздо мудрее.

88. ПОМНИТЕ, ЧТО ДЕШЕВЛЕ – НЕ ЗНАЧИТ ЛУЧШЕ

- *Самый надежный способ оценить свое решение о покупке более дешевой вещи – это проанализировать, как вы собираетесь поступить с сэкономленными деньгами.*

Рассмотрим эту стратегию в продолжение темы, изложенной в предыдущей главе. Иногда покупка подержанной вещи (несмотря на ощутимый выигрыш в цене) не оправдывает затрат времени и сил на ее эксплуатацию. Самый очевидный пример – это решение купить старый дом, который гораздо дешевле, чем новый, только что отстроенный на соседней улице. Поначалу может показаться, что вам несказанно повезло, ведь вы сэкономили 30 процентов стоимости. Но, если вы не обладаете необходимой квалификацией и любовью к ремонтам, купленный вами дом может довести вас до сумашедствия. Старые дома, как вам известно, имеют тенденцию рассыпаться. Ремонты, необходимые для поддержания их в порядке, могут оказаться чересчур дорогостоящими. Надеюсь, вы уже догадались, что я пишу об этом, основываясь на собственном печальном опыте?

То же относится и к другим, менее дорогостоящим приобретениям. Например, может показаться очень соблазнительно купить подержанный компьютер, а не образец новейшей марки. Однако стоит учесть, что большую часть времени ваш старый друг будет проводить в ремонтной мастерской, и вы можете пожалеть о сэкономленных на его покупках деньгах. К тому же вы потратите много времени, чтобы возить и забирать компьютер из ремонта. Неужели вам хочется этого?

Не всегда просто подсчитать реальную стоимость той или иной вещи. Скажем, на первый взгляд может показаться, что купленная за сто долларов автомобильная шина, срок эксплуатации которой составляет 50 тысяч миль, такая же, как и купленная за 50 долларов, но со сроком эксплуатации в 25 тысяч миль. Однако разница кроется в деталях. Подумайте о том, сколько времени вам придется потратить на замену шин, когда ваша пятидесятидолларовая шина придет в негодность. Какова стоимость потраченного вами времени? Есть еще и аспект, связанный с дополнительной безопасностью.

Наверное, самый надежный способ оценить свое решение о покупке более дешевой вещи – это проанализировать, как вы собираетесь поступить с сэкономленными деньгами. Вы намерены потратить их? Или действительно собираетесь вложить их в дело? Эти решения гораздо более важные, чем могут показаться на первый взгляд. Со временем они могут принести вам целое состояние – разумеется, если были правильными.

89. НЕ СТЕСНЯЙТЕСЬ ДЕЛАТЬ ДЕТСКИЕ ШАЖКИ

- *Очень часто люди переживают по поводу того, что шаги, которые они делают, слишком незначительны или малы.*
- *Любой процесс – будь то в личной жизни, будь то в профессиональной – начинается с детских шажков.*

Очень часто люди переживают по поводу того, что шаги, которые они делают, слишком незначительны или малы. Или же их беспокоит, что окружающие станут меняться над ними или будут считать их слабаками. И эта боязнь делать маленькие шаги будет приводить к тому, что люди предпочитают вообще ничего не делать.

Если бы достичь успеха было так легко, все мы непременно достигли бы его. Но при том, что предлагаемые в этой книге стратегии довольно просты, следовать им не всегда легко. Дело в том, что предлагаемые стратегии – сродни карте местности, а вам самому предстоит прочертить тропки, по которым вы двинетесь к успеху.

Многие задавали мне вопрос, как лучше всего написать книгу. Мой ответ всегда неизменен: просто начинайте писать. Не ждите. Если вы сможете написать хотя бы один параграф, даже одно предложение, это все равно лучше, чем ничего. Весьма распространено ошибочное мнение о том, что, если выждать, однажды вас непременно посетит вдохновение и вы сможете сделать гигантский шаг вперед. Могу подтвердить, что такое действительно возможно. Однако вероятность «гигантских шагов» заметно возрастет, если вы не будете бояться делать маленькие. Обе мои дочери начали ходить примерно около года. Сегодня они бегают так быстро, что я едва могу угнаться за ними. Любой процесс – будь то в личной жизни, будь то в профессиональной – начинается с детских шажков.

Несколько лет тому назад мы с женой решили вместе бежать марафон. Наша тренировка началась с двадцатиминутной ежедневной пробежки. Было бы безумием с нашей стороны ждать начала тренировок до тех пор, пока мы не могли бы бегать по часу в день. Мы бы просто никогда не смогли сделать этого. Для успеха дела нужно было начинать с детских шажков.

Мы часто слышим, как люди говорят: «У меня недостаточно денег, чтобы начать откладывать. Я могу себе позволить откладывать только по двадцать долларов в неделю, а то и в месяц». Мой ответ таков: замечательно! Начните с малого. Дайте себе зарок откладывать пять процентов вашего заработка. Сделайте первый шаг. Потом, когда у вас будет больше денег, вы сможете откладывать больше, ведь у вас уже выработается привычка к этому.

Ваши детские шажки выведут вас на финишную прямую. Весьма вероятно, что без детских шажков вы никогда не сделаете более крупных.

Чтобы добиться успеха, необходимо сосредоточиться на том, что вы можете сделать, а не на том, чего вы сделать не в состоянии. Детские шажки – это тот транспорт, который доставит вас к изобилию. Возможно, вы хотите начать свое дело, но чувствуете, что вам не хватает времени, чтобы выполнить все необходимые условия. Нет проблем. Сделайте первые шаги. Сделайте хоть что-нибудь. Сделайте первый телефонный звонок насчет получения лицензии, сходите в библиотеку, возьмите книгу о том бизнесе, которым вы собираетесь заняться. Или встретьтесь с человеком – наставником, учителем, - который поможет вам советом. Вы и сами не заметите, как ваши детские шажки станут поступью взрослого самостоятельного человека, уверенного в себе.

90. ПОМНИТЕ, ЧТО ЖИЗНЬ ВАМ НЕ ВРАГ. НО ИМ МОЖЕТ СТАТЬ ВАШЕ МЫШЛЕНИЕ

- *Жизнь желает вам успеха так же, как и вашему близкому.*
- *Если же мы хотим изменить отношение жизни к нам, мы должны измениться сами.*

Иногда, особенно если все из рук валится, нам кажется, что жизнь настроена к нам враждебно. Мы словно оказываемся в сетях тайного заговора, направленного против нас. Однако очень важно помнить, что жизнь не враг нам. И никакого заговора не существует. Жизнь есть жизнь. А заставляет нас думать о жизни как о враге именно наше мышление. Ни больше ни меньше. Жизнь желает вам успеха так же, как и вашему близкому.

Однако, каким бы ни был настрой жизни по отношению к нам, препятствия, которые она возводит на нашем пути, весьма значительны. По правде говоря, жизнь не ставит никого из нас в более выигрышное положение. Если же мы хотим изменить отношение к жизни к нам, мы должны измениться сами.

Если вы злитесь, ваши мысли тоже исполнены злобы. Если вы находитесь в состоянии стресса, вас одолевают исключительно грустные мысли. Если вам себя жалко, ваши мысли ориентированы только на жалость к себе. Однако хорошо уже то, что все мы имеем возможность контролировать свои мысли. Вы можете изменить свое мышление, тем самым изменив свою реакцию на внешние события.

В этом смысле очень полезно напоминать себе (ежедневно) о том, что жизнь вам не враг. И в это же время думайте о мощи своей мысли, которая может вылепить в вашем сознании образ внешнего мира. Помните, что вам дана способность изменять свое отношение к жизни, ожидания, мировоззрение. Вы способны стать тем, кем захотите. Важно помнить, что жизни чужда враждебность.

91. ПРОСТО ДЕЙСТВУЙТЕ

- *Вы должны доверять собственной интуиции, какому-то высшему разуму, который непременно вдохновит вас на блестящий результат.*

Лет десять тому назад я побывал на чемпионате по теннису. Это было время, когда Макэнрой был на пике своей славы и слыл первой ракеткой мира. Я с помощью своих друзей смог присутствовать на нескольких интервью, которые давали участники чемпионата.

Первое интервью было с игроком, который выбыл в первом круге соревнований. Рейтинг его был довольно низкой. Когда ему задавали вопросы о его игре, он отвечал на них весьма аккуратно, четко описывая и объясняя, почему сделал именно такой шаг и принял то или иное решение.

Следующее было интервью с Джоном Макэнроем. Его ответ на вопросы: «Как вам это удалось?» удивил меня. Он ответил: «Я даже не задумывался над этим. Просто сделал, и все». Самое интересное заключалось в том, что ответы Макэнроя не были уникальными. В каждом случае оказывалось, что чем менее талантлив игрок, тем аккуратнее и точнее описывал он свою стратегию во время матча. Игроки же высшего класса никак не могли объяснить, как им удалось творить чудеса на корте. Так или иначе, но профессионалы высшей пробы отвечали одинаково: «Я просто сделал, и все». Ответ этот не был следствием высокомерия или отсутствия интеллекта, а происходит он от того, что чрезмерное обдумывание действия мешает самому процессу действия. Лучшие теннисисты мира дружно верили в то, что самый лучший способ достичь чего-то – это выйти на корт и сделать то, что нужно.

Наблюдая за профессионалами в других областях, я всегда вспоминаю слова Макэнроя и думаю об их мудрости. Наверное, есть какая-то высшая сила в том, чтобы, не задумываясь о том, как сделать дело, просто сделать его. Я думаю, что такое возможно только путем избавления от страха.

Публичные ораторы, которые заранее планируют свои выступления, очень часто испытывают чрезмерное волнение. Те же, кто уверен в своих силах, обходится без страха. Аудиторией это воспринимается как уверенность оратора в собственном мастерстве. И, как правило, именно такие речи имеют успех у публики. Продавцы, заранее планирующие, что они скажут покупателю, тоже испытывают страх, поскольку боятся, что спутают слова в самый неподходящий момент. Покупатель со своей стороны чувствует эту натянутость в разговоре, и ему становится скучно. Те же, кто верит в силу экспромта, непринужденность, кто говорит от души, не задумываясь о том,

что он скажет через минуту, всегда добиваются понимания. И именно из них получаются блестящие менеджеры по продажам.

В следующий раз, когда вы задумаете начать что-то новое, постарайтесь побороть соблазн просчитать все ходы наперед. Особенно важно умолчать об этом перед окружающими. Вы должны доверять собственной интуиции, какому-то высшему разуму, который непременно вдохновит вас на блестящий результат. Иногда, как ни трудно в этом признаться, само действие оказывается гораздо эффективнее, чем его планирование.

92. ПОБОРИТЕ ИСКУШЕНИЕ ПОСТОЯННО ПОВЫШАТЬ УРОВЕНЬ СВОИХ ЗАПРОСОВ

- *Ни в коем случае не следует думать, что с каждым заработанным долларом вы должны повысить уровень своих запросов.*
- *Если вам удастся держать под контролем свои желания, вы откроете для себя ценное качество жизни – покой.*

С философской точки зрения, существует два способа стать богатым:

1. зарабатывать больше денег и
2. снизить уровень своих запросов.

В жизни истина лежит где-то посередине. Я пришел к выводу, что, если ты хочешь жить полной обеспеченной жизнью, иди, работай и зарабатывай больше денег. Но при этом ни в коем случае не следует думать, что с каждым заработанным долларом, вы должны повысить уровень своих запросов. Это может быть глупой ошибкой.

Многие люди зарабатывают уйму денег, но при этом вечно испытывают финансовые трудности. Как такое возможно? Да все очень просто: заработав много денег, люди начинают тратить еще больше. Они покупают роскошные дома и автомобили. Позволяют себе шикарные путешествия, туалеты, питаются в изысканных ресторанах. Они тратят, тратят, тратят. Некоторые пускаются в рискованные финансовые авантюры.

Очень часто заработать деньги гораздо проще, чем удержать их. Чем больше вы зарабатываете, тем больше вещей вы хотите приобрести. Проблема материального потребления заключается в том, что интерес к нему ненасытен. Помните, что больше – не значит лучше.

Если вы доведете уровень своей жизни до уровня доходов, вы будете вынуждены зарабатывать ничуть не меньше, хотите вы этого или нет. А вы можете и не захотеть этого. Проблема в том, что человек никогда не знает, что значит «достаточно». Кроме того, могут наступить тяжелые времена, и, если вы тратите все заработанное, вы не сможете поддержать свой жизненный стандарт. Кстати, неумеренное желание иметь все больше заставляет человека работать еще активнее. Чем больше вещей вы приобретаете, тем больше забот на вас сваливается. Очень скоро жизнь ваша может превратиться в сущий кошмар. Вы можете стать рабом своих вещей.

Это не значит, что вы не должны приобретать красивые вещи или что вы их не заслуживаете. Но всегда помните, что вы также заслуживаете спокойной и счастливой жизни, а материальные блага не всегда приносят счастье! Счастье приходит изнутри, оно рождается в вашем отношении к жизни.

Если вам удастся держать под контролем свои желания, вы откроете для себя ценное качество жизни – покой. Вы сможете жить в мире с самим собой. А это самое дорогое приобретение.

93. ОРГАНИЗУЙТЕ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ПУЛ

- *Если вы инвестируете сэкономленную сумму в какое-то предприятие, к выходу на пенсию вы уже сможете иметь приличное состояние.*

Не каждому такая задача по плечу, однако даже те, кто способен организовать такое предприятие, не предпринимают никаких усилий к этому и даже не понимают его скрытых преимуществ. Первый шаг заключается в сборе информации. Во многих округах есть агентства, которые могут подыскать потенциальных участников автомобильного пула. Если вам не подходит агентство, вы можете проделать эту работу сами.

Поместите объявление на месте вашей работы, где укажите время вашего приезда и ухода с работы, примерное место жительства и место, где бы вы хотели, чтобы вас забирал автомобиль.

Экономия окажется весьма существенной. Давайте рассуждать: в среднем стоимость вашего проезда в офис составляет тридцать центов за милю. Сюда входят все расходы, которые вы несете как владелец автомобиля.

Разумеется, есть люди, которые живут в нескольких кварталах от места работы, а некоторым нужно добираться по пятьдесят миль. Для примера предположим, что вы живете в двадцати милях от работы. Такая поездка обойдется вам в четыре доллара в день, примерно 80 долларов в месяц, 960 долларов в год. Давайте округлим эту сумму до тысячи долларов в год. Итак, если вы будете ездить на работу один, ваши поездки обойдутся вам в эту сумму. Если же вы объединитесь с тремя другими автолюбителями, вы сэкономите 750 долларов в год.

Если вы инвестируете сэкономленную сумму в какое-то предприятие, к выходу на пенсию вы уже сможете иметь приличное состояние.

Есть и еще ряд выигрышных моментов. Во многих крупных городах для участников автомобильных пулов организованы специальные полосы на трассах, что позволит вам сэкономить еще и время. Подумайте о реальной стоимости вашего времени. Скажем, за неделю вы можете сэкономить пять часов времени, а в год это составит 250 часов! Можете себе представить, как можно распорядиться этим временем? Да вы запросто откроете свой бизнес на дому, сможете проводить больше времени с детьми или же посвятите его своим личным делам. Наконец, ощутима и выгода для экологии. Если вы ездите втроем на одной машине, вы меньше загрязняете окружающую среду.

Когда вы учтете все перечисленные факторы, думаю, вам покажется интересным мое предложение.

94. ИМЕЙТЕ ПРИ СЕБЕ ПЛАН

- *План – это как карта местности. Он подскажет вам, где вы находитесь в тот или иной момент, и укажет направление движения.*
- *Неважно, каков ваш план, важно, чтобы он был. Составьте его сегодня же.*

Весьма проблематично добраться куда-нибудь, если не знать, в каком направлении двигаться. И все-таки большинство из нас не имеют при себе плана. Мы действительно не знаем, куда идем и как туда добраться. Не имея плана, очень легко казаться чрезмерно занятыми и деловыми, но на самом деле мы просто выпускаем пар, буксуем, но не движемся вперед.

Я как-то спросил одного джентльмена, который работал на крупную корпорацию в Сан-Франциско: «Где бы вы хотели оказаться и что бы хотели успеть сделать к концу следующего года?» Его ответ был вполне типичным. Он сказал: «Я не могу заглядывать так далеко вперед. Мне бы сейчас с этими делами разобраться». Разумеется, речь шла о «корзине неотложных дел», которая у каждого из нас полна всегда. К сожалению, решение повседневных задач вовсе не означает того, что вы движетесь вперед. Фактически вы можете ходить по кругу.

План – это как карта местности. Он подскажет вам, где вы находитесь в тот или иной момент, и укажет направление движения. Он помогает вам составить стратегию пути из пункта А в пункт Б. Скажем, если ваша цель увеличить объем производства на 50 процентов, ваш план будет ежедневным напоминанием вам о том, что надлежит сделать, чтобы достичь этой цели. Частью вашего плана, например, будут телефонные звонки некоторым потенциальным клиентам. Или же посещение специализированных курсов, где вы сможете расширить базу своих знаний. Без предварительного плана вы вряд ли когда-нибудь выкроите время для таких занятий. Вы, как тот джентльмен из Сан-Франциско, будете слишком заняты повседневной рутинной. И будете постоянно думать: «Сделаю это потом». Но потом никогда не наступит.

Вы вскоре заметите, что ваш план помогает пробудить в вас творческие силы, повысить самодисциплину. Каким-то странным образом вы вдруг начнете следовать этому плану. Несколько лет тому назад я предложил одной даме, испытывавшей финансовые трудности, составить для себя финансовый план. Дело в том, что бедной женщине все никак не удавалось экономить деньги, создавая свой собственный «пенсионный фонд». План, с которым она пришла ко мне, был составлен ею за пять минут, но эти пять минут в корне

изменили ее жизнь. Во-первых, она твердо решила для себя, что, если не начнет немедленно копить деньги, она не начнет этого никогда. Она дала себе обещание откладывать десять центов с каждого заработанного доллара в «пенсионную копилку». Недавно я встретил ее и спросил, как дела. Она ответила, что уже на пути к финансовому благополучию. Ее план спас ей жизнь. Имея его, ей уже было легче следовать ему.

Ваш план может быть каким угодно – стать миллионером, пробежать марафонскую дистанцию, проводить лишний день с детьми, открыть кафе - мороженное. Неважно, каков ваш план, важно, чтобы он был. Составьте его сегодня же.

95. НЕ ЗАБЛУДИТЕСЬ В СВОЕМ ПЛАНЕ

- *Многие люди теряются в своих мечтах об успехе.*
- *Поддерживайте в себе сознание того, что вы четко определили свою цель и достичь ее в ваших силах.*

Продолжим начатую тему. Можно выявить две категории людей: одни вообще не имеют плана, а другие, наоборот, теряются в нем. Кстати, сделать это совсем не сложно. Человек может легко впасть в чрезмерную зависимость от составленного плана. Вы настолько поглощены процессом планирования, что перестаете испытывать радость от самой жизни. Одно из любимых мною высказываний гласит: «Жизнь – это то, что происходит в тот момент, когда мы заняты составлением планов». Не правда ли, мощное послание?

Многие люди теряются в своих мечтах об успехе. Они настолько увлечены идеей добиться успеха, что приносят ей в жертву свои отношения с родными и близкими, друзьями и коллегами. Они слишком сосредоточены на конечном результате, а не на самом процессе продвижения вперед. Однако именно в этом процессе кроется радость бытия.

Есть несколько причин, объясняющих такое поведение людей. Возможно, главной является то, что люди слишком обеспокоены необходимостью достижения успеха. Но нужно помнить, что беспокойство – это камень преткновения на пути к изобилию. Достичь успеха не так уж сложно. Фактически успех неизбежен, если только вы сами перестанете себе мешать на этой пути. А, как мы уже говорили в этой книге, именно беспокойство и страх – ваши главные препятствия. Как только вы избавитесь от них, ваш план получит шанс на претворение в жизнь.

Поддерживайте в себе сознание того, что вы четко определили свою цель и достичь ее в ваших силах. Мой вам совет: четко уясните для себя, где вы хотели бы оказаться, и составьте план, как туда добраться. Но в то же время избавьтесь от чрезмерной заикленности на цели и наслаждайтесь самим процессом ее достижения. Каждый шаг на вашем пути есть уникальная страничка в вашем curriculum. Любая проблема, возникшая перед вами, есть часть вашего плана. Так что постарайтесь не заблудиться в своем путеводителе. Иначе вы лишите себя радости, которую несет в себе путешествие по жизни.

96. ХВАТИТ «ПЛАКАТЬСЯ В ЖИЛЕТКУ»

- *Как только вы примете решение перестать изливать свою душу кому бы то ни было, вы сразу же ощутите прилив энергии. Вас начнут посещать новые идеи.*

По сути, плакаться в жилетку и жаловаться – одно и то же. Все мы любим этим заниматься по разным причинам. Во-первых, по привычке. Как же – все это делают! Во-вторых, многие полагают, что тем самым смогут извлечь какие-то выгоды для себя. И наконец, многие считают, что, излив душу, они испытают облегчение.

К сожалению, это дурная привычка, которая к тому же уводит вас в сторону от успеха. Помните, что наши поступки следуют за нашей энергией, которая охватывает в том числе и мышление. Негативные разговоры, жалобы отравляют настрой на успех.

В следующий раз, когда вам доведется присутствовать на каком-нибудь светском мероприятии, прислушайтесь к разговорам в комнате. Прислушайтесь к тому, как люди жалуются на свои проблемы, вовлекая в них всех остальных. Почувствуйте отрицательную энергетику этого процесса. Потом, когда приедете домой, посидите спокойно и поразмышляйте над тем, что только что произошло. Постарайтесь оживить в памяти все услышанные вами жалобы. И спросите себя: «Какая в них польза? Насколько они могут помочь в разрешении проблем, в развитии творческих способностей?» Ответ будет один? Результат нулевой. Никакой пользы в этом нет. Но это еще не все. Количество потраченной при этом энергии просто поразительно! Прислушайтесь к разговорам, которые идут вокруг вас на работе, за ленчем, дома. Редко где обходится без жалоб на жизнь.

А теперь подумайте, куда можно было бы направить растрченную впустую энергию. Ведь именно она могла бы стать источником вашего процветания. Она ваша, и она свободна. Как только вы примете решение перестать изливать свою душу кому бы то ни было, вы сразу же ощутите прилив энергии. Вас начнут посещать новые идеи.

Но не заблуждайтесь: избавиться от такой привычки нелегко. Это потребует времени, но дело стоит того. Самое главное: заметить, когда вы начинаете испытывать потребность пожаловаться. И тут же напомнить себе, что перед вами стоят более интересные цели. Как только вы избавитесь от тенденции жаловаться на жизнь, она отблагодарит вас немедленной прибылью.

97. РАБОТАЙТЕ НАД ЭТИМ

- *Наверное, самым сложным в деле экономии денег, создания изобилия, благополучия является, как ни смешно и забавно это прозвучит, кропотливый труд.*
- *Идея успеха проста, но для ее воплощения в жизнь нужно работать.*

Скорее всего, вы не нашли в этой книге ничего сложного для понимания. Вполне возможно, что чаще всего при ее прочтении вас посещало чувство: «О, да я это уже знаю». Мы приближаемся к окончанию книги, и в заключение мне хотелось бы поделиться с вами тем, что вам, вероятно, еще не известно.

Наверное, самым сложным в деле экономии денег, создания изобилия, благополучия является, как ни смешно и забавно это прозвучит, кропотливый труд. Все наши мечты о богатстве и благоденствии не сбываются по мановению волшебной палочки.

Можно разделить предстоящие задачи на две основные категории: те, которые нам нужно освоить и изучить, и те, которые, как нам кажется, решаются естественным путем. Теперь встает вопрос: изобилие дается от природы, как способность дышать и есть, или это задача, над которой надлежит трудиться? Думаю, здесь присутствует и то и другое.

Проведем некоторую аналогию. Воспитание детей – это естественный процесс или ему стоит учиться? Очень часто родители воспитывают ребенка так, что он вырастает злым, не способным поддерживать отношения с окружающими. Однако лишь немногие из родителей находят в себе силы признать, что плохо выполнили свою миссию по воспитанию ребенка, хотя и абсолютно уверен в том, что никто из них не ставил себе целью воспитать исчадие ада. Думаю, каждый родитель пребывает в уверенности, что был хорошим отцом или матерью, даже если результат их воспитания не заслуживает похвал. Разумеется, в процесс воспитания вмешиваются экономические и социальные условия жизни, но главная причина неудачи в плане воспитания – это незнание того, как надо это делать! А если родители не способны воспитывать, может быть, они точно так же не способны работать в плане создания изобилия и благополучия?

Думаю, что работа над собственным процветанием отхватывает и естественные задатки человека, и его трудолюбие. Идея успеха проста, но для ее воплощения в жизнь нужно работать. И выбор в этом за вами. Если вам не везет в жизни, можно винить кого угодно, только не себя. А можно попытаться разобраться в собственных ошибках. Как только вы определите

для себя степень своего участия в процессе достижения успеха, вам будет несложно исправить допущенные промахи. Этот момент очень важен. Вы имеете все необходимое, чтобы обеспечить себе такую жизнь, какой она предстает в ваших мечтах! Вперед же, дайте им осуществиться!

98. СОТВОРИТЕ СВОЮ УДАЧУ

- *Создать себе удачу – это все равно, что возделывать сад так, чтобы он приносил плоды, радовал глаз.*

Кажется, что к некоторым удача просто благоволит. Однако при более пристальном рассмотрении вы удивитесь, какая огромная доля этой удачи является творением рук самого человека. «Счастливики» в массе своей очень похожи.

Прежде всего, они постоянно ориентируют себя на удачу. Они присутствуют всегда и везде, не стесняются обращаться за помощью. Много лет назад я был «счастливицом» нашего финансового факультета в университете Пеппердайн. Мои друзья никак не могли взять в толк, почему профессор ставит мне высшую отметку, в то время как я заслуживал лишь среднего балла. Но они не знали одного: я посещал этого профессора каждый день, обращаясь к нему за помощью. Профессор не сомневался в моей работоспособности и был уверен в том, что материал я знаю. Везло ли мне? Конечно, но, не проявляя я жгучего желания овладеть предметом, я бы никогда не достиг удачи. Профессор так и не узнал бы о моем рвении, и ему было бы все равно, повезет мне или нет. Однако профессор с симпатией относился ко мне. Он хотел, чтобы я добился успеха. Более того, для него мой успех был не менее важен, чем для меня самого. Он знал, что я искренен в своем желании преуспеть, и ценил мои усилия. Разумеется, у меня были более предпочтительные шансы на успех по сравнению с моими сокурсниками.

С того времени мне везло сотни раз. Например, мне повезло, что меня приглашали на радио – и телешоу, которые стали хорошей рекламой моей деятельности. В то время как другие продолжают жаловаться на жизнь и отсутствие «промоушн», я не гнушаюсь рассылкой своих трудов по всему миру, стараюсь заинтересовать своими идеями продюсеров, издателей. Везет ли мне? Конечно! Но я сам создаю свое везение, убеждая окружающих в том, что хочу преуспеть.

У меня есть знакомый, который недавно добился ошеломляющего успеха в своем бизнесе. «Как же ему везет», - говорят вокруг. И люди абсолютно правы: ему везет. Но разве это слепая удача, если он приезжал в офис рано утром, когда все еще спали, если не забывал о дне рождения босса и его детей, не забывал извиниться, когда бывал не прав, делился прибылью, которую заработал сам, говорил «спасибо» в ответ на добро, проявлял упорство там, где все остальные признавали поражение? Да, ему повезло, но он создал предпосылки к такому везению. Создать себе удачу – это все равно что возделывать сад так, чтобы он приносил плоды, радовал глаз.

Идеи, предложенные в моей книге, помогут вам поставить себя в положение человека, ориентированного на удачу. Перечитав отдельные главы, вы увидите, что всюду даны советы, которые скорректируют ваше отношение к жизни, обострят вашу интуицию и мудрость, углубят перспективное видение. По правде говоря, никто ведь не знает, откуда придет удача. Но «счастливчики» всегда ждут ее, как будто она рядом, за углом. Возможно, удача придет к вам от человека, которому вы улыбнулись, а он впоследствии окажет вам неоценимую помощь. Если вы серьезно отнесетесь к моим советам, вы заметите, что удача начинает поворачиваться лицом к вам. И окружающие вскоре непременно назовут вас «счастливчиком».

99. НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ПРО УДОВОЛЬСТВИЯ

- *Не слушайте тех, кто утверждает, что создание изобилия – серьезное дело. Конечно, это труд, но не стоит превращать его в рабский труд. Ведь речь идет о вашей жизни. Вы имеете право прожить ее в свое удовольствие.*

Разумеется, эта книга не задумывалась как учебник по планированию инвестиционной политики, финансам или экономике. Эта книга о том, как создать изобилие, как воплотить в жизнь свои мечты. Я думаю, что советы, изложенные в книге, помогут вам больше, чем учебники по экономике. Думаю, что главное – это получить удовольствие от жизни, улучшить ее качество, полностью реализовать свой потенциал. Я хочу, чтобы вы добились успеха, и уверен, что у вас это получится. Но мне также хочется, чтобы при этом вы не разучились радоваться. И чем больше вы радуетесь, тем быстрее ваше продвижение к успеху.

Когда придет время оглянуться назад и подвести итог своей жизни, вам вряд ли придет в голову подсчитывать, сколько денег вы накопили. Вы не станете считать свои достижения. Вы наверняка скажете себе, что главное в жизни – доброта и любовь. Вам придется пожалеть, если вдруг вы обнаружите, что в жизни вашей было мало радости и веселья.

Разумеется, приятно чувствовать свою финансовую независимость, но еще приятнее обратить все свои таланты и способности к тому, чтобы создать изобилие во всех областях жизни.

Не слушайте тех, кто утверждает, что создание изобилия – серьезное дело. Конечно, это труд, но не стоит превращать его в рабский труд. Ведь речь идет о вашей жизни. Вы имеете право прожить ее в свое удовольствие. Так что успеха вам в создании изобилия, но не забывайте радоваться!

100. НЕ ПЕРЕЖИВАЙТЕ ПО ПУСТЯКАМ!

- *Если вы перестанете переживать по пустякам, ваша жизнь не станет безоблачной, но шансы на успех значительно возрастут, а с ними возрастет и качество жизни.*
- *Не стоит омрачать радость жизни пустяками.*

Пожалуй, самым трудным при написании этой книги для меня было выбрать, чем ее закончить. Не знаю, читали ли вы мою предыдущую книгу «Не переживайте по пустякам», но я все-таки не смог устоять перед искушением вновь напомнить вам об этой стратегии. Наверное, это произошло потому, что в глубине души я уверен: именно решение не переживать по пустякам лежит в основе благополучия. Ведь с ним легче смотреть на жизнь, видеть перспективу.

Жизнь такая интересная штука. Вокруг так много дел, которые ждут нашего ежедневного участия и внимания. Однако зачастую мы обрекаем себя на решение пустяковых проблем и в этой суете теряем эффективность и лишаем себя удовольствий. Если вы научитесь видеть главное и отсекал все малозначимое, вы освободите огромную энергию, которую сможете обратить на созидательную деятельность. Вместо того, чтобы растрчивать силы на волнение, злость и раздражение, вы можете направить ее на творчество, решение кардинальных проблем, создание изобилия.

Иногда мы забываем о том, что наше отношение к проблемам во многом определяет то, как быстро и эффективно мы их решаем. Забываем, что, когда смотрим на жизнь как на катастрофу, когда напряжены, взволнованы, подавлены, страдает в первую очередь наша мудрость и проницательность. Все кончается тем, что мы совершаем ошибки, тратим силы, принимаем неверные решения.

Если вы перестанете переживать по пустякам, ваша жизнь не станет безоблачной, но шансы на успех значительно возрастут, а с ними возрастет и качество жизни. Вместо того, чтобы отвлекаться на мелочи, вы сможете сконцентрировать свою энергию и мысли на перспективе. Вы сможете понять, что по большому счету вам везет, поскольку вы живете на этом свете. Так, что не стоит омрачать радость жизни пустяками. Я надеюсь, что эта книга поможет вам осуществить свои мечты. Я желаю вам успеха во всех ваших начинаниях.