

Джим Рон

«Семь стратегий достижения богатства и счастья»

| | |
|---|-----------|
| ВВЕДЕНИЕ. День, который перевернул всю мою жизнь..... | 2 |
| ГЛАВА I. Пять ключевых слов..... | 4 |
| ГЛАВА II. Стратегия 1: Дайте волю энергии целей. Цели: Что мотивирует людей?..... | 10 |
| ГЛАВА III. Цели: Как их ставить..... | 15 |
| ГЛАВА IV. Цели: Заставьте их работать на Вас..... | 19 |
| ГЛАВА V. Стратегия 2: Ищите знания - путь к мудрости людей..... | 24 |
| ГЛАВА VI. Стратегия 3: Учитесь меняться. Чудо развития личности..... | 32 |
| ГЛАВА VII. Стратегия 4: Управление своими финансами Как достичь финансовой свободы..... | 43 |
| ГЛАВА VIII. Стратегия 5: Учитесь управлять своим временем Как стать умелым хозяином своего времени..... | 54 |
| ГЛАВА IX. Стратегия 6: Окружайте себя победителями. Принцип общения..... | 63 |
| ГЛАВА X. Стратегия 7: Учитесь искусству жить хорошо Ваша дорога к образу жизни более богатого человека..... | 67 |
| ГЛАВА XI. День, который перевернет всю Вашу жизнь | 73 |

ВВЕДЕНИЕ

День, который перевернул всю мою жизнь

Когда мне только что исполнилось двадцать пять лет, я встретил человека по имени Эрл Шоафф. Как мало я догадывался тогда, насколько эта встреча изменит мою жизнь.

До той поры моя жизнь была удручающе типичной для огромного большинства людей, которые живут серой жизнью без каких-либо больших успехов, не испытывая при этом большого счастья. У меня действительно было прекрасное начало, я рос в любящей атмосфере небольшого фермерского семейства на юго-западе штата Айдахо буквально в нескольких шагах от берегов реки Снейк-Ривер.

Когда я покидал свой дом, то был полон надежд на то, что смогу получить и свою приличную долю американской мечты.

Но действительность оказалась не такой, как я ожидал. После окончания средней школы я сразу поступил в колледж. Но, проучившись год, я решил, что стал уже достаточно умным, и бросил учебу. Это была большая ошибка — одна из тех многих больших ошибок, которые я делал в те первые дни. Но мне не терпелось начать работать и зарабатывать; я считал, что без труда получу работу, которая окажется именно той, которая мне нужна. Получить работу оказалось нетрудно (тогда я еще не понимал разницы между тем, чтобы просто добывать средства к существованию, и строить свою жизнь).

Вскоре после этого я женился. И как все мужья я давал своей жене массу обещаний, что в будущем у нас будет прекрасная жизнь, которая, как я твердо знал, поджидает нас сразу за углом. В конце концов, я был честолюбив. Я был очень искренен в своем желании успеха и я действительно упорно работал. Успех был обеспечен!

Или я просто так думал...

Когда мне исполнилось двадцать пять лет, и прошло уже шесть лет, как я начал работать, я решил критически оценить свой прогресс. У меня было постоянное подозрение, что что-то в моей жизни происходит неправильно. Мой заработок составлял в общей сложности пятьдесят долларов в неделю. Это было очень далеко от моих ожиданий и становилось еще дальше от того, как росла груда счетов, которыми был завален наш расшатанный кухонный стол.

Теперь я был уже обремененным отцом семейства и все больше ощущал ответственность за свою растущую семью. Но больше всего я осознавал, что постепенно начинаю смиряться со своим жалким жребием.

Однажды, посмотрев правде в глаза, я понял, что мое финансовое положение не улучшается, а с каждым днем становится все хуже и хуже. Что-то явно нужно было менять... но что? Может быть, один только упорный труд — это еще не все? — подумал я. Это было для меня достаточно большим откровением, тем более, что я всегда считал, что награда всегда придет к тому, кто трудится в поте лица.

Для меня стало очевидным, что хотя я достаточно трудился "в поте лица", но продолжая так жить и дальше, к шестидесяти годам закончу свой путь так же, как и многие из тех людей, которых я знаю: полностью разорившимся и нуждающимся в помощи.

Это ужасало меня. Я не мог смириться с такой перспективой. Только не в этой самой богатой стране мира!

Тем не менее у меня было больше вопросов, чем ответов. Что я должен делать? Как мне нужно изменить направление своей жизни?

Я думал о том, чтобы вновь продолжить учебу. Ведь только один год, который я проучился в колледже, не давал мне шанса найти хорошую работу. Но вновь начать учиться, уже будучи обремененным семьей, — это представлялось мне нереальным.

Потом я подумал о том, чтобы начать свой бизнес. В тот момент это был для меня захватывающий вариант! Но у меня для этого, конечно же, не было необходимого капитала. В конце концов, деньги были для меня одной из самых больших проблем; всякий раз большую часть месяца я оставался без денег. (Вы когда-нибудь оказывались в таком положении?)

Однажды я потерял десять долларов. Это настолько вывело меня из равновесия, что я две недели просто физически чувствовал себя больным — из-за банкноты в десять долларов! Один из моих друзей пытался меня утешить. "Послушай, Джим!" — сказал он, — может быть, какой-то бедный человек, который нуждается, нашел их". Но поверьте, это не было утешением для меня. Что касается меня, то я был тем человеком, который должен найти десять долларов, а не терять их. (Я должен признать, что в тот период своей жизни идея благотворительности еще не владела мной).

Итак, мне было двадцать пять лет, жизнь моя была далека от моей мечты, И я не знал верного пути к тому, как изменить свою жизнь к лучшему.

Тогда однажды ко мне пришла удача — мой счастливый случай. Почему это произошло именно в тот момент моей жизни? Почему хорошие события случаются тогда, когда они должны случиться? Я действительно не знаю этого. Для меня это остается одной из загадок жизни...

Во всяком случае, моя удача пришла ко мне, когда я встретил одного человека — совершенно особенного человека по имени Эрл Шоафф.

Впервые я увидел его на конференции по продажам, где он проводил один из семинаров. Я не могу сказать Вам, что именно он говорил в тот вечер, что так захватило меня, но я до сих пор помню, что подумал тогда: я сделаю все, чтоб стать похожим на него.

Когда семинар закончился, мне потребовалось собрать все свое мужество, чтоб подойти к нему и представиться. Но, несмотря на мое неуклюжее обращение, он по все видимости разглядел во мне мое большое желание добиться успеха. Он был добрым и великодушным человеком и, по-видимому, симпатизировал мне. Через несколько месяцев он взял меня на работу в свою компанию по продажам.

В последующие пять лет жизни я усвоил многие уроки жизни от мистера Шоаффа. Он относился ко мне, как к сыну и часами учил меня своей личной философии, которую я теперь называю: "Семь стратегий богатства и счастья"

Но затем совершенно неожиданно в возрасте сорока девяти лет мистер Шоафф скончался.

Пережив боль потери своего наставника, я через некоторое время попытался оценить то влияние, которое он оказал на мою жизнь. И я понял, что самое лучшее, что я получил от него — это была не работа, и даже не возможность роста от инструктора по продаже до исполнительного вице-президента его компании. Самым ценным было то, что я усвоил мудрость его философии жизни и его основные принципы достижения успеха в жизни: как стать богатым, как стать счастливым.

В течение последующих пяти лет я реализовал его идеи в своей жизни... и я стал преуспевающим человеком. Я на самом деле заработал значительную сумму денег. Но наибольшее удовлетворение мне доставляла возможность делиться этими идеями с моими партнерами по бизнесу и сотрудниками. Ответная реакция была восторженной, а результаты были немедленными и весьма ощутимыми.

Хотя я сам считал себя в первую очередь бизнесменом, а не автором или оратором, тем не менее я чувствовал необходимость передавать другим эти идеи в простой и непосредственной форме, чтобы показать ту разницу, насколько может измениться жизнь человека.

Когда Вы будете читать эту книгу, представьте себе, что Вы делаете покупки. Берите и

используйте только те идеи, которые нужны Вам сегодня. Вам, конечно, не нужно "закупать впрок", как Выразился один человек. Но Вы сами должны дать себе шанс. Читайте страницы этой книги без предубеждения. Если что-то имеет для Вас значение, используйте это. Если нет, то оставляйте без внимания. Помните, чтобы Вы ни делали — будьте учениками, а не просто исполнителями.

ГЛАВА I

Пять ключевых слов

*Все идеи, содержащиеся в этой книге, базируются на группе **ключевых слов**. Поэтому, чтобы понять эту книгу и извлечь максимум ценного из ее содержания, нам важно достичь согласия в понимании каждого из них.*

1. ОСНОВЫ

Во-первых, давайте посмотрим слово "основы". Я предопределяю слово "основы", как те основные принципы, на которых строится любое достижение. Основы образуют начало, базис и реальность, на которых строится все самое главное и важное.

Есть логическая несообразность в словах "новые основы". Это как если бы кто-то заявил, что изготовил новые произведения античного искусства. Это было бы подозрительно, не правда ли? Нет, основные принципы остаются одними и теми же с библейских времен и будут таковыми оставаться до скончания веков.

Давайте используем слово "основы" применительно к понятию успех. Если Вы стремитесь к основательному успеху, тому типу успеха, который является устойчивым и который строится на прочном основании. Вы должны избегать экзотических решений, особенно в Южной Калифорнии, где я живу. Хоть и говорят обратное, но успех - это простой процесс. Он действительно не падает с неба. В нем нет ничего магического или загадочного.

УСПЕХ - ЭТО НИЧТО ИНОЕ, КАК ЕСТЕСТВЕННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ
ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОГО ПРИМЕНЕНИЯ
ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ УСПЕХА В ЖИЗНИ.

То же самое относится к счастью и богатству. Они также ничто иное как естественный результат последовательного применения основных принципов счастья и богатства в жизни. Ключ к успеху состоит в том, чтобы не отклоняться от основных принципов.

ПОЛДЮЖИНЫ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ

Мистер Шоафф, мой наставник, сказал мне однажды: "Джим, всегда есть полдюжины основных компонентов, которые на восемьдесят процентов определяют разницу в результатах".

Полдюжины основных компонентов... такова ключевая мысль.

Действуем ли мы, чтобы улучшить свое здоровье, увеличить свое богатство, повысить личные достижения или профессиональные качества предпринимателя, разница между триумфальным успехом и горькой неудачей определяется степенью нашей способности определить, изучить и использовать эти полдюжины основных компонентов.

Например, фермер, чтобы собрать осенью богатый урожай, должен сосредоточить свои усилия на полдюжины основных компонентов, которые достаточно очевидны: это почва, семена, вода, солнечный свет, подкормка и уход. Каждый из компонентов одинаково важен, поскольку только все вместе они обеспечат достижение успешного урожая.

Поэтому прежде чем начать любой новый проект или поставить новые цели, необходимо задать себе вопрос:

КАКОВЫ ТЕ ПОЛДЮЖИНЫ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯТ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ РАЗНИЦЫ В ДОХОДЕ?

В какой бы области не протекала деятельность человека, будь то изобразительное искусство или музыка, математика или физика, спорт или бизнес, всегда есть те полдюжины основных компонентов, которые имеют решающее значение.

Понимание и использование этого простого принципа является первым на пути к реализации Ваших мечтаний и целей.

2. БОГАТСТВО

Второе ключевое слово, которому следует дать определение, это богатство. Богатство - это противоречивое слово, поскольку оно порождает в сознании целый ряд образов, а подчас и противоречивых понятий. В конце концов, каждый из нас смотрит на богатство с разной точки зрения. Для одного человека богатство может означать иметь столько денег, чтобы делать то, что он хочет. Для другого человека богатство означает свободу от долгов - свободу от постоянной угрозы долговых обязательств. Для третьего человека богатство может означать возможность роста и достижения успеха.

Но это различие ведет к проявлению творческого начала, а творческое начало может помочь каждому из нас найти свой уникальный путь к жизни, полный богатства и изобилия.

Для большинства людей, которые по всей видимости, не очень-то задумываются над этим вопросом, слово "богатство" просто ассоциируется со словом миллионер. Вот оно - волнующее слово! Это понятие включает в себя успех, свободу, силу, влияние, удовольствие, возможность и доброжелательность. Конечно, мысль о том, чтобы стать миллионером - это неплохой образ мыслей!

Более того, слово "богатство" воплощает в себе не только экономические понятия. Можно говорить о богатстве опыта, о богатстве дружбы, о богатстве любви, богатстве семейной жизни и богатстве культуры.

Но в данном контексте для наших целей мы должны сосредоточиться на значении слова "богатство", которое означает финансовую свободу - богатство, которое создается за счет превращения прилагаемых усилий и предпринимательской деятельности в деньги и акции. Причем, количественное значение этого понятия, необходимые для того, чтобы каждый из нас почувствовал себя богатым, будут различными. Тем не менее я уверен, что основная мечта у нас у всех одна и та же: быть свободным от финансового давления, иметь свободу выбора и иметь возможность творчески работать и делиться с другими.

Что для Вас действительно означает богатство? Сколько денег Вам нужно иметь, чтобы почувствовать финансовую свободу? Это -не пустые вопросы. Как Вы сами увидите, чем яснее Вы определите понятие материального богатства, тем большую пользу дадут Вам те идеи, которые содержатся в этой книге.

3. СЧАСТЬЕ

Понятие "счастье" воплощает в себе то, что ищут все. Счастье - это радость, которая обычно связана с позитивной деятельностью.

Но, и как слово "богатство", слово "счастье" также имеет целый ряд часто противоречивых значений.

Счастье - это и радость открытия, и радость знания. Часто счастье сопутствует тем, кто со всей полнотой воспринимает краски, звуки и гармонию жизни.

Счастье - это также радость, которая приходит к тем, кто тщательно планирует свою

жизнь и затем с артистизмом проживает ее.

Счастье - это умение реагировать на то, что преподносит нам жизнь, понимая и радуясь этому.

Счастье можно достичь как отдавая, так и получая, как пожиная плоды, так и преподнося дары.

Счастье - это умение наслаждаться как гармонией жизни, так и просто едой, как идеями, так и хлебом.

Счастье приходит к тем, кто расширяет свои горизонты и обогащает свой опыт.

Счастье обитает в домах тех людей, кто обладает способностью справляться с неприятностями, не теряя при этом своего ощущения благополучия.

Счастье принадлежит тем, кто способен управлять как своими обстоятельствами, так и своими эмоциями.

Счастье - это также свобода от таких негативных порождений страха, как ложь, низкая самооценка, зависть, жадность, злопамятность, предубеждение и ненависть.

Те люди, которые испытывают счастье, зачастую способны постичь и осознать большую позитивную силу жизни и любви.

Но счастье - это нечто большее, чем общее ощущение. Это также и метод мышления, который определяет чувства, действия и стиль жизни. Другими словами - это способ интерпретировать мир и события, в нем происходящие.

Счастье - это когда все ценности уравновешены. Это - чувство удовлетворения от выполнения повседневных дел, включая ту рутину, от которой мало кто из нас избавлен.

Счастье - это хорошо прожитая жизнь, наполненная общением с состоятельными людьми.

Это - широкое многообразие опыта и воспоминаний, которые становятся своеобразной бесплатной формой денег и могут быть потрачены и инвестированы.

Счастье - это деятельность с определенной целью. Это - любовь к жизни. Это - способность как быстро схватывать и понимать очевидное, так и благоговеть перед таинственным.

Большинство из нас полагают, что счастье - это нечто, что или потеряно в прошлом, или придет в некотором неопределенном будущем. (Я буду счастлив, как только...) Мало кто понимает, что счастье можно испытать только в настоящий момент. Да, конечно, подобно всем хорошим вещам, счастье часто неуловимо. Но я уверяю Вас, нет ничего невозможного в том, чтобы поймать его.

Итак, каким образом все же можно поймать синюю птицу счастья?

Как ни странно, за счет понимания и применения понятия, которое редко ассоциируется с понятием счастья - дисциплина.

4. ДИСЦИПЛИНА

Если и есть решающий компонент, от которого зависит успех Ваших поисков как богатства, так и счастья, то это - дисциплина. И все же, когда речь заходит об этом понятии, то у большинства людей оно вызывает неприятие, поскольку в их сознании сразу возникают различные образы - от сержанта, муштрующего солдат, до старого школьного учителя, размахивающего линейкой.

Тем не менее, уверяю Вас, что в соблюдении дисциплины заложен ключ к реализации Ваших мечтаний и желаний. Удивлены? Тогда, может быть, мы уделим немного времени и определим, что же имеется в виду под словом дисциплина.

Дисциплина - это мост между намерением и свершением, это - клей, который соединяет вдохновение с достижением, это - магическая сила, которая превращает финансовую необходимость в создание вдохновенного произведения искусства.

Дисциплина приходит к тем людям, которые сознают, что для того, чтобы запустить воздушного змея, его нужно направить против ветра; что всех хороших вещей в этой жизни добиваются те, кто готов плыть против течения; что бесцельное пассивное

скольжение по жизни ведет лишь к горечи и разочарованию.

Дисциплина - это фундамент, на котором строится любой успех. Отсутствие дисциплины неизбежно приводит к неудаче.

Тем не менее странно, что многие люди никак не связывают отсутствие успеха с отсутствием дисциплины. Большинство людей представляют себе, что неудача - это внезапное разрушительное событие, такое как банкротство компании и смена владельца дома.

Но неудачи происходят не так. Неудача редко является результатом какого-либо изолированного отдельного события. Чаще всего она является следствием длинного перечня накопившихся маленьких неудач, которые произошли из-за слишком низкого уровня дисциплины.

Неудача происходит каждый раз, когда мы не умеем думать... сегодня, заботиться, стараться, подниматься Выше, учиться и просто продолжать идти вперед ... сегодня. Опасность появляется тогда, когда мы видим, что день прошел впустую и считаем, что ничего страшного не произошло - в конце концов, это ведь только один день.

Но сложите эти дни и получите год, а затем сложите эти годы - получится жизнь.

Возможно, Вы понимаете теперь, как повторяющиеся ежедневно маленькие неудачи легко могут превратить вашу жизнь в большое несчастье.

Успех приходит точно по той же самой схеме..., но если Вы действуете противоположным образом. Если Вы планируете сделать десять телефонных звонков, а превышаете эту квоту и делаете пятнадцать, то это значит, идете с опережением на пять телефонных звонков...сегодня.

Если Вы также поступаете с вашей корреспонденцией и с вашим планом экономии, то вскоре увидите накопленные плоды вашего усердия в течение года, а возможно, в течение всей вашей жизни.

Дисциплина - это главный ключ, который открывает двери к богатству и счастью, культуре и утонченности, Высокой самооценке и Высоким достижениям, а также к таким сопутствующим им чувствам как гордость, удовлетворение и успех.

Что необходимо делать, чтобы добиться дисциплины?

Во-первых, необходимо, чтобы Вы осознали важность дисциплины в вашей жизни.

Начните с того, что спросите самого себя: "Что сделать, чтобы достичь своей цели?"

Во-вторых, честно спросите сами себя: "Готов ли я делать то, что необходимо для этого?"

И если ваш ответ будет "Да!", то Вы должны будете взять на себя долгосрочное обязательство относительно вашего нового правила - когда Вы будете обязаны выполнить его во что бы то ни стало.

Конечно, дисциплина сделает многое для Вас. Но еще большее значение имеет то, что она делает с Вами. Она может заставить Вас ужаснуться самим себе.

Даже самое небольшое дисциплинирующее правило может оказать огромное влияние на вашу жизненную позицию. И то хорошее чувство, которое у Вас возникает - то волнующее ощущение собственной значимости, связанное с тем, что Вы начали выполнять новое дисциплинирующее правило - является таким же хорошим чувством, которое связано с завершением выполнения этого правила.

Новое дисциплинирующее правило сразу изменит направление вашей жизни, подобно тому, как корабль делает поворот в открытом океане и держит курс в новом направлении.

Есть люди, которые утверждают, что дисциплина - это неестественное состояние человека. Что для человека достаточным является простое бытие. Они считают, что необходимость достигать поставленных целей делает человека нервным, а все его действия, которые он предпринимает для этого, искусственными и неестественными. Но, фактически, у дисциплины много общего с природой - где все стараются изо всех сил.

До какой высоты дорастет дерево? Оно преодолевает мощную силу земного притяжения и

стремится к солнечному свету, чтобы стать настолько Высоким, насколько это возможно. Конечно, это стремление дерева к росту не является осознанным действием - у дерева нет разума. Но Вы и я - мы обладаем способностью сознательного Выбора, чтобы приложить все усилия и стать тем, кем мы только можем захотеть.

Дисциплина притягивает к себе возможности. Окрыляющие возможности неизменно приходят к тем, кто развил свои способности или стремится к действию. Кто взял на себя обязательство, с помощью дисциплины достичь высоких целей, тот ухватится за возможности, которыми более робкие люди не решатся воспользоваться.

Дисциплина - это тот уникальный процесс разумного образа мышления и действия, который кладет конец несдержанности и открывает путь вежливости... Который развивает позитивные действия и сдерживает негативные мысли... который стимулирует успех и не дает смириться с неудачей... который улучшает здоровье и прекращает болезни.

Каждый может стать дисциплинированным человеком. Вы можете начать этот процесс становления постепенно, один шаг за один раз. Вдохновляющим является то, что... **ВЫ МОЖЕТЕ НАЧАТЬ СЕГОДНЯ!**

Не говорите: "Если бы я мог, я бы стал..." Вместо этого следует сказать: "Если бы я стал, я бы мог... Если я хочу, я могу!"

Так начинается новый процесс, и начинается он с малого.

Затем учитесь придерживаться вашего взятого на себя нового обязательства. С этого незначительного, на первый взгляд, начала, Вы будете учиться чувствовать себя дисциплинированным человеком. И с этого момента не будет предела вашему росту.

ДЕЙСТВИЕ В ПРОТИВОВЕС САМООБМАНУ

В последние годы появился ряд книг, в которых пропагандируется идея, согласно которой, если ежедневно словесно утверждать что-либо, чего желает достичь человек, то успех магическим образом придет сам собой.

Я абсолютно против такого образа мышления. На своем опыте я убедился, что если утверждения не подкрепляются действиями согласно этим утверждениям, то это ведет людей к самообману. Поскольку в то время, как они думают, что прогрессируют, на самом деле их повседневная деятельность ведет в никуда.

Почему все-таки люди говорят одно, а при этом делают прямо противоположное своим утверждениям?

Мужчина, который мечтает о богатстве и все же в своей повседневной жизни продолжает идти к неизбежному финансовому краху, или женщина, которая желает счастья, но образ мыслей и действий которой ведет к ее неминуемому определенному разочарованию, - оба они являются жертвами ложной надежды на то, что словесные утверждения приведут к реализации. Почему? Потому что слова утешают и подобно наркотикам погружают нас в состояние удовлетворенности. Помните:

ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ ПРОГРЕССА, ВЫ ДОЛЖНЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НАЧАТЬ!

Итак, чтобы добиться процветания в жизни, начните с составления плана процветания. Чтобы стать богатым человеком, разработайте план "богатства". Помните, что Вам не требуется быть богатым, чтобы составить план "достижения богатства", человек без всяких средств может иметь план "как стать богатым".

Есть целый ряд других типов планов, которые Вы можете для себя составить:

- - если Вы больны, начните с составления плана, как улучшить свое здоровье;
- - Вы постоянно чувствуете себя уставшим? Тогда начните с составления плана, как восполнить необходимую энергию;
- - Вы чувствуете, что Вам не хватает образования? Хорошо! Начните с составления плана повышения образования;

- - если Вы заявляете, что Вы не можете ? Тогда начните с составления плана "Я могу!"

ЛЮБОЙ МОЖЕТ!

Даже плохой человек может начать читать хорошие книги. Ключевым моментом является то, чтобы сделать шаг ... сегодня. Каким бы ни был ваш проект, начните СЕГОДНЯ. Начните очистку ящика вашего по новому организованного письменного стола ... сегодня.

Начните с постановки вашей первой цели ... сегодня.

Начните слушать кассеты, мотивирующие вашу деятельность ... сегодня.

Начните с составления плана ощутимого снижения собственного веса ... сегодня.

Начните делать по одному телефонному звонку трудному клиенту в день ... сегодня.

Начните класть деньги на ваш новый счет "инвестиции в будущее" ... сегодня.

Напишите письмо, которое давно нужно было написать ... сегодня.

Какого черта! Пусть некая движущая сила подхватит ваше новое обязательство - достичь хорошей жизни. Посмотрите, как много видов деятельности Вы можете включить в ваше новое обязательство добиться лучшей жизни. Пусть все будет задействовано! Избавьтесь от силы тяжести, тянущей Вас вниз. Запустите свои двигатели. Докажите самому себе, что время ожидания и упования осталось позади - теперь пришло время веры и действий.

Это новый день, новое начало вашей новой жизни. Придерживаясь в своей жизни дисциплины, Вы будете поражены, какого большого прогресса Вы будете способны достичь. Что Вам придется потерять при этом кроме своих прошлых поступков и страхов? Теперь я призываю Вас сделать следующее: пусть первый день вашего нового начинания будет частью недели нового начинания.

Продолжайте, и Вы увидите, как много дел Вы сможете начать и продолжить в течение этой вашей недели новых начинаний.

Затем сделайте это месяцем новых начинаний..., а затем пусть будет год новых начинаний.

К тому времени, когда Вы закончите свой первый год новых начинаний, к Вам никогда больше не вернется прошлое - прошлые привычки, прошлые влияния, прошлые сожаления, прошлые неудачи. Как сказано в Библии, отныне Вы будете готовы "летать наравне с орлами".

5. УСПЕХ

Успех - это пятое ключевое слово. Подобно каждому из тех понятий, которые мы уже рассмотрели, оно отличается большой многозначностью.

Успех - это также неуловимое парадоксальное понятие. В конце концов, успех - это и сама поездка, и цель ее, не так ли?

Успех - это постоянное Вымеренное продвижение к цели, а также достижение цели.

Успех - это завершающее достижение, так и житейская мудрость, которая приходит к тем, кто осознает потенциальную силу жизни.

Успех - это осознание ценности и развитие истинных ценностей за счет использования дисциплины.

Успех может быть как материальным, так и духовным, как настоящим, так и кажущимся.

Успех - это процесс поворота от чего-то к чему-то лучшему - от бездеятельности к занятиям, от конфет к фруктам, от расходов к инвестированию.

Успех - это ответ на призыв меняться, расти, развиваться и становиться - на призыв продвигнуться на лучшее место, чтобы получить более Выигрышную продукцию.

Но прежде всего успех - это способность сделать вашу жизнь такой, какой Вы сами хотите, чтобы она была. Размышляя над всеми возможностями, рассматривая все примеры

других людей, жизнью которых Вы восхищаетесь, чего же Вы все-таки хотите от своей жизни? Это серьезный вопрос!

Помните, успех - не набор стандартов, заимствованных из нашей культуры, а скорее коллекционное собрание четко определенных и окончательно достигнутых личных ценностей.

Сделать свою жизнь такой, какой Вы сами хотите, чтобы она была - в этом состоит успех. Но что следует делать, чтобы достичь этого? Именно об этом данная книга.

ГЛАВА II

Стратегия 1: Дайте волю энергии целей

Цели: Что мотивирует людей?

Однажды утром через две недели после того, как я начал работать в компании м-ра Шоаффа, мы с ним вместе завтракали. Когда я заканчивал есть свою яичницу, он сказал: —Джим, дайте мне взглянуть на ваш перечень целей, чтобы мы смогли их просмотреть и обсудить. Это наверно самое лучшее, чем я могу помочь Вам прямо сейчас.

— Но у меня нет перечня, — сказал я.

— Хорошо, он наверно у Вас в автомобиле или где-нибудь дома?

— Нет, сэр, у меня **вообще** нет такого перечня.

М-р Шоафф вздохнул:

— Хорошо, молодой человек, похоже, что лучше всего нам сейчас и начать.

Затем, глядя мне прямо в глаза, он сказал:

— Если у Вас нет перечня Ваших целей, то я берусь определить ваш банковский счет с точностью до нескольких сот долларов.

И он определил его правильно. Это **действительно** привлекло мое внимание.

Я был изумлен:

— Вы считаете, что если бы у меня был перечень моих целей, то мой банковский счет изменился бы? — спросил я.

— Коренным образом, — сказал он.

В тот день я начал осваивать искусство и науку постановки целей.

Из всего того, чему я научился с тех первых дней, постановка целей оказала наиболее глубокое влияние на мою жизнь. Каждый аспект моего существования — мои достижения, мой доход, мой банковский счет, мой образ жизни, мои награды, даже моя личность — изменились к лучшему.

Я настолько убежден, что овладение способностью постановки целей может оказать глубокое воздействие на вашу жизнь, что я собираюсь уделить значительную часть места обсуждению этого часто неправильно понимаемого процесса. Я призываю Вас сделать несколько больше, чем просто прочитать следующие главы. Изучите их. А если у Вас под рукой записная книжка, то еще лучше.

СИЛА МЕЧТЫ

Жизнь каждого находится под влиянием ряда факторов. Одним из этих факторов является ваше окружение — где мы живем, каких родителей мы имеем, в каких школах мы учимся, кто является нашими Друзьями, каждый из этих аспектов играет определенные роль.

Мы формируемся также под влиянием событий, происходящих в нашей жизни. Например, война может совершенно перевернуть нашу душу.

Наличие знаний и недостаток таковых тоже влияет на формирование нашей жизни. Результаты наших усилий также могут влиять на нашу жизнь — в зависимости от нашей способности достигать этих желаемых результатов мы можем испытывать чувство гордости, либо ощущать полное опустошение.

Но ни один из этих факторов, влияющих на нашу жизнь, не обладает такой большой потенциальной силой, как наша способность мечтать.

Мечты — это проекция той жизни, которую мы хотим вести. Поэтому, когда мы позволяем своим мечтам "тянуть" нас за собой, тогда они высвобождают творческую энергию, которая может преодолеть все препятствия на пути достижения наших целей.

Но чтобы высвободить эту энергию, наши мечты должны быть четко определены.

Неясное будущее обладает малой притягательной силой. Чтобы действительно реализовать ваши мечты, чтобы действительно планы на будущее влекли Вас, ваши мечты должны быть четкими и ясными.

Есть два варианта отношения к будущему: Вы можете смотреть в будущее с ожиданием и Вы можете смотреть в будущее со страхом. Как Вы думаете, сколько людей смотрят в будущее со страхом? Правильно, большинство.

Вы видели тип людей — которые всегда беспокоятся, беспокоятся, беспокоятся. Почему эти люди так напуганы? Потому что у них не нашлось времени, чтобы спроектировать свое будущее. Во многих случаях они живут, стараясь получить одобрение кого-то еще. В процессе жизни они перенимают точку зрения кого-то другого на то, как следует жить. Поэтому не удивительно, что они пребывают в беспокойстве — постоянно озираюсь вокруг в поисках одобрения всего, что они делают.

С другой стороны, те люди, которые смотрят в будущее с надеждой, спланировали свое будущее, вызывающее у них чувство воодушевления. Эти люди могут "видеть" будущее своим мысленным взором. Будущее захватывает их воображение и обладает огромной притягательной силой для них.

СИЛА ЧЕТКО ОПРЕДЕЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

Мечты — это удивительная вещь. Но одних мечтаний недостаточно. Недостаточно иметь великолепную картину желаемого результата. Чтобы возвести замечательное строение, необходимо иметь подробнейший чертеж, в котором указано, как класть фундамент, возводить опорные конструкции и т.д. А для этого необходимы цели.

Подобно четко определенной мечте, ясно определенные цели действуют подобно магнитам. Они притягивают Вас к себе. Чем лучше Вы определите их, тем лучше Вы представляете их, чем упорнее Вы работаете над их достижением, тем сильнее они притягивают Вас. И поверьте моим словам, что когда "ухабы" жизни грозят сбить Вас с пути к вашему успеху, Вам необходим сильный магнит, который тянул бы Вас вперед. Чтобы понять, насколько важны цели, посмотрите на огромное большинство тех людей, которые вообще не имеют никаких целей. Вместо того, чтобы планировать свою жизнь, эти заблудшие люди просто существуют. Они каждый день своей жизни ведут борьбу в боевой зоне экономического выживания, предпочтя существование вместо реальной ценности. Не удивительно, что сказал Торо: "Большинство людей живут жизнью тихого отчаяния".

ПРИЧИНЫ

М-р Шоафф сказал мне: — Джим, я не думаю, что ваш текущий банковский счет является истинным показателем уровня Ваших умственных способностей. (Как я был счастлив услышать это, дружище!)

Он продолжал:

— Я думаю, что у Вас масса талантов и способностей, и Вы намного умнее, чем Вы это

проявили в жизни.

И это оказалось правдой: я был умнее, чем я думал в то время.

— Тогда почему мой банковский счет не становится больше?— спросил я.

— Потому что у Вас недостаточно причин, чтобы добиваться этого, — ответил мой друг.

И затем он добавил:

— Если бы у Вас была достаточная мотивация, то Вы могли бы совершить невероятные вещи: у вас достаточно ума, но не достаточно причин.

В самом деле, ключевая мысль — **ИМЕЙТЕ ДОСТАТОЧНО ПРИЧИН.**

С того времени я открыл следующее: сначала идут причины, затем следуют ответы.

Кажется, жизнь обладает таинственной способностью маскировать ответы таким образом, что они становятся очевидными только для тех, кто обладает достаточным воодушевлением, чтобы искать их, — для тех, кто имеет достаточно причин, чтобы искать их.

Можно сказать другими словами. Когда Вы знаете, что хотите, и хотите этого достаточно сильно, то Вы найдете способ получить это. Ответы, методы и решения, которые необходимы Вам для решения проблем на Вашем пути, станут открытыми для Вас.

А что если Вы должны быть богатым? Что, если жизнь кого-то, кого Вы любите, зависит от Вашей способности предоставить самую лучшую медицинскую помощь?

Давайте предположим, что Вы только что узнали о книге или о кассете, в которых показано, как можно разбогатеть. Вы купите их? Конечно, Вы сделаете это!

Поскольку Вы уже читаете книгу о том, как добиться успеха, для Вас не должно быть неожиданностью, что есть много хороших книг и кассет на тему, как стать богатым. Но если Вы не должны стать богатым, то Вы, вероятно, не будете читать эти книги и не будете тратить время на прослушивание этих кассет. Есть старая поговорка:

"Необходимость — мать изобретения". Как верно! Имея это в виду, всегда продолжайте работать сначала над Вашими причинами, а затем — над ответами.

ЧЕТЫРЕ ВЕЛИКИХ МОТИВАТОРА

Есть важный вопрос, на который Вам необходимо самим себе ответить: "Что мотивирует меня?"

Различные вещи служат мотивацией для различных людей. У нас у всех есть собственные "тонкие струнки". И если Вы находитесь в духовном поиске, то я уверен, что Вы постараетесь составить перечень своих собственных побудительных мотивов.

Какие же из великих мотивирующих факторов следует выделить? Помимо очевидного желания увеличить свой финансовый доход существует четыре других основных мотиватора.

Первым из них является ПРИЗНАНИЕ.

Руководители знаменитых компаний и умные менеджеры знают, что некоторые люди ради получения признания сделают больше, чем для получения материальных наград. Вот почему успешные организации, занимающиеся продажами, особенно те, которые специализируются на прямых продажах, прилагают максимум усилий, чтобы выразить признание своим сотрудникам за любое достижение, большое или маленькое. Они знают, что в нашем перенаселенном мире большинство людей чувствуют, что никто не заботится о них, что они ничего не значат. А признание — это своего рода подтверждение их значимости. Действительно, те, кто разбирается в людях, обычно говорят: "Вы — особенный человек. Вы — совсем другое дело".

Я уверен, что если больше компаний будет уделять больше внимания выражению признательности своим сотрудникам — и не только тем, кто занимается продажами, но также и служащим, секретарям и обслуживающему персоналу — то произойдет

невероятный взлет производительности.

Второй побудительный мотив, который отличает некоторых людей, состоит в том, что этим людям нравится ОЩУЩЕНИЕ ПОБЕДЫ.

Это один из лучших побудительных мотивов.

Если же Вы должны испытывать склонность к чему-либо, пусть это будет склонность к победе, к выигрышу. У меня есть несколько друзей, все — миллионеры, которые до сих пор работают по десять-двенадцать часов в сутки, делая еще больше миллионов. И не потому, что им нужны деньги. А потому, что им необходимо то чувство радости, удовольствия, которое дают им "победы". Для них деньги не являются большим стимулом: у них уже достаточно много денег. Так знаете ли Вы, что это? Это опьяняющее чувство, которое дает победа.

Иногда, обычно сразу после проведенного мной семинара, кто-нибудь подходит ко мне и говорит: — Мистер Рон, если бы у меня был миллион долларов, то я бы больше не работал ни одного дня в своей жизни.

Вот, вероятно, почему Господь делает так, что люди, которые говорят подобные вещи, никогда не разбогатеют. Они поплатятся за это.

Третий великий мотиватор — СЕМЬЯ.

Некоторые люди будут делать для тех, кого они любят то, чего они никогда не сделают для самих себя.

Однажды я встретил человека, который сказал мне: — Мистер Рон, моя семья и я поставили цель совершить путешествие вокруг света. Чтобы выполнить все то, что мы задумали, потребуется четверть миллиона долларов в год.

Невероятно! Неужели этот человек настолько любит свою семью? И ответ будет: — Конечно!

Как счастливы те, кто испытывает такое глубокое чувство любви!

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ, желание человека поделиться своим богатством — это четвертый великий мотиватор.

Когда умер великий стальной магнат Эндрю Карнеги, открыли ящики его письменного стола. В одном из них лежал пожелтевший листок бумаги. На этом узком листке бумаги, относящемся к тем временам, когда Карнеги было лет двадцать, он записал главную цель своей жизни: "Я собираюсь потратить первую половину своей жизни на то, чтобы накопить денег. Я хочу посвятить вторую половину своей жизни тому, чтобы раздать все эти деньги".

Знаете ли Вы это? Карнеги был настолько воодушевлен этой поставленной целью, что накопил состояние в 450 миллионов долларов (что эквивалентно 4,5 миллиардам долларам в настоящее время!) и действительно, в последний период своей жизни он испытывал радость от того, что раздавал все эти деньги.

НИЧТОЖНО МЕЛКИЕ ПРИЧИНЫ

Разве не удивительно, если мотивацией для достижения успеха является такая возвышенная цель как благотворительность? Я должен признаться, однако, что в первые годы моих попыток преуспеть моя мотивация была намного более приземленной. Моя причина, по которой я стремился к успеху, была более элементарной. Фактически она относилась к категории причин, которые я обычно называю "ничтожно мелкие причины" (nitti-gritti reasons). Ничтожно мелкие причины — это такая разновидность причин, которая может быть у любого из нас — в любое время, в любой день — и которая может изменить нашу жизнь. Позвольте мне рассказать Вам, что случилось со мной...

Однажды, незадолго до того, как я встретил мистера Шоаффа. Я находился дома и услышал стук в дверь. Это был робкий, нерешительный стук. Когда я открыл дверь, то увидел пару больших карих глаз, смотрящих на меня снизу вверх. Это была хрупкая маленькая девочка примерно десяти лет. Собрав, должно быть, все мужество и решимость своего маленького сердца, она сказала мне, что продает печенье "Герл-Скаут" (от организации девочек-скаутов). Это была мастерская презентация — несколько видов аромата, специальная расфасовка и всего два доллара за коробку. Как можно было отказаться? В заключение с широкой улыбкой и со всей учтивостью она спросила, не куплю ли я. И я хотел купить. О, как я хотел это сделать!

Но была загвоздка. У меня не было двух долларов! Дружище, я был в замешательстве. Ведь я был отец семейства, собирался поступить в колледж, имел доходное место работы — и все-таки, у меня не было двух долларов.

Конечно, я не мог сказать этого маленькой девочке с большими карими глазами. Я вынужден был сделать следующую наилучшую вещь — я солгал ей. Я сказал: — Спасибо, но я уже купил в этом году печенье "Герл-Скаут". И у меня дома еще много его.

Это было просто неправдой. Но это было единственное, что я смог придумать, чтобы спасти себя от удара. И это возымело действие.

Девочка сказала:

— Тогда хорошо, сэр. Большое спасибо.

И с этими словами она повернулась и ушла.

Я очень долго смотрел ей вслед. В конце концов, я закрыл дверь, прислонился к ней спиной и заявил во всеуслышание:

— Я больше не хочу так жить. Я должен покончить с нищетой, я должен покончить с ложью. Я больше никогда не буду испытывать неловкости из-за того, что в моем кармане не окажется денег.

В этот день я пообещал сам себе, что буду зарабатывать достаточно, чтобы всегда в любое время у меня было в кармане несколько сот долларов. Это как раз то, что я называю "ничтожно малая причина". Эта причина не может принести мне какой-либо приз за благородство, но этого было достаточно, чтобы оказывать на меня постоянное воздействие в последующий период моей жизни.

История с печеньем "Герл-Скаут" имеет все же счастливый конец. Несколько лет спустя, когда я однажды вышел из своего банка, где я только что сделал вклад на большую сумму и переходил улицу, чтобы сесть в свой автомобиль, я увидел двух девочек, продававших конфеты от той же самой организации. Одна из них подошла ко мне и сказала:

— Мистер, не хотели бы Вы купить конфеты?

— Возможно, хотел бы, — сказал я игриво. — Какого сорта у вас конфеты?

— Миндальные.

— Миндальные. Это мои любимые. Сколько они стоят?

— Всего два доллара.

(Два доллара! Не может быть!) Я был взволнован.

— Сколько коробок конфет у вас?

— У меня пять коробок.

Взглянув на ее подругу, я сказал:

— А сколько коробок у вас осталось?

— У меня четыре.

— Итого девять. О`Кей, я возьму все.

И в тот момент обе девочки воскликнули в унисон:

— Правда?

— Конечно, — сказал я.

Волнуясь, они быстро связали все коробки вместе. Я достал из кармана и отдал им восемнадцать долларов. Когда я уже собирался уйти, зажав коробки под мышкой, одна из девочек взглянула на меня и сказала:

— Мистер, Вы, действительно, то, что надо!

Теперь Вы знаете, почему я всегда ношу с собой несколько сот долларов. Я не собираюсь когда-либо снова упустить возможность, подобную этой.

Позвольте мне привести еще один пример такой "ничтожно малой" причины, послужившей побудительным мотивом к хорошей работе.

У меня есть друг по имени Роберт Детью. Бобби работал школьным учителем в Линдсее, Калифорния, в городе-столице оливок. Проработав несколько лет учителем, Бобби порвал с преподаванием и начал новую карьеру. Однажды, не сказав никому, он прекратил преподавательскую работу и внезапно для всех занялся продажами. Когда его семья обнаружила это, то он стал мишенью активной критики. Но наиболее негативная реакция на это последовала от его брата, которому казалось, доставляло большое удовольствие дергать его.

— Ты собираешься пасть так низко, — поддразнивал его брат. — У тебя была хорошая работа учителя. А теперь ты потеряешь все, что получил. Ты, должно быть, не в своем уме.

Брат Бобби продолжал насмехаться над ним при любой возможности.

Однажды Бобби сказал: — Поведение моего брата сделало меня настолько злым, что я решил стать богатым.

Сегодня Бобби Детью — это один из моих друзей-миллионеров.

Эта история, а также моя собственная "история с печеньем" показывают, что даже злость и затруднение, будучи соответственным образом направленными, могут действовать, как мощный мотиватор из разряда "ничтожно малых причин".

Испытывали ли Вы нечто подобное? Было ли у Вас когда-нибудь такое смятенное состояние, что Вам хотелось порвать с прошлым? Если да, то Вы знаете, как верна старая поговорка: "Огромный успех — это самый сладкий реванш".

Как Вы могли видеть, у людей есть почти столько же причин, чтобы добиваться успеха, сколько существует на свете и самих людей. Ключевым моментом для этого является то, чтобы **ИМЕТЬ ДОСТАТОЧНО ПРИЧИН**. Как найти ту тонкую струнку (или струнки), которые могли бы превратить жизнь со скромными возможностями в жизнь, полную богатства и счастья? Это тема следующей главы.

ГЛАВА III

Цели: Как их ставить

В главе I мы обсудили значение дисциплины. И теперь я хочу попросить Вас начать применять это позитивное качество.

Если Вы еще не сделали этого, то достаньте свою записную книжку или дневник. Я хочу превратить Вас из наблюдателя (читателя) в участника (писателя).

Вид домашнего задания, которым Вам предстоит заняться, несколько необычен, поскольку Вам придется им заниматься всю жизнь. Тема задания — цели, и как Вы вскоре поймете, цели будут вашим занятием на протяжении всей жизни — они будут постоянно развиваться и постоянно меняться.

Почему Вы должны выполнить эту работу? Потому что, делая ее, Вы будете делать первые шаги к созданию того образа жизни, о котором Вы всегда мечтали, но никогда не верили, что он может быть реальностью для Вас. Так что давайте начнем. Чем быстрее Вы проявите дисциплину, тем скорее Вы сможете насладиться результатами. А как только

появятся результаты, то я уверен, что Вы нисколько не будете сожалеть, что для этого потребовалось выполнять специальную работу и проявить дисциплину.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ Цели

В своей записной книжке или на отдельном листе бумаги напишите "Долгосрочные цели". Ваша задача состоит в том, чтобы ответить на вопрос: "Что же я собственно хочу достичь в последующие год, два и так до десяти лет?"

Ключевым моментом для эффективного выполнения этого упражнения является то, чтобы включить в наименьший, по возможности, период времени как можно большее число позиций. Все упражнение должно занять у Вас двенадцать-пятнадцать минут. За это время попытайтесь написать до пятидесяти различных позиций, при этом считайте следующие шесть вопросов наводящими:

1. Что я хочу сделать?
2. Кем я хочу быть?
3. Что я хочу увидеть?
4. Что я хочу иметь?
5. Куда я хочу съездить?
6. Чем бы я хотел поделиться?

Имея в виду эти шесть вопросов, ответьте на главный вопрос: "Чего я, собственно, хочу в последующий период жизни от одного года до десяти лет?". Дайте свободу потоку Ваших мыслей. Не пытайтесь ничего детализировать, это Вы сделаете позднее. Например, если Вы хотите серый Мерседес 380 L с голубым салоном, просто напишите "380" и переходите к следующему пункту.

После того, как Вы составите свой перечень, посмотрите, что Вы написали. Затем поставьте количество лет, которое Вам потребуется, по Вашему мнению, на достижение или выполнение каждого из пунктов Вашего перечня. Если какие-то пункты, как Вы считаете, Вы сможете выполнить за год, то напишите цифру "1". Для выполнения следующих целей Вам потребуется, по Вашему мнению, примерно три года, пишите цифру "3". На реализацию следующих целей, как Вы считаете, Вам нужно будет пять лет, пишите "5". И, наконец, около тех целей, на выполнение которых, по Вашей оценке, уйдет десять лет, Вы пишете "10".

Теперь проверьте, чтобы Ваши цели были сбалансированы. Например, если Вы увидите, что у Вас много целей, рассчитанных на десять лет, и очень мало однолетних целей, то это значит, что Вы стараетесь не действовать сегодня, а откладываете сроки выполнения Ваших целей.

С другой стороны, если у Вас мало долгосрочных целей, то это означает, что Вы, возможно, еще не решили, каков должен быть Ваш образ жизни в долгосрочной перспективе.

Главное здесь создать равновесие между краткосрочными и долгосрочными целями. (Несколько позже мы рассмотрим истинные краткосрочные цели. Это такие цели, на осуществление которых необходимо менее года).

Вы несколько обескуражены идеей иметь слишком много целей? Или Вы относитесь к типу людей, которые более комфортно ощущают себя, если они сосредоточены на одной цели в данный момент времени?

В действительности есть важная причина в необходимости постановки множественных целей с различными сроками реализации. Без многих целей различного типа Вы можете пасть жертвой той же самой ситуации, в которой оказались некоторые из наших первых астронавтов программы "Аполлон".

Некоторые из них, вернувшись после полетов на Луну, имели глубокие эмоциональные

проблемы. Почему? Если бы Вы побывали на Луне, то куда Вы еще могли бы стремиться? После многих лет тренировок, образных представлений и ожиданий полет на Луну — это величайший момент их жизни — был совершен. И вдруг он оказался их концом, финишем их жизненного труда, и наступила депрессия.

В результате этого опыта последующие астронавты после совершения их космических полетов продолжали тренироваться в расчете на другие крупные проекты "для поддержания огня".

Счастье — это ускользающее понятие. Представляется, что наш лучший способ наслаждаться жизнью — это, достигнув одну цель, сразу же начать работу по достижению следующей цели. Опасно слишком долго засиживаться за столом успеха. Единственный способ насладиться следующим блюдом — это оставаться здоровым и голодным.

После того, как Вы просмотрели и сбалансировали свой перечень, выберите по четыре цели каждой временной категории (один год, три года, пять лет, десять лет), которые представляются Вам наиболее важными. Теперь у Вас шестнадцать целей. Для каждой из них напишите короткий пункт, включающий следующее:

1. Детальное описание того, что Вы хотите. Например, если это материальный объект, то напишите, какова его высота, длина, сколько стоит, какая модель, цвет и т.д. С другой стороны, если это должность или бизнес, который Вы хотите начать, то дайте детальное описание работы, включая зарплату, звание, бюджет, которым Вы располагаете, количество сотрудников и т.д.

2. Укажите причину, почему Вы хотите достичь или выполнить описанный пункт. Здесь вы увидите, действительно ли Вы хотите этого, или это только проходящая фантазия. Если Вы не сможете определить четкую и убедительную причину, почему Вы этого хотите, то вы должны будете отнести ее к категории каприза, а не истинной цели и заменить ее чем-то другим.

Вы видите, что то, что Вы хотите, является мощным мотиватором только в том случае, если за этим стоит настоящая причина. Вы можете обнаружить, что некоторые цели, которые Вы когда-то считали важными, больше не вдохновляют Вас просто потому, что Вы не в состоянии найти достаточно основательную причину, чтобы стремиться к этому. Это хорошо. Необходимость такого обоснования заставляет Вас размышлять, уточнять и пересматривать свои цели. И за всем этим пересматривается общий момент: это помогает Вам спланировать Ваше будущее.

Как только Вы определите Ваши шестнадцать целей, перепишите их на отдельный листок бумаги или запишите в постоянный дневник и всегда носите с собой, чтобы убедиться, что они по-прежнему важны для Вас, и Вы делаете активные шаги по пути их реализации. Как Вы смогли заметить, постановка целей — это не однократная задача с конкретными результатами. Напротив, это непрерывный процесс длиною в целую жизнь.

КРАТКОСРОЧНЫЕ Цели

Я определяю краткосрочные цели как те цели, на достижение которых требуется от одного дня до одного года. И хотя по своей необходимости эти цели являются более скромными, чем долгосрочные цели, по своей важности они имеют равное с ними значение. Капитан судна может продолжить свой курс дальнего следования к конечному пункту назначения, однако на протяжении всего пути есть много ближайших пунктов прибытия, которые необходимо достичь, чтобы путешествие было успешным.

В данном случае, так же, как и в случае с морским путешествием, краткосрочные цели должны быть связаны с вашими долгосрочными достижениями. Но явно осязаемое преимущество имеют цели, которые достижимы в обозримом будущем. Я называю такой тип целей "созидателями уверенности", поскольку достижение их вселяет в Вас

уверенность в необходимости идти дальше. Так, если Вы упорно работаете, засиживаетесь по ночам и выполняете какую-либо специальную краткосрочную задачу, то Вы можете насладиться вашей "победой" и с чувством воодушевления продолжить Ваше путешествие.

Вот почему я настаиваю, чтобы Вы также записали в записную книжку или дневник Ваши краткосрочные проекты. Как Вы это оформите, это зависит от Вас. Вы можете, например, расположить их по срокам, требуемым для их выполнения: дни, недели, месяцы. Или Вы можете записать их в виде подпунктов к Вашим долгосрочным целям.

Определенным удовольствием от наличия такого перечня является возможность ставить галочки. И когда Вы отмечаете галочкой какой-то пункт как выполненный, то найдите время и отпразднуйте Ваше достижение. Это празднование может быть моментом хорошего размышления, если Вы выполнили небольшую задачу, или может стать большой наградой, когда достижение стоит того. В любом случае действительно найдите время, чтобы насладиться Вашими победами. Это только вдохновит Вас делать еще больше.

Но, как я убеждаю Вас отведать пьянящего вина успеха, точно так же я должен дать Вам другую менее популярную рекомендацию: СДЕЛАЙТЕ ПОТЕРЮ БЕЗБОЛЕЗНЕННОЙ. Вы видите, что наш рост определяют два типа опыта: радость победы и боль потери. И если Вы сами нацелились на завершение какого-либо проекта, а вместо этого Вы попусту растратили время, то найдите способы возместить потери из-за своей лени. Несите ответственность как за позитивное, так и за негативное поведение.

Кроме того, окружите себя людьми, которые не хотят мириться с Вашей обычной чепухой. Не присоединяйтесь к удобной компании. Идите туда, где ожидания велики, где высока необходимость свершения. Это также часть Вашей общей стратегии достижения богатства и счастья.

НЕУСТОЙЧИВОСТЬ

Я хочу, чтобы Вы добились успеха! Именно поэтому я немного обеспокоен. Я знаю, что большинство из тех людей, которые читают эти страницы, не будут со всей настойчивостью ставить и совершенствовать свои цели. Почему? Потому что — это работа, требующая много времени и размышлений. Парадоксально, что когда многих людей, которые упорно трудятся изо дня в день на работе, которую они часто не любят, просят найти время и спланировать собственное будущее, они отвечают "У меня нет времени". Они допускают то, что их будущее останется неопределенным.

Я знаю, что большинство людей не будут составлять четких планов, однако Вы не должны становиться частью этого большинства. Вы не должны ходить, скрестив пальцы, с беспокойным выражением лица в надежде, что дела пойдут лучше.

Вне зависимости от того, осознаете Вы это или нет, но Вы прямо сейчас являетесь одним из игроков в игре жизни. И поверьте мне, если у Вас нет поставленных целей, которых Вы должны достичь, то Вы никогда не сыграете захватывающей игры. Никто не заплатит хороших денег, чтобы наблюдать за игрой, в которой никто не ведет в счете.

"Хороший парень" говорит: "Если Вы работаете, где я работаю, то Вы приходите домой поздно. Вам остается немного поесть, посмотреть немного ТВ, чтобы расслабиться и лечь спать. Вы не сможете сидеть до полуночи и планировать, планировать, ПЛАНИРОВАТЬ". И это говорит человек, который запаздывает с выплатой платежей за свой автомобиль. Он хороший работник, усердный работник, искренний работник.

Но, друзья, я обнаружил, что можно быть искренним и упорно работать всю свою жизнь и тем не менее разориться, погрязнуть в долгах. Вы должны стать чем-то большим, чем просто быть хорошим работником. Вы должны стать чем-то большим, чем просто быть искренним работником. Вы должны стать хорошим планировщиком, хорошим постановщиком целей.

Если Вы записали свои цели, то это означает, что Вы взяли на себя обязательства дальнейшего роста, это означает, что Ваши намерения серьезны. А чтобы Ваши дела пошли лучше, Вам необходимо стать серьезным. Вам не нужно становиться мрачным, однако Вам действительно нужно стать серьезным. Ведь каждый человек надеется, что его дела пойдут лучше. Но надежда, не подкрепленная четким планированием, может фактически причинить Вам страдание. Как сказано в Библии "давняя несбывшаяся надежда заставляет страдать душу". Это страдание мне известно. Я обычно страдал от болезни, известной как пассивная надежда. Это плохо. Единственная вещь, которая еще хуже, чем пассивная надежда, это счастливая пассивная надежда. Это когда человеку пятьдесят лет, и он разорен, но все еще улыбается и надеется. Вот теперь это действительно плохо. Итак, станьте серьезным. **Запишите Ваши цели на бумаге.** Мои советы Вам продиктованы собственным опытом.

ГЛАВА IV

Цели: Заставьте их работать на Вас

В Библии сказано: "Без мечтаний и предвидения мы погибнем". Как верно! Но знаете ли, что противоположное утверждение также верно. Наши мечты могут трансформировать нас уникальным и беспрецедентным образом. В предыдущих главах я показал Вам, как выбирать цели и начать достигать их. Теперь Вы должны научиться, ж сделать так, чтобы Ваши мечты повлияли формирующим образом на все Ваше существование.

Во-первых, вам необходимо уяснить, что как только Вы поставили цели, которые действительно имеют для Вас большое значение, Вы больше не являетесь той же самой личностью. Реальные поставленные цели будут воздействовать почти на все, что Вы делаете в течение дня. ни будут с Вами, куда бы Вы ни пошли. Ваше рукопожатие, Ваша манера одеваться, тон Вашего голоса, Ваше мироощущение — все измениться, как только у Вас будут поставлены цели. Это происходит потому, что поскольку Ваши цели важны для Вас, то все, что Вы делаете, становится связанным с их достижением.

Но цели, которые **действительно побуждают** Вас взять на себя ответственность за жизнь, должны быть достойными. Однажды я спросил одного человека: "Каковы Ваши цели на этот месяц?" И он сказал: "Если бы я мог наскрести достаточно денег, чтобы заплатить эти проклятые налоги..." Такова его цель!

При этом я не хочу сказать, что оплата налогов не может быть целью — может быть. Но это такая ничтожная цель. Я, конечно, не тал бы включать ее в перечень наиболее вдохновляющих жизненных мотиваций. Вы вряд ли утром в понедельник вскочите с постели со левыми "Здорово! Еще один шанс выйти из ситуации и наскрести остаточного денег, чтобы заплатить эти проклятые налоги".

Чтобы иметь цели, способные изменить Вас, Вы должны ставить их высоко. Ставьте их достаточно высоко, чтобы стремление достичь их вставляло Вас расти и тянуться; ставьте их так высоко, чтобы они будили Ваше воображение и служили мотивацией к действию. Но точно так же, как Вы должны ставить высокие цели, чтобы тянуться к ним, Вы не должны ставить их далеко за пределами своих возможностей, с тем, чтобы не пасть духом, прежде чем Вы начнете их выполнять.

ИСТИННОЕ НАЗНАЧЕНИЕ ЦЕЛЕЙ

Позвольте мне поделиться с Вами одним интригующим соображением. Реальная ценность в процессе постановки целей заключается не в достижении их. Приобретение вещей, которых Вы хотите, является явно вторичным по значению. Главное назначение процесса постановки целей состоит в том, чтобы заставить Вас стать личностью, которая сумеет достичь этих целей. Позвольте мне объяснить.

Как Вы считаете, что является самой большой ценностью, когда человек становится миллионером? Это миллион долларов? Я так не думаю. Нет, самая большая ценность состоит в тех навыках, знаниях, дисциплине и качествах лидера, которые Вы должны развить в себе в процессе достижения этого высокого статуса. Это тот опыт, который Вы накопите в ходе планирования и выработки стратегий. Это та внутренняя сила, которую Вы разовьете в себе, чтобы иметь достаточно мужества, ответственности и силы воли, для того чтобы собрать миллион долларов.

Дайте миллион долларов какому-либо человеку, который на самом деле не обладает жизненной позицией миллионера, и этот человек, вероятнее всего, потеряет эти деньги. Но отберите все богатство у истинного миллионера, и он или она очень быстро будет иметь новое состояние. Почему? Потому что те, кто зарабатывает свой статус миллионера, развивают в себе навыки, знания и опыт, чтобы повторять этот процесс снова и снова. Как Вы можете видеть, когда кто-то становится миллионером, то наименее важный аспект — что человек имеет. Наиболее важный аспект — каким он стал.

Есть вопрос, над которым Вы должны некоторое время поразмышлять: какого типа личностью Вам необходимо стать, чтобы получить все то, что Вы хотите? Действительно, почему бы не записать несколько мыслей по этому поводу в Вашу записную книжку или дневник. Запишите, какие виды навыков Вам необходимо будет развить, и какие знания Вам потребуется получить. Ответы дадут Вам некоторые новые цели для персонального развития.

Помните следующее правило: **РАЗМЕРЫ ДОХОДА РЕДКО ПРЕВЫШАЮТ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ.** Вот почему все мы должны стать объектом собственного самоисследования.

Я часто смотрю на свою жизнь и спрашиваю: "Хорошо, вот то, что я хочу, однако, готов ли я стать личностью, которая достигнет этого?" Если я слишком ленив, если я не готов учиться, читать, изучать и расти, чтобы стать тем, кем я должен стать, в противном случае я не могу рассчитывать получить то, что я хочу. И теперь, сталкиваясь с выбором, я должен решить или изменить самого себя, или изменить свои желания.

НЕ ДАВАЙТЕ СЕБЯ ПОДАВИТЬ

При постановке целей, особенно в первое время, легко быть просто подавленным этим процессом. Мой совет Вам — расслабьтесь.

Если Вы можете определить, что же Вам необходимо, чтобы получить то, что Вы хотите, то помните: **ВАШИ СПОСОБНОСТИ БУДУТ РАСТИ ВМЕСТЕ С ВАШИМИ МЕЧТАМИ!** Это магическое свойство процесса постановки целей. Чем больше Вы работаете над своими целями, тем больше новых возможностей будет открываться перед Вами. И в недрах каждой новой возможности будет заключено зерно решения предыдущей, казалось бы, неразрешимой проблемы.

Так что не следует бояться начать. Путешествие намного превзойдет Ваше самое смелое воображение. Я знаю. Та личность, которую я представлял собой двадцать пять лет тому назад, когда я встретил мистера Шоаффа, сегодня — это совершенно чужой человек для меня. Я больше не являюсь той личностью. Я изменился. Так что и Вы можете сделать то же самое.

Многие люди боятся начать, поскольку на них давит груз прошлых неудач и поражений. Они несут в своей душе это тяжелое бремя, и если не избавятся от него, то всегда будут ощущать на себе его тяжесть.

Друзья мои, ни Вы, ни я — мы ничего не можем поделать с прошлым. Оно прошло и похоронено. Но Вы способны совершать великие дела с Вашим будущим. Вы можете больше не быть той личностью, которой вы были вчера. Вы можете внести изменения в свою жизнь — совершенно потрясающие изменения за довольно короткий период времени. Вы можете внести изменения, которых Вы сегодня даже не можете себе

представить, — если Вы только дадите сами себе полшанса. Ваши способности будут расти. Вы начнете проявлять свои нереализованные потенциальные возможности и таланты, о наличии которых Вы никогда не подозревали. И с течением времени Вы начнете черпать из новых глубинных резервов Ваших творческих умственных способностей. Прежде чем Вы это осознаете. Вы сможете совершать дела, которые сейчас Вам кажутся невозможными. Вы будете способны управлять некоторыми аспектами своей жизни, хотя сейчас Вам кажется, что Вы никогда не будете на это способны. Ваш разум станет источником новых и творческих идей. Почему цели столь могущественны? Как они могут заставить все это свершиться? Я действительно не знаю. Я считаю, что этот вопрос относится к той особой категории понятий, которую я называю "загадками жизни". Все, что я могу сказать Вам по этому поводу: что это действительно работает. Откройте это для самих себя. Дайте сами себе шанс стать всем, чем Вы хотите стать и совершить все то, что Вы можете совершить.

УМЕНИЕ СПРАШИВАТЬ

В Библии есть заповедь, которая учит всему тому, что Вам необходимо знать, чтобы получить то, что Вы хотите. Там сказано: "Спрашивайте". То есть — умение спрашивать. Из всех важных навыков, которые Вам необходимо освоить, убедитесь, что Вы освоили это нижеследующее правило. Что же имеется в виду под словом "спрашивайте"? "Спрашивайте" означает "спрашивать о том, что Вы хотите". А полная фраза звучит поразительно: "Спрашивайте и Вам воздается". Я думаю, мы подробнее рассмотрим этот вопрос...

Во-первых, обращение с вопросом — это начало процесса получения. Обращение с вопросом действует подобно нажатию кнопки, которая запускает невероятный механизм как в интеллектуальном, так и в эмоциональном плане.

Как уже сказал ранее, я в самом деле не знаю, как и почему этот механизм работает, но я точно знаю, что он работает. Есть множество вещей, которые работают одинаково хорошо вне зависимости от того, понимаем ли мы механизм действия или нет. Они просто работают! Некоторые люди никак не могут начать, потому что они всегда изучают причины. И есть другой тип людей, которые предпочитают собирать плоды, пока те первые продолжают изучать причины. Все зависит от того, с какого конца Вы хотите начать. Я рекомендую Вам начать с вопросов.

Во-вторых, "получение" — вторая часть формулы, — не представляет собой никакой проблемы. Вам не нужно работать над "получением". Оно происходит автоматически. Итак, если получение не связано ни с какими трудностями, то в чем же состоит проблема? Проблема состоит в умении ставить вопросы.

"Хороший парень" говорит: "Да, но если Вы работаете там, где я работаю, то Вы приходите домой поздно. Вам остается немного поесть, посмотреть немного ТВ, чтобы расслабиться и лечь спать. Вы не сможете сидеть до полуночи и спрашивать, спрашивать, СПРАШИВАТЬ."

Это говорит тот человек, который запаздывает с уплатой своих счетов. Он хороший работник, усердный работник, искренний работник.

Но Вы должны сделать нечто большее, чем просто упорно трудиться и быть искренним всю свою жизнь, в противном случае Вы можете разориться и погрязнуть в долгах. Вы должны представлять собой нечто большее, чем просто быть хорошим работником. Вы должны стать человеком, умеющим хорошо ставить вопросы.

"Теперь я вижу, — говорит "хороший парень". — весь прошлый год я каждый день упорно трудился. Но у меня не было перечня тех вещей, которые я хочу попросить от жизни .

А как обстоят дела у Вас... каков Ваш перечень?

В-третьих, возможность получать подобна океану — она также безгранична. Это особенно справедливо в этой стране. Здесь эта возможность — просто океан! Успех приходит не как краткосрочная поставка. Он не выдается по какому-то рациону так, что когда подходит Ваш черед, то может оказаться, что все уже роздано. Нет, нет! А если именно так, то в чем же проблема? Проблема состоит в том, что большинство людей подходят к этому океану возможностей с чайной ложкой. Вы представляете себе картину? Чайная ложка!

Имея в виду масштаб океана, могу я предположить, что Вы смените Вашу чайную ложку на что-то большее? Что-нибудь вроде ведра? Это, конечно, не самое лучшее, что Вы можете сделать, но, по крайней мере, хоть дети не будут смеяться над Вами...

Еще два соображения относительно умения ставить вопросы...

Во-первых, спрашивайте с умом. В Библии не говорится: "Спрашивайте с умом". Но я не сомневаюсь, что именно это имеется в виду. Нельзя невнятно бормотать. Вы ничего не получите, если будете бормотать. Необходимо формулировать четко и определенно. Спрашивать по-умному означает включить четкие характеристики — какая высота, какая длина, сколько, когда, какой размер, какая модель, какой цвет. Опишите то, что Вы хотите. Дайте этому четкое определение. Помните, что четко обозначенные цели действуют подобно магнитам. Чем более тщательно Вы сформулировали Ваши цели, тем сильнее они притягивают Вас.

Во-вторых, спрашивайте с верой. Вера — это черта, свойственная детям. Это означает — верьте, что Вы можете получить все, что хотите. Верьте, как верит ребенок. Верьте без скептицизма и цинизма взрослого человека, которым Вы стали. Вы видите, что многие из нас стали слишком скептическими. Мы утратили те чудесные качества — наивную детскую веру и доверие. Пусть это не остановит Вас. Поверьте в самих себя и в свои цели. И будьте воодушевленным — просто как ребенок. Нет ничего более заразительного, чем детский энтузиазм.

Дети думают, что они могут делать все. Они хотят знать обо всем. Как замечательно! Вечером они не хотят ложиться спать и не могут дождаться утра, чтобы скорей вскочить с постели. Дети могут задавать тысячу вопросов. И как только Вы подумаете об этом, то готовы уже просто лезть на стену: они зададут Вам еще тысячу вопросов. Они могут довести Вас до предела. Но, конечно, их любопытство — это действительно большое достоинство. Если Вы вновь разовьете в себе это детское ощущение пытливого энтузиазма, то Вы будете на правильном пути и станете мастером по задаванию вопросов.

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ И УМЕНИЕ УПРАВЛЯТЬ ВРЕМЕНЕМ

Умение управлять временем — это популярная тема наших дней. Людям, испытавшим потребность в информации о том, как наиболее продуктивно использовать свое время, предлагается масса различных книг, кассет и семинаров.

Как обстоят дела у Вас? Хотите ли Вы научиться лучше управлять своим временем? Тогда Вам необходимо понять следующее: **ЕСЛИ У ВАС НЕТ ЦЕЛЕЙ, ТО ВЫ НЕ СМОЖЕТЕ ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ СВОИМ ВРЕМЕНЕМ.**

Продуктивность является результатом четко сформулированных целей.

Распределение времени не является решающим фактором, если цели не запечатлены четко

и наглядно в Вашем сознании. Это так просто. Это одна из многих причин, почему написание целей на бумаге имеет столь большое значение.

ПРИОРИТЕТЫ

Одной из трудностей, с которыми мы встречаемся в наш индустриальный век, является тот факт, что мы утратили наше ощущение смены сезонов. В отличие от фермера, приоритеты которого меняются в зависимости от сезона, мы стали глухи к природному ритму жизни. В результате мы утратили баланс своих приоритетов. Позвольте мне проиллюстрировать, что я имею в виду.

Для фермера весна — это время наиболее активных действий. Это время, когда он должен работать по двенадцать часов в сутки, вставать перед восходом солнца и упорно трудиться, пока не пробьет полночь. Он должен обеспечить, чтобы его техника работала на полной мощности, поскольку у него есть только небольшое окно во времени, для того, чтобы он успел посеять свои зерновые. Затем приходит зима, когда у него значительно меньше дел по поддержанию своего хозяйства.

В этом состоит определенный урок. Учитесь использовать сезоны жизни. Решайте, когда прибавить, а когда сбавить скорость, когда воспользоваться обстоятельствами, а когда пустить все на самотек. Трудясь с девяти до пяти из года в год, легко утратить природное ощущение приоритетов и циклов. Не допускайте, чтобы один год незаметно переходил в другой, сливаясь, по всей видимости, в бесконечную череду дел и обязанностей. Следите за Вашими собственными сезонами, чтобы не упустить из виду что-либо ценное и важное.

ГЛАВНОЕ И ВТОРОСТЕПЕННОЕ

Важным аспектом в расстановке приоритетов является умение отделить второстепенные вещи в Вашей жизни от главных. Есть хороший вопрос, который нужно задать самому себе, если Вам предстоит принять решение: является ли это важным или второстепенным? Задавая себе этот вопрос, постоянно помня при этом о своих целях, Вы сможете в значительной степени уберечь себя от того, чтобы тратить много времени на второстепенные проекты.

В бизнесе продаж нас учили, что существует только одно главное время. Это то время, которое мы тратим в присутствии потенциального покупателя. Любое время, которое тратится на пути к клиенту, независимо от того, насколько он ценен, является второстепенным временем. Слишком многие из тех людей, которые занимаются продажами, тратят больше времени "на пути к клиенту, чем при работе с ним". И их доход отражает это. Вот почему в бизнесе по продажам мы учим: "Нельзя пройти через весь город, пока Вы не перейдете одну улицу".

Концепция главного и второстепенного имеет другое применение. Она также гласит, что нельзя тратить мало времени на главные проекты. Легко перепутать все ценности.

Родители тратят по три часа, смотря ТВ-передачи, и только десять минут играют с ребенком. Менеджер тратит большую часть дня на заполнение бланков и очень мало времени уделяет тому, чтобы высказать одобрение всем сотрудникам. Все эти люди утратили ощущение того, что же является главным, а что второстепенным.

Эта же самая концепция относится также и к деньгам. Нельзя тратить большие деньги на второстепенные вещи и, наоборот, нельзя тратить незначительные деньги на главные проекты. Некоторые люди тратят состояние на пищу для своего тела и расходуют очень мало средств на пищу для своего ума. Если Вы будете тратить больше на сладости, чем на воодушевляющие книги и кассеты, это было бы глупо, не так ли?

Наилучший способ использовать время и деньги — это сделать их максимально ценными. Это так называемое тщательно просчитанное инвестирование с целью получения максимальных результатов.

КОНЦЕНТРАЦИЯ

Любой атлет-профессионал может рассказать Вам, какую огромную цену приходится платить за потерю концентрации. Потеря концентрации лишь на мгновение — и уже другие пользуются Вашей ошибкой. Эти другие занимают первое место и получают большие деньги. Пусть это не случится с Вами.

Уделяйте максимум внимания всему, что Вы делаете. Если Вы пишете письмо, сосредоточьтесь. Вы пытаетесь решить проблему? Сосредоточьтесь. Вы проводите беседу? Правильно, сосредоточьтесь. Вы не можете себе представить, какое влияние это окажет на Вашу жизнь. Естественно, есть время, когда Вы должны дать свободу потоку ваших мыслей. Но делайте это в тот период времени, который Вы специально выделяете для этих целей. И если Вы решили дать отдых своей голове, то больше ничего не делайте. Бродите по берегу моря или ходите в горы — вдали от тягот жизни. Пусть бриз развеивает ваши волосы, пусть Ваши мысли парят в свободном полете. Сон наяву. Это хорошее состояние для Вас. Но предавайтесь этому состоянию только в то время, которое Вы сами определили как "время мечтать". Все остальное время будьте собранными.

ДОЗИРОВКА РЕАЛЬНОСТИ

Нам осталось рассмотреть последний пункт. Даже при наличии наиболее тщательно продуманного плана действий, Вы не сможете получить все, что Вы хотите. Я знаю, как я могу говорить, после того как потратил так много времени на то, чтобы показать Вам, как получить все, что Вы хотите? Значит, я противоречу сам себе?

Почему Вы не сможете получить все, что Вы хотите? Потому что, друг мой, такова природа этого мира. Иногда град может побить Ваши посевы и дождь может обрушиться на Ваш парад. Иногда термиты жизни могут подрывать Ваш фундамент.

Вы говорите, что это несправедливо? Наверное, так. Но поскольку ни с Вами, ни со мной никто не советовался при изначальном устройстве мира, то нам остается принимать вещи такими, каковы они есть.

Хорошая новость, тем не менее, заключается в том, что мир действительно наполнен хорошими новостями. Если Вы будете работать по той системе, которой я с Вами только что поделился, то у Вас будет таких новостей больше, чем достаточно. Вы чаще будете получать (чем не получать) все то, что Вы хотите. И это даст Вам изрядное преимущество — самое лучшее в тех условиях.

Цели. Трудно сказать, что вы можете сделать, если верите в свои цели. Трудно сказать, что произойдет с Вами, если Вы будете действовать в соответствии со своими целями. Просто испытайте эту систему в течение девяноста дней. Просто испытайте ее! Возможно, в Вашем случае она сработает даже лучше, чем это было со мной.

ГЛАВА V

Стратегия 2: Ищите знания - путь к мудрости людей

Одной из фундаментальных стратегий хорошей жизни является знание того, какая информация нужна Вам для достижения Ваших целей. И если Вам известно, что Вам необходимо знать, то это также поможет вам узнать, как получить эти знания.

Из всего того, что сделал для меня мистер Шоафф в те первые дни нашего знакомства, одним из самых главных моментов было то, что он внушил мне понимания ценности изучения.

Он говорил: "Если Вы хотите добиться успеха, то изучайте успех. Если Вы хотите быть

счастливым, то изучайте счастье. Если Вы хотите делать деньги, то изучайте, как достигается богатство. Все, кто достиг всего этого, не получили это случайно. Все это результат, во-первых - изучения, и во-вторых — практики".

Как по Вашему, сколько людей считают богатство объектом для изучения? Правильно. Очень немного. Принимая во внимание, как много мужчин и женщин находятся в поисках богатства и счастья, Вы можете предположить, что они должны тщательно изучать эти понятия. Вы согласны? А вот почему они этого не делают — это еще один из аспектов, которые относятся к той особой категории, которую я называю "загадки жизни".

Много лет назад я узнал, что некоторые из самых лучших когда-либо советов происходят из Библии. В этой удивительной книге есть фраза, которая гласит: "Ищите и обрящете".

Итак, вот тот путь к открытию новых знаний, которые рождают новые идеи. Искать. Чтобы что-то найти, Вы должны сначала искать. Нужна великая идея, которая изменила бы Вашу жизнь? Она вряд ли придет ниоткуда. Но если Вы усердно ищете необходимые Вам знания, то нужная идея появится на Вашем пути и зачастую тогда, когда вы меньше всего этого ожидаете.

ОВЛАДЕНИЕ СОКРОВИЩАМИ ЗНАНИЙ

Вот Вам еще одно фундаментальное понятие для размышления: **умение схватывать**. Великие идеи быстро проходят и легко забываются... хотя они могут быть правильными для тех моментов, которые делают жизнь стоящей самой жизни. Вот почему так важно научиться схватывать те вещи, которые действительно имеют большое значение.

Во-первых, учитесь схватывать и фиксировать особые моменты. Используйте камеру. Делайте массу снимков. Способность уловить событие за доли секунды — это феномен двадцатого века. И как легко считать, что такой феномен является само собой разумеющимся!

Позвольте мне рассказать Вам о своем недавнем опыте. В последние три года меня ежегодно приглашают с чтением лекции на Тайвань. В ходе моей последней поездки, когда я проводил уик-энд-семинар, моя аудитория составляла около тысячи человек. Теперь скажите, если на семинаре присутствовало около тысячи человек, то сколько по вашему в зале было камер?

Правильно, одна тысяча. Каждый принес камеру, чтобы зафиксировать отдельные моменты, новых друзей, новые события. После окончания семинара я уделил значительную часть своего времени позированию для съемок.

Вы когда-нибудь видели снимки столетней давности? К сожалению, до нашего времени сохранилось довольно мало. Но, тем не менее, разве не замечательно, что у нас есть достаточно снимков, по которым можно составить целую историю о том, какая жизнь была на самом деле сто лет тому назад? Так что не будьте равнодушными.

Удостоверьтесь, что Вы оставите всю Вашу историю в богатом собрании фотографий и видеофильмов.

Другой способ овладеть знаниями — это Ваша собственная библиотека. При этом я не имею в виду те книги, которые приобрел ваш дизайнер по интерьеру, поскольку они подходят к голубому цвету стен. Я имею в виду те книги — с загнутыми уголками страниц и большим количеством пометок, — которые Вы предпочитаете изучать, и в которых Вы делаете подчеркивания. Книги с пометками на полях, книги, которые помогли сформировать Вашу философию жизненных ценностей. Таково истинное схватывание, равное по стоимости истинному сокровищу!

Сегодня при нашем расширенном представлении о средствах связи я бы включил в собрание ценностей и все аудио- и видеокассеты, которые повлияли на изменение нашей жизни к лучшему. Все это тоже особое наследство для наших детей.

В конце концов, Вам нужно будет овладеть всеми знаниями, которые Вы будете получать в течение жизни. Вот почему я советую Вам, как серьезному студенту, изучающему такие предметы, как богатство и счастье, использовать дневник или записную книжку-календарь как место сбора всех ценных идей, которые встречаются Вам в жизни. То, что в результате постепенно у Вас образуется, представляет собой невероятное сокровище — это бизнес-идеи, социальные идеи, идеи в области культуры, идеи по поводу инвестиций, идеи относительно образа жизни. Вы можете себе представить ценность всего этого? Без сомнения, сокровище такого типа представляет собой более ценную фамильную драгоценность, чем Ваши старые часы!

КАК СТАТЬ МУДРЫМ

Есть два способа стать мудрым.

Первый способ — учиться на примере собственной жизни.

Второй способ — изучать жизнь других людей.

ЛИЧНЫЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ

Возвращайтесь мысленно к своему жизненному опыту. Овладевайте искусством размышлять, т.е. научитесь оценивать и взвешивать события жизни, с тем, чтобы уметь извлекать из них уроки. Я называю этот процесс — "повторной прокруткой лент". События Вашей жизни — это один из лучших источников информации. Вы не должны просто проходить сквозь череду Ваших дней — старайтесь получать что-то от них. Старайтесь знать обо всем, что происходит вокруг Вас с тем, чтобы четко фиксировать события дня глубоко в Вашем сознании. Для всего в этой жизни есть время и место. Есть время действовать и время размышлять. Большинство из нас все же не уделяют достаточно времени для серьезных размышлений. При нашем напряженном графике дня мы часто пренебрегаем этой важной частью формулы успеха.

В конце дня уделите несколько минут тому, чтобы как бы еще раз просмотреть события дня — куда Вы ходили, что Вы делали, что Вы сказали. Обдумайте, что сработало, а что нет, что бы Вы хотели повторить, а чего Вам хотелось бы избежать. Старайтесь вспомнить события дня по возможности наглядно. Вспомните цвета, образы, звуки, разговоры, переживания.

Как Вы видите, жизненный опыт может стать товаром, валютой, разменной монетой — удивительным источником ценностей. Но он может стать всем этим только в случае, если Вы найдете время, чтобы записать, взвесить и оценить его и затем превратить в нечто ценное. В конце концов, разница в жизни, которой живет тот или иной человек определяется не тем, что происходит с человеком. Скорее всего то, как тот или иной человек относится к тому, что с ним происходит в жизни, и определяет конечный результат. И чтобы сделать что-то позитивное со своей жизнью, мы должны получить от нее ценную жизненную информацию

< b>Другое хорошее время для размышлений — это конец больших временных периодов — недели, месяца, года. В конце недели найдите несколько часов, чтобы поразмышлять, взвесить и оценить события последних семи дней. В конце месяца посвятите этому один день. А в конце года отведите неделю... чтобы посмотреть, оценить и обдумать все события, которые произошли в Вашей жизни за этот период.

Мудрые люди знали, каким образом можно собрать воедино прошлое и вложить его в будущее. Когда моему отцу исполнилось семьдесят шесть лет, я сказал ему: "Папа, ты можешь себе представить, как было бы хорошо, если бы можно было собрать предшествующие семьдесят пять лет и вложить их в твой Семьдесят шестой год жизни!"

Вы когда-нибудь думали о жизни с этой стороны? Какой бы она могла стать продуктивной и вечно волнующей. Нельзя просто прожить еще один год. Вместо этого соберите предшествующие годы и вложите их в следующий год жизни. Нельзя просто проводить еще одну беседу. Вместо этого соберите опыт всех ваших прошлых бесед и вложите его в Вашу следующую беседу.

Итак, начните новую дисциплину. Наблюдая за собственной жизнью, выясните, что и как работает в этом мире. Никогда не говорите, что Вы прожили жизнь без всяких выяснений этого вопроса. Вы, может быть, не всегда способны сделать все то, что Вы разузнали, однако будьте уверены, вы выясните все то, что Вы в состоянии сделать. Вы не должны прожить свою жизнь только лишь для того, чтобы выяснить, в конце концов, что Вы прожили только одну десятую часть жизни, и что Вы позволили, чтобы остальные девять десятых Вашей жизни прошли впустую.

При изучении своей жизни убедитесь, что Вы исследуете как негативные, так и позитивные события, как Ваши неудачи, так и Ваши успехи. Наши так называемые неудачи служат нам хорошую службу в тех случаях, когда мы извлекаем из них ценные уроки. Часто они являются для нас лучшими учителями, чем наши успехи.

Один из способов, чтобы научиться делать что-то правильно, это сделать сначала неправильно. Возможность делать неправильные вещи — это ценная школа жизни. Но я смею предположить, что Вы не слишком затяните обучение в этой школе. Если Вы что-то делали неправильно в течение последних десяти лет, то я не стал бы рекомендовать Вам продолжать делать это еще десять лет. Но если Вы способны быстро обучаться, то нет лучшего и в эмоциональном плане более эффективного способа обучения, чем возможность учиться на собственном опыте.

Когда я встретил мистера Шоаффа, я уже работал шесть лет. Вскоре после нашей встречи он спросил меня:

— Джим, сколько вы уже проработали?

Я ответил ему.

— И как обстоят Ваши дела? — спросил он далее.

— Не очень хорошо, — сказал я с некоторым раздражением из-за того, что пришлось признать это.

— В таком случае я полагаю. Вы не должны это продолжать, — промолвил он. — Шесть лет — это достаточно большой срок, чтобы продолжать работать по неправильному плану.

Затем он спросил:

— Сколько денег Вы сэкономили за последние шесть лет?

— Нисколько, — признался я робко.

Подняв в удивлении брови, он сказал:

— Кто внушил Вам такой план?

Что за фантастический вопрос?! Где я, действительно, взял этот злополучный план? Ну, ведь каждый человек принимает чей-нибудь план. Вопрос заключается в том, чей?

ЧЕЙ ПЛАН ВЫ ПРИНЯЛИ?

Итак, я должен сказать Вам, что те первые столкновения с Вашим собственным прошлым опытом могут быть болезненными. Это особенно справедливо в том случае, если Вы сделали так много ошибок, как и я. Но думайте о конечном результате! Думайте о том прогрессе, который Вы сможете достичь, если в конце концов преодолете эти ошибки!

УЧИТЬСЯ НА ПРИМЕРЕ ДРУГИХ

Другой способ, с помощью которого Вы можете получать знания, является косвенным, — за счет жизненного опыта других людей. Вы можете учиться как на успехах других людей, так и на их неудачах. Одна из причин, почему Библия является таким хорошим учителем, состоит в том, что эта вечная книга представляет собой собрание человеческих историй двойного характера.

Один перечень историй можно назвать "примеры". Послание гласит "Делайте то, что делали эти люди". Другой перечень историй можно назвать "Предупреждения". Здесь послание: "Не делайте того, что делали эти глупцы". Какое богатство информации! Но возможно, есть даже другое послание. Если Ваша история могла бы когда-нибудь попасть в подобную книгу, то позаботьтесь о том, чтобы она была использована как пример. А не как предупреждение...

Есть три способа, которые можно использовать для того, чтобы учиться на примере других:

1. Использовать опубликованную литературу, такую, как книги, а также выпускаемые аудио- и видеокассеты.
2. Выслушивать мудрые советы и глупости других людей.
3. Наблюдать за победителями и проигравшими.

Давайте рассмотрим каждый из этих способов поочередно.

1. КНИГИ И КАССЕТЫ

Все люди, добившиеся успеха, с которыми я имел дело, всегда были хорошими читателями. Они читают. Читают. Читают. Именно их любознательность заставляет их читать. Они просто должны узнавать. Они постоянно ищут новые пути для того, чтобы стать лучше. Следует помнить хорошую фразу: ВСЕ ЛИДЕРЫ — ЧИТАТЕЛИ. Было время, когда издательское дело всегда было связано с печатной продукцией, такой как книги. Но сегодня мы можем учиться также благодаря чуду существования изданий на электронных носителях. Я имею в виду аудио- и видеокассеты, которые являются прекрасным средством для получения знаний.

Многие наиболее занятые люди используют, как я знаю, учебные аудиокассеты в непродуктивные моменты времени. Например, они часто слушают кассеты, находясь за рулем своего автомобиля. Прослушивание кассет — это простой способ, позволяющий уловить новые идеи и навыки.

Знаете ли вы, что есть тысячи книг и кассет, содержащих знания о том, как стать сильнее, как стать более решительным, лучшим оратором, более эффективным лидером, лучшим любовником, как оказывать влияние, как найти пару, как стать более утонченным человеком, как начать бизнес — тысячи других полезных тем? И все-таки до сих пор многие люди не используют это богатство знаний. Как Вы можете это объяснить? Знаете ли Вы также, что тысячи людей, добившись успеха, уже изложили свои вдохновляющие истории на бумаге? И все-таки люди не хотят читать. Как Вы могли бы объяснить это?

Наш "хороший парень", как я догадываюсь, очень занят. Он говорит:

"Да, хорошо, но если бы Вы работали там, где я работаю. Вы приходите домой, когда уже поздно. Вам остается только немного поесть, посмотреть немного ТВ, чтобы расслабиться и лечь спать. Вы не можете сидеть до полуночи и читать, читать, ЧИТАТЬ".

Это говорит тот человек, который запаздывает с оплатой своих счетов. Он хороший работник, усердный работник, искренний работник.

Но Вы можете быть искренним упорно работать всю свою жизнь и все-таки разориться,

запутаться и погрязнуть в долгах. Вы должны стать чем-то лучшим, чем быть просто хорошим работником. Вы должны стать хорошим читателем. И даже если Вы не любите читать, то по крайней мере Вы можете слушать хорошую кассету по дороге домой, не так ли?

Это не значит, что отныне Вы должны читать книги и слушать кассеты до полуночи (хотя, если Вы разорены, то это была бы не такая уж плохая идея). Все, что я прошу, это чтобы Вы отводили только по тридцать минут в день на получение знаний. И это все.

Вы хотите действительно добиться, чтобы Ваши дела шли хорошо? Тогда продлите Ваши тридцать минут до одного часа. Но, по крайней мере, тратьте на это тридцать минут. Да, еще одна важная вещь: нельзя пропускать. Лучше пропустить один прием пищи, но никогда не пропускайте Ваши тридцать минут на получение знаний. Мы все можем позволить себе пропустить и несколько приемов пищи, однако никто из нас не может позволить себе не воспользоваться идеями, примерами и вдохновением.

Библия учит нас, что не хлебом единым жив человек. Она говорит нам, что вслед за получением хлеба наш разум и наши души нуждаются в духовной пище, облеченной в слова. К несчастью, большинство людей страдают от недостатка духовной пищи.

Недавно я сказал своим сотрудникам:

— Некоторые люди так мало читают, что у них уже развился умственный рахит.

Вы должны не только давать пищу Вашему уму, Вы должны быть также уверены, что соблюдаете хорошо сбалансированную диету в приеме этой духовной пищи. Вы не должны питать Ваш ум только легким чтивом, Вы не можете жить в ментальных сладостях.

Представляйте себе Ваше время, которое Вы уделяете чтению, как время "использования сокровищницы идей". И если у кого-то есть хороший предлог не делать этого — не использовать сокровищницу идей по меньшей мере тридцать минут ежедневно или не тратить немного денег на приобретение знаний, то я хотел бы услышать этот предлог. Никакие оправдания не смогут Вас убедить!..

Я говорю:

— Джон, я приобрел эту золотую шахту. Я получил так много золота. Я даже не знаю, что со всем этим делать. Присоединяйся и копай.

Джон говорит: — Но у меня же нет лопаты.

— Хорошо, Джон, Берись за работу и получишь лопату.

— А тебе известно, какая цена лопаты в эти дни? — говорит он.

Итак, вкладывайте деньги.

Приобретение книг и кассет Вам необходимо для Вашего самообразования.

Не обсчитывайте самих себя, когда речь идет об инвестировании в Ваше собственное лучшее будущее.

Мистер Шоафф убедил меня начать с книг. Он говорил: "Займитесь самообразованием. Стандартное образование даст Вам стандартные результаты. Проверьте цифры счетов тех людей, которые получили стандартное образование и посмотрите, то ли это, что Вы хотите. Если

это не то, и если Вы хотите достичь уровня выше среднего, то тогда Вы должны заняться самообразованием". Поэтому я начал собирать библиотеку. И сегодня моя библиотека — одна из лучших.

Мистер Шоафф рекомендовал мне начать с приобретения двух книг. Одна из них — Библия, — у меня уже была. Она состоит из шестидесяти шести глав, и мои родители знали их все. Так что я был хорошо знаком с ними, поэтому и считал, что у меня действительно хорошее начало.

Но он же настаивал, чтобы я приобрел книгу **Наполеона Хилла "Думай и богатей"**.

Если вы еще не читали этой книги, то я думаю, Вы сейчас же побежите и купите себе экземпляр.

Я прочел эту великую книгу, наверное, несколько десятков раз. У меня была потребность в этом. Мистер Шоафф сказал: "Повторение — мать учения". А мой банковский счет был таков, что мне требовалось много учения.

Когда я вспоминаю прошлое, то я вижу, что информация, которая содержалась в этой книге, имела для меня ценность порядка десятков тысяч долларов. А купил я эту книгу всего за несколько пенни. Это было для меня убедительным уроком: **МОЖЕТ БЫТЬ БОЛЬШАЯ РАЗНИЦА МЕЖДУ СТОИМОСТЬЮ И ЦЕННОСТЬЮ**. До встречи с мистером Шоаффом я обычно спрашивал: "Сколько это стоит?" Но он научил меня спрашивать: "Какова ценность этого?" Когда я начал строить свою жизнь, основываясь не на цене, а на ценности, то начали происходить все важные для меня события.

Помните: ТО, ЧТО ВЫ СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ, ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ТЕМ ЧТО ВЫ ЧИТАЕТЕ.

Первое, что я делаю, когда прихожу к кому-либо, я начинаю просматривать библиотеку. Я узнаю гораздо больше, просматривая книги и собрания кассет человека, чем из пустого разговора.

Большой частью библиотека или отсутствие таковой позволяет мне судить о том, что думает человек или думает ли он или она вообще. Выбор книг и кассет раскрывает преобладающие мысли человека, его желания и жизненные ценности. Что может Ваша библиотека сказать про вас? Вы видите, что чтение книг — это не роскошь для проведения свободного времени; это необходимость для тех, кто хочет расти. Поэтому не становитесь похожими на некоторых моих друзей, которые думают, что окончание средней школы или колледжа дало им право никогда больше не читать книг. Начните читать. И особенно читайте те книги, которые помогут Вам раскрыть Ваш внутренний потенциал.

Теперь Вы будете думать обо всех тех книгах, которые Вы должны прочесть? В таком случае я могу сказать нечто хорошее: Вам не надо сразу читать все эти книги. Попробуйте читать по две книги в неделю.

И если это Вам покажется много, выберете две тонкие книжечки и начните с них. Делайте это в течение десяти лет и Вы прочтете свыше одной тысячи книг! Вам не кажется, что знания, полученные Вами, благодаря тысяче книг, повлияют на многие аспекты Вашей жизни:

Конечно, так и будет.

Итак, справедливо также и то, что если Вы не читали по две книги в неделю в последние десять лет жизни, то это означает, что Вы отстали на тысячу книг от тех, кто это делал. Понимаете ли Вы, в каком невероятно невыгодном положении Вы окажетесь еще через десять лет, если, действуя на рынке, Вы отстанете на две тысячи книг? Вот почему для некоторых более умудренных соперников Вы будете служить в качестве пушечного мяса. Они просто разжуют и выплюнут Вас.

Но это еще не все. Из-за недостатка знаний Вы можете упустить некоторые потрясающие возможности. А Ваша философия может оказаться слишком поверхностной, чтобы дать Вам поддержку на пути через все тяготы жизни.

Недостаток мастерства, недостаток знаний, недостаток понимания, недостающие ценности, недостающий стиль жизни — все это результат того, что человек не читает книг. Помните, что непрочитанная книга — это книга, которая не может Вам помочь. Вы не можете прочесть слишком много книг, однако Вы можете прочесть достаточное их количество.

2. УМЕНИЕ СЛУШАТЬ

Умение слушать — это замечательный метод обучения. Позвольте мне предложить Вам смелую идею: выберите человека, действительно добившегося успеха и пригласите его или ее на обед. Бедный человек (а мы все являемся бедными по сравнению с кем-нибудь, вне зависимости от того, как у нас идут дела) должен пригласить на обед богатого человека. И что в таком случае делать? Правильно, слушать.

Будьте смелее, попытайтесь. Потратьте пятьдесят, шестьдесят, восемьдесят, даже сто долларов. Как раз стоимость обеда из девяти блюд. Начните с закуски, и — задавайте вопросы. Приступайте к салату (это займет приблизительно пятнадцать минут) и поддерживайте беседу. Чтобы справиться с самым большим стойком, потребуется сорок пять минут — и продолжайте задавать вопросы. Закажите десерт. Прикиньте, на сколько Вы можете растянуть этот обед. Постарайтесь, чтобы он продлился по меньшей мере два часа. Если Вам удастся проговорить с подобным человеком два часа, то Вы сможете в достаточной степени усвоить стратегии и принципы, чтобы умножить свой доход и изменить свою жизнь.

Но, конечно. Вы правы. Бедные люди в действительности не приглашают богатых людей на обед. Вероятно, поэтому они и остаются бедными.

Наш "хороший парень" говорит: "Если он богатый, то пусть сам и платит за свой проклятый обед! Я не потяну этого с моими деньгами. И, кроме того, если бы Вы работали там, где я работаю. Вы приходите домой, когда уже поздно. Вам остается только немного поесть, посмотреть немного ТВ, чтобы расслабиться и лечь спать. Вы не можете тратить все свое время, пытаясь найти богатого человека, чтобы пригласить его на обед" И это говорит тот человек, который задерживает свои платежи. Он отстаёт! Он хороший работник, усердный работник, искренний работник.

Но Вы можете упорно работать и быть искренним всю свою жизнь, все еще оставаться без гроша и быть несчастным. Вы должны стать чем-то лучшим, чем просто хорошим работником. Вы должны стать человеком, умеющим хорошо слушать.

3. НАБЛЮДЕНИЕ

Третий способ учиться на примере других людей — это умение наблюдать. Наблюдайте что делают люди, добившиеся успеха. Почему? Потому что успех оставляет ключи к разгадке. Понаблюдайте, как преуспевающий человек пожимает кому-то руку.

Понаблюдайте, как преуспевающая женщина задает вопросы. Люди, дела у которых идут хорошо, обладают привычками, характерными для успеха. Они создают образцы поведения победителей, точно так же, как отстающие создают образцы поведения проигравших. Вы хотите продвинуться по службе? Наблюдайте за вашими старшими по должности коллегами...

Хотите, чтобы у Вас было столько же денег, как у Вашего дядюшки? Понаблюдайте, как он обращается со своими деньгами, каков его образ жизни. Одной из положительных сторон посещения семинаров, проводимых преуспевающими людьми, является то, что Вы имеете возможность наблюдать за ними. Никакая книга или кассета, никакой материал, каким бы хорошим он не был, не может передать ту энергию безмолвного общения на невербальном уровне. Вот почему видеокассеты стали замечательным средством всеобщего общения. Итак, станьте хорошим наблюдателем. Не пропустите ни одного ключа к разгадке, который может помочь Вам изменить вашу жизнь к лучшему.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В БУДУЩЕЕ

Поиски знаний — это одна из стратегий на пути к богатству и счастью. Как плодотворна эта идея — тратить свое время на постоянные целенаправленные поиски знаний. Но, что касается всего ценного в этом мире, то за все надо платить. А это, к сожалению, некоторых останавливает на их пути. Поиски знаний предполагают необходимость

некоторых вложений. Фактически есть три вида вложений, которые Вы должны сделать, чтобы Ваше путешествие было успешным.

Во-первых, необходимо тратить деньги. Ведь потребуются некоторые суммы денег на покупку книг и кассет, а также на посещение семинаров. Именно поэтому я рекомендую Вам воздать ваш собственный образовательный фонд.

Каждый месяц выделяйте определенную часть Вашего дохода и вкладывайте его в Ваши поиски. Расходуйте деньги на пробуждение того великана, который дремлет внутри Вас самих. В данном случае деньги — не велика цена. Перспектива — неограниченный потенциал.

Более важен, чем деньги и Ваш следующий вид вложения: время. Время — это основной вид вложения. Я понимаю это. Одно дело — попросить потратить человека деньги и совсем другое дело, если попросить его потратить собственного время.

Увы, нет коротких путей. До тех пор, пока не настанут такие времена, когда машина сможет выискивать и вкладывать знания в мозг человека, будет требоваться время — драгоценное время.

К счастью, в жизни высокие инвестиции уникальным образом вознаграждаются высокой прибылью. Вложение времени, которое вы делаете сегодня, может стать катализатором больших достижений.

Наконец, Вы должны приложить усилия. От Вас потребуются вкладывать намного больше усилий в серьезное обучение, а не в случайное получение знаний. Во всем, что Вы делаете, будь то самонаблюдение, чтение или наблюдение за другими, интенсивность ваших усилий будет оказывать глубокое воздействие на объем получаемых Вами знаний. Сосредоточенный ум действует подобно выстрелу из ментальной винтовки, поражающей воображаемую цель. Чтобы стать настолько сосредоточенным, в значительной степени сконцентрируйте Ваши усилия. Но именно такие усилия откроют дорогу в ту сферу, где великие идеи могут проявить свою особую силу, для того, чтобы приблизить Вас к богатству и счастью.

ГЛАВА VI

Стратегия 3 : Учитесь меняться. Чудо развития личности

Однажды мистер Шоафф сказал: "Джим, если Вы хотите быть богатым и счастливым, то хорошо запомните это правило. Учитесь с большим упорством работать над собой, чем Вы это делаете на Вашем рабочем месте".

С того времени я постоянно работаю над развитием собственной личности. И я должен признать, что это наиболее трудное задание из всех. Бизнес персонального развития продолжается всю жизнь.

Вы видите, что то, какими Вы стали, намного важнее того, что Вы получили. Важный вопрос, который следует задавать, приступая к работе, это не вопрос "Что я получу?". Вместо этого Вы должны спрашивать "Каким я стану?" Получить и стать — эти два понятия подобны сиаемским близнецам. То, каким Вы стали, непосредственно влияет на то, что Вы получаете. Подумайте об этом таким образом: большую часть того, что Вы имеете сегодня, Вы получили, став той личностью, которой Вы являетесь сегодня.

Итак, великая аксиома жизни звучит так: **ИМЕТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВЫ ПОЛУЧИЛИ, (СТАТЬ БОЛЬШИМ, ЧЕМ ВЫ ЕСТЬ).**

Эта та сфера, на которой Вы должны сосредоточить большую часть своего внимания. В противном случае Вам просто придется сражаться с жизненной аксиомой отсутствия перемен, которая гласит: **НЕ ИЗМЕНИВ ТО, КАКИМ ВЫ ЯВЛЯЕТЕСЬ, ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ ИМЕТЬ ТО, ЧТО ВЫ УЖЕ ПОЛУЧИЛИ.**

Размеры дохода редко превышают уровень развития личности. Иногда может происходить внезапный рост Вашего дохода. Однако, если вы не научитесь обращаться с

ним и нести за него ответственность, то обычно он снова быстро уменьшается до привычных размеров.

Если кто-то вручит Вам миллион долларов, то Вы скорей всего поспешите стать миллионером. Один очень богатый человек сказал однажды: "Если Вы возьмете все деньги мира и разделите их поровну, то вскоре они опять окажутся в тех же самых карманах, в которых были до этого".

ТРУДНО УДЕРЖАТЬ ТО, ЧТО НЕ БЫЛО ПОЛУЧЕНО ЗА СЧЕТ ЛИЧНОГО РАЗВИТИЯ

ЦЕННОСТЬ

В первые дни моей самостоятельной жизни были некоторые вещи, которые обычно ставили меня в тупик. Я нередко удивлялся: "почему одному человеку платят две тысячи долларов в месяц, а другому — четыре тысячи долларов в месяц, хотя они оба работают на одну и ту же компанию, занимаются одним и тем же продуктом, работают одинаковое количество лет и имеют одинаковую подготовку?"

Вот загадка! Почему один человек должен получать вдвое больше с экономической точки зрения? Что касается вознаграждения, то в чем состоит разница между двумя тысячами и четырьмя тысячами в месяц? (И не говорите мне — разница составляет две тысячи долларов. Такой вид разницы я мог подсчитать даже тогда).

"Всё дело должно быть во времени", — думал я. — Некоторые люди настолько хорошо преуспевают, потому что они имеют больше времени. Мери должна преуспевать, поскольку у нее масса времени. Если бы я получил все то время, которым располагает Мери, я мог бы также преуспевать.

Теперь это выглядит глупо, не так ли? Вы не можете получить время еще кого-то...

Один человек однажды сказал мне: "Если бы у меня было немного дополнительного времени, я бы заработал немного дополнительных денег".

Я сказал на это: "Тогда Вы должны забыть об этом. Нет никакого дополнительного времени. Где Вы собираетесь его искать?"

Послушайте, друг мой, когда часы бьют полночь, то это так и есть! Все, сутки кончились! Больше нет никакого времени. А если Вы будете настаивать, что Вы найдете больше, чем двадцать четыре часа в сутки, то к Вам просто придут и заберут Вас.

Итак, если Вы не в состоянии создать больше времени, то что Вы могли бы создать такого, что определило бы разницу в экономических результатах? Ответ звучит так — это ценность. Ценность определяет разницу. Вы никогда не сможете сотворить больше времени, однако Вы можете стать более ценной личностью.

Эта концепция ценности является главным уроком в экономике. Работаете ли Вы на сборочном конвейере или продаете товары или услуги, Ваш труд оплачивается по ценности производимой продукции. Теперь я знаю, что Вы должны затратить время, чтобы довести Вашу ценность до рынка. Но Вы получаете оплату все же не за время, Вы получаете оплату за произведенную Вами ценность, за Вашу производительность.

"Хороший парень" ошибается, когда говорит: "Я получаю двадцать долларов в час". Это не так! Если бы это было так, то он смог бы просто оставаться дома, а деньги бы ему переправляли. Нет, на самом деле он не получает двадцать долларов за час. Он получает двадцать долларов за ту ценность, которая производится за час его работы. Почасовая оплата — это просто удобный способ, позволяющий измерить предполагаемую ценность. Вот почему так важно спросить: "Можно ли стать вдвое более ценной личностью и получать в двое больше денег в час? Есть ли возможность для меня стать в три раза или даже в четыре раза более ценной личностью в рамках того же часа?" И ответ таков:

"Конечно!"

Вы можете стать более ценной личностью, если... (это постоянное "если", не так ли? Жизнь — это, как известно, "Большое Если"; Гарри Трумэн сказал однажды: "Жизнь — это неопределенность"), если Вы начнете работать главным образом над самим собой. Вы видите, легко стать "обманутым".

"Хороший парень" говорит: "Мой опыт работы десять лет. Я даже не знаю, почему мои дела не идут лучше". Но на самом деле, он не имеет десятилетнего опыта работы. Все, что он имеет — это опыт работы за один год, повторенный десять раз. За девять лет он не сделал ни одного усовершенствования, ни внес ни одного новшества!

Все хотят больших денег. Но большинство людей ищут их не там, где следует. Наш "хороший парень" говорит: "Мне нужно больше денег. Я собираюсь обрабатывать своего босса". Но я обнаружил, что боссы отличаются тем, что не любят быстро платить и не любят расставаться с деньгами компании. Я еще ни разу не видел босса, который бы вдруг вдохновился и без видимой причины втрое увеличил кому-нибудь зарплату.

Некоторые люди говорят: "Мы будем просить прибавки". В этом случае проблема заключается в том, что как только Вы начнете просить, Вы будете делать это почти всегда, пока не кончится контракт.

Кроме того, прося прибавки, все, что Вы можете получить, это лишь небольшие подачки, которых будет едва ли хватать, чтобы как-то выйти из положения. Забудьте методы, которые могут лишь помочь Вам только выйти из положения.

Послушайте, Вы можете выйти из положения с коркой хлеба и парой башмаков. Но такое не для Вас. Вы не для того начали читать эту книгу, чтобы собирать крошки, падающие со стола жизни. Вы хотите праздника, не правда ли?

Я знаю таких продавцов, которые постоянно ищут уловки. Они говорят: "Мы лучше приобретем некоторые из тех книжек, которые учат ловким приемам продаж. Мы применим их на клиентах, прельстим их и быстро завладеем их денежками, прежде чем они сообразят, что же произошло". Хорошо, я допускаю, что Вы можете попытаться это сделать. Но мой опыт показывает, что если Вы не обеспечите истинную ценность, то Вы быстро окажетесь в самом низу экономической лестницы.

Все, что Вы получаете за счет обманных приемов, — не имеет значения. Все, что Вы получаете в результате выпрашивания, — не имеет значения. То, что Вы получаете в результате продуктивной деятельности, — только это имеет значение.

Я обычно думал, что выполнение работы зависит от внешних причин. Но затем я понял, что настоящую работу демонстрируют те люди, которые имеют глубокое внутреннее содержание. Я всегда искал ответы где-то на стороне, вне себя. Затем я понял, что успех и счастье — это те ценности, которые следует не искать; это те ценности, которые следует развивать.

Люди часто спрашивают меня: "Как достичь дохода выше среднего уровня?" Я отвечаю: "Станьте личностью выше среднего уровня". Как?

Для начинающих: старайтесь выработать такой стиль рукопожатия, который свойственен людям выше среднего уровня. Некоторые люди, которые говорят, что хотят преуспеть в жизни, не желают даже работать над своим рукопожатием. Вместо того, чтобы с толком воспользоваться этим, они пренебрегают этой возможностью. Они действительно не понимают всей важности этого. Хотите ли Вы в самом деле стать человеком выше среднего уровня?

Тогда выработайте у себя улыбку, свойственную людям выше среднего уровня; выработайте у себя интерес к другим, свойственный людям выше среднего уровня; выработайте у себя волю к победе, присущую людям выше среднего уровня. Это то, что изменит все.

Нет ничего более бессмысленного, чем искать работу выше среднего уровня с оплатой

выше среднего уровня и при этом даже не пытаться стать исполнителем выше среднего уровня. Я называю это фрустрацией.

Раньше я обычно говорил: "Я конечно надеюсь, что положение дел изменится". Это, казалось, было моей единственной надеждой. И если я видел, что условия не собираются меняться, то я испытывал серьезные затруднения. Затем мне стало ясно, что ничто не собирается меняться, и я начал чувствовать себя как утопающий.

Не так давно я проводил семинар в Гонолулу для группы руководящих работников одной нефтяной компании. Мы сидели за большим столом, по обеим сторонам которого находились высшие руководители компании со всех уголков мира, и один из них сказал: "Мистер Рон, Вы знакомы со многими знаменитыми людьми во всем мире. Как вы думаете, что произойдет в следующие десять лет?"

Я ответил: "Я действительно знаком с известными людьми. Я могу Вам точно сказать, что произойдет". Когда я это сказал, в зале воцарилась абсолютная тишина. Я продолжал: "Основываясь на мнении знакомых мне людей и основываясь на собственном опыте, я пришел к выводу, что в ближайшие десять лет все будет как всегда". (Вы несколько разочарованы этим моим соображением? Далеко не каждый хотел бы услышать такое). Я должен признать, что сказал это. Чтобы отчасти сбить эту помпезную атмосферу, присущую группе важных шишек. Но я сказал это также и потому, что это — абсолютная истина!

Морской прилив прибывает, а затем что? Правильно, он отступает. Так происходит, по меньшей мере, все шесть тысяч лет летописной истории, и будет происходить, по всей вероятности, и дальше. Становится светло и затем что? Свет сменяется темнотой... Так происходит, по меньшей мере, в течение шести тысяч лет. И это нас вовсе не поражает. Разве, когда солнце садится, кто-нибудь говорит "Что случилось, что случилось?", — мы точно знаем, что оно обязательно взойдет, не так ли?

Следующее время после осени... опять правильно, зима. И скажите, пожалуйста, как часто зима следует за осенью? Всегда и наверняка... вот уже по крайней мере шесть тысяч лет. Правда, некоторые зимы бывают долгими, а другие короткими; некоторые бывают трудными, а другие переносятся легко. Но независимо от этого, зима всегда следует за осенью. И никаких перемен в этом не предвидится.

Иногда Вы можете что-то рассчитать, а иногда это для Вас загадка. Иногда все идет хорошо, а иногда случается катастрофа. Иногда все идет гладко, а иногда Вы запутываетесь в сплошных трудностях. Вы видите, ничто не меняется. Спустя шесть тысяч лет письменной истории человечества, жизнь продолжает оставаться сочетанием возможностей и трудностей. Так уж повелось на свете.

"Хороший парень" говорит: "Как можно изменить мою жизнь?" А ответ таков: "Ваша жизнь изменится только в том случае, если Вы изменитесь."

С кем бы я ни говорил, обращаясь к руководителям бизнеса или учащимся средней школы, мое послание всегда звучит одинаково:

"Единственный путь для Вас получить что-то лучшее, если Вы сами станете лучше".

ЛУЧШЕ - ЭТО НЕ ТО, ЧТО ВЫ ХОТИТЕ, А ТО, КАКИМИ ВЫ ДОЛЖНЫ СТАТЬ.

СЕЗОНЫ ЖИЗНИ

Вот две фразы, которые я хочу, чтобы Вы имели в виду. Первая из них: "Жизнь и коммерция похожи на времена года". Вторая: "Вы не можете изменить времена года, но Вы можете изменить самого себя".

Теперь, используя эти две фразы в качестве руководящих принципов, давайте посмотрим на сезоны жизни и на то, как можно обращаться с ними.

Зима: время становиться сильным

В первую очередь и прежде всего учитесь обращаться с зимой. Есть различные виды зим. Есть экономическая зима, когда угрожает финансовый крах; есть зима физического самочувствия, когда наше здоровье становится никуда не годным; есть зима в личном плане, когда наше сердце полностью разбито. Зимнее время. Разочарования. Одиночество. Вот почему надвигается тоска.

Итак, серьезный вопрос состоит в том, как мы должны обращаться с зимами. Некоторые люди подходят к календарю, вырывают месяц январь и делают вид, что его не существует. Но это ребяческий подход. Он ничего не решает.

Позвольте мне сказать Вам, что делают зрелые люди: они становятся сильнее, они становятся мудрее. Они становятся лучше.

Неплохая идея — использовать зиму для личного развития.

Прежде, чем я понял это, я обычно тратил все зимы на поиски лета. Я в самом деле не понимал.

Затем в тот момент, когда я переживал резкое падение спроса в своем бизнесе по продажам, мистер Шоафф сказал: "Вы не должны хотеть, чтобы стало легче, Вы должны хотеть, чтобы Вы стали лучше. Вы не должны хотеть, чтобы было меньше проблем. Вы должны хотеть, чтобы у Вас стало больше мастерства. Вы не должны хотеть, чтобы стало меньше претензий. Вы должны хотеть, чтобы у Вас было больше мудрости". С того времени, я, честно говоря, не могу сказать, что я радушно встречал зимы, но я использовал их, чтобы активизировать свою деятельность в преддверии весны, которая всегда приходит вслед за зимой.

Весна: время использовать возможности

Учитесь использовать преимущества весны. Великое предназначение весны состоит в том, что она сразу следует после зимы. Возможность следует за трудностями. Экономический рост следует за экономическим спадом — с точностью часового механизма. Господь Бог — гений.

Весна — это время, когда необходимо воспользоваться имеющимся преимуществом. Обратите внимание на эти два слова. ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ПРЕИМУЩЕСТВОМ. Не допускайте, чтобы ласковая погода сбила Вас с толку. Если Вы хотите, чтобы у Вас все было хорошо осенью, то весна — это время сажать семена. Фактически, все мы придерживаемся одной из двух линий поведения. Либо мы подобающим образом сажаем весной, либо нам приходится учиться просить подаяние осенью.

Итак, будьте активны весной. У каждого из нас лишь небольшое количество весен. Как пели "Битлз": "Жизнь так коротка". А для Джона Леннона на улицах Нью-Йорка жизнь оказалась слишком коротка.

Лето: время заботиться и ухаживать

Учитесь подкармливать и защищать Ваши посевы на протяжении всего лета. Можно держать пари, что как только Вы посадите, насекомые и сорняки будут пытаться уничтожить Ваш урожай. И они преуспеют в этом, если Вы не сумеете защитить Ваши растения.

Частью достижения успеха является умение защитить то, что Вами создано. И в этом состоит величайший урок лета.

Вот две истины, которых Вы должны придерживаться в течение всех Ваших летних периодов.

Во-первых, Вы должны усвоить, что все хорошее непременно подвергается нападению. Не настаивайте, чтобы я назвал Вам причину. Я действительно не знаю, почему. Но я знаю, что это именно так. Каждый сад обязательно подвергается нападению. Не понимать этого было бы наивно.

Во-вторых, Вы должны усвоить, что все ценности должны быть защищены. Все ценности

— социальные, политические, семейные, коммерческие — должны быть защищены. Каждый сад требует ухода на протяжении всего лета. Если Вы не будете защищать то, во что Вы верите, то грядущая осень Вам ничего не оставит.

Осень: время нести ответственность

Осень — это сезон, когда мы пожинаем плоды трудов, затраченных нами весной и летом. Зрелость можно определить по нашей способности нести полную ответственность за тот урожай, о котором мы заботились, обильный или скудный.

Принятие на себя полной ответственности — это одна из высочайших форм зрелости человеческой личности — и одна из самых трудных. Это тот день, когда Вы от детства переходите к взрослому состоянию.

Учитесь радушно принимать осень без восхвалений или недовольства — без восхвалений, если Вы добились успеха, и без недовольства, если Вам это не удалось. Это нелегко, однако, такое поведение свидетельствует о зрелости.

В те первые дни моей самостоятельной деятельности у меня обычно была масса проблем в этой области. Как только кто-нибудь меня спрашивал о моих делах, я обыкновенно приводил целый перечень причин, почему мне не удалось преуспеть. Мой перечень, который я уже заранее назвал "причины, по которым нельзя добиться успеха", включали множество алиби.

- Я обвинял правительство. Правительство возглавляло мой перечень.
- Я обвинял налоги — "Посмотрите, что у Вас останется, после того как они все вычтут".
- Я обвинял цены — "Вы входите в супермаркет с двадцатью долларами, а выходите с сумкой, наполовину заполненной бакалейными товарами".
- Я обвинял погоду.
- Я обвинял транспорт.
- Я обвинял автомобиль и того, кто изготовил -этот автомобиль.
- Я обвинял своих родственников, настроенных негативно по отношению ко мне; — "Они всегда подавляют меня".
- Я обвинял своих циничных соседей. Я обвинял общество.

У меня была масса хороших причин, по которым я не мог добиться успеха. По крайней мере, я думал так.

Мистер Шоафф был очень доброжелательным, однако в то же время и довольно прямым человеком. Однажды он взглянул на меня и спросил с насмешливым выражением лица: "Джим, я спрашиваю просто из любопытства, скажите мне, почему Вы до сих пор не добились успеха?" Отличный вопрос, не правда ли?

Поскольку я не хотел производить плохого впечатления, я решил зачитать свой перечень. Как я набрался мужества, я не знаю, но я сделал это.

Я прочел весь свой список — включая правительство, налоги, цены — все. Мистер Шоафф терпеливо слушал, пока я читал. Когда я закончил, он некоторое время внимательно изучал мой перечень. В конце концов, укоризненно покачав головой, он сказал: "Здесь только одно неправильно в Вашем списке... в нем не хватает Вас самого". Впоследствии я разорвал свой перечень "причин, по которым нельзя добиться успеха". Потом я взял чистый лист бумаги и сверху написал одно слово "я".

Есть один негритянский спиричуэл, в котором говорится: "Это не мать моя, не отец мой, не брат мой, не сестра моя, а это я, Господи, обращаюсь к тебе со своей молитвой". В отсутствии своего прогресса я обычно обвинял всевозможные причины и обстоятельства, пока не обнаружил, что проблема заключена во мне самом.

Результат определяется не тем, что случается. Что случается, то случается. И это

случается с каждым.

У двоих братьев жестокий отец-алкоголик. Один из братьев становится преступником, а другой — судьей. Одно и то же событие — различные результаты. Как это может так быть? Так происходит потому, что имеет значение не то, что случается, а то, как Вы и я относимся к тому, что случается. Все может случиться, не правда ли? Я слышал массу историй; я сам являюсь одной из таких историй. Мы все могли бы рассказывать истории о войне целыми днями без конца...

Вы слышали о законе Мерфи? У Мерфи есть закон, который гласит:

"Если что-то может случиться плохое, то оно случится". И так происходит! Я тоже падал с небес много раз — однажды я потерял ни много ни мало — два миллиона долларов.

Разорение! (Мне потребовалось некоторое время, чтобы собрать больше одного).

Сегодня я признаю, что для некоторых людей пара миллионов — не так уж много. Но это было все, что у меня было. Такова судьба — в любой момент Вы теряете все, что имели.

Были времена, когда если Вы теряли свои деньги, оставались без гроша, — Вы были конченным человеком. Сегодня Вы можете позволить себе просвистеть до нуля взятые займы деньги. Сегодня вас похоронят в кредит.

Но это все были случаи... У каждого человека своя история. Кто-то может сказать: "Да, но Вы же не понимаете, какие разочарования я испытал". Ну, что Вы! У каждого есть свои разочарования. Разочарования — это не особые какие-то дары, заранее припасенные для Вас. Весь вопрос состоит в том, что Вы собираетесь делать с ними?

САМООГРАНИЧЕНИЯ

Чтобы добиться успеха, мы должны все работать над тем, чтобы избавиться от наших собственных ограничений, которые задерживают наше персональное развитие как личности. Вне зависимости от того, кем Вы являетесь, есть три вида самоограничений, с которыми Вам необходимо бороться. Позвольте мне рассказать о них.

Первое ограничение — это промедление. Промедление особенно опасно, поскольку оно обладает способностью накапливаться: когда мы откладываем выполнение какой-нибудь небольшой задачи, то нам кажется, что это не будет большого значения. Если мы делаем какие-то дела в течение дня спустя рукава, то нам не кажется, что это был такой уж плохой день. Но если у Вас накопится достаточное количество таких дней, то Вам придется иметь дело с бедственным годом.

Обвинение — еще одно ограничение, которое мы сами воздвигаем на пути развития собственной личности. В то или иное время мы все обвиняли кого-то в чем-то. Мы давно упражняемся в этом роде самоограничения, начиная еще с известного фруктового сада, где мужчина сказал: "Во всем виновата женщина. Это она привела меня сюда". А женщина обвинила во всем змея.

Почему мы должны указывать на кого-то пальцем, вместо того чтобы заглянуть внутрь себя? Наше собственное "я" старается защитить себя. Поэтому, когда мы обвиняем внешние силы, то мы не в состоянии увидеть наши собственные слабости и недостатки. Должно быть, это было для меня основанием для составления моего знаменитого "перечня причин".

Один из моих излюбленных пунктов в этом перечне был пункт о высоких ценах на все. Однажды, после того как я сделал очередное пустое заявление о высокой цене какого-то товара, мистер Шоафф прервал меня: —Послушайте, Джим, —сказал он, — Цена — это не Ваша проблема. Дело не в том, что это стоит слишком дорого. Проблема в том, что Вам это не по средствам. И он был прав.

Никогда не бывает виновато "это". Если Вы продолжаете перекладывать ответственность

на "это", то вы всегда будете испытывать финансовые трудности и разочарования. Вы никогда не будете зарабатывать достаточно. Но, когда Вы начнете мыслить не категорией "это", а категорией "я", то вы испытаете взлет личностного развития, и произойдет рост Вашего дохода.

Оправдание — это третий вид самоограничения, которое стоит на пути развития личности; оно тесно связано с другим видом самоограничения — с обвинением. Представьте себе, сколько существует оправданий? Правильно, миллионы! А люди на протяжении своей жизни создают еще миллион оправданий. Фактически, люди проживают ужасную жизнь, избегая смотреть в глаза правде, которая состоит в том, что они сами ответственны за все. Я полагаю, что они скорее выдвинут еще миллион оправданий, чем создадут миллион долларов (вы не сможете делать и то, и другое).

Итак, вот фундаментальный вопрос, на который Вы должны ответить: Что Вы должны делать, начав сегодня, чтобы усовершенствовать самого себя? Фактически ответ можно свести к следующему: если Вы действительно не избавитесь от некоторых Ваших самоограничений, то последующие пять лет Вашей жизни будут примерно такими же, как и предыдущие, за исключением того, что Вы станете на пять лет старше. Но, взяв на себя ответственность и избавившись от собственных самоограничений, Вы, наоборот, сможете стать на пять лет лучше. Итак, не станет ли этот звук еще более волнующим?

Есть много людей, которые очень мало верят в собственные способности. Они спрашивают самих себя: "Что я способен сделать? Что я могу сделать, чтобы внести изменения в свою жизнь?"

Позвольте мне сначала дать Вам обширный ответ на эти вопросы. Вы можете делать самые замечательные вещи независимо от того, какого рода зимы посылает вам жизнь на Вашем пути. Люди могут достигать невероятных высот, когда это требуется: женщина поднимает двухтонный автомобиль, чтобы спасти своего ребенка; мужчина остается в живых, перенеся голод и болезни в концентрационном лагере, потому что он мечтает увидеть свою семью; иммигранты начинают свою новую жизнь с мытья посуды и через пять лет за счет экономии и ограничений создают свой собственный процветающий бизнес с такими же льготами для своих сотрудников, которые имеет коренное население. Замечательно!

Я обнаружил также, что дети могут делать замечательные вещи — причем, это в том случае, если они должны делать эти замечательные вещи. Просто оторвите их от телевизора и дайте работу их уму и телу; они вырастут и станут замечательными людьми (я также установил, что если они не должны делать эти замечательные вещи, то не ведется никаких разговоров о том, что они будут делать. Но это уже другой вопрос...)

Человеческие существа могут делать замечательные вещи, поскольку они сами по себе являются замечательными. Вы и я — это не то,, что амобы, рыбы, птицы или собаки. Мы можем из ничего сделать что-то, мы можем пенни превратить в состояние, катастрофу превратить в триумф. В отличие от того, если собака начинает с объедков, то она и заканчивает объедками. Причина? Она всего лишь собака. Она не может обладать способностью творить.

Итак, примите тот факт, что Вы являетесь замечательным творением. Используйте Вашу уникальность! Загляните внутрь себя и проявите большую часть ваших замечательных человеческих ценностей. Они здесь, они ждут, когда Вы их раскроете и используете. Как только Вы раскроете все Ваши ценности, Вы можете изменить все, что Вам необходимо изменить.

- Если Вам не нравится, как сегодня складываются у вас дела, измените это.
- Если Вам что-то недостает, то измените это.
- Если Вам что-то не подходит, то измените это.
- Если Вам что-то не нравится, то измените это.

Помните: **ВЫ СМОЖЕТЕ ВСЕ ИЗМЕНИТЬ К ЛУЧШЕМУ, ЕСЛИ ВЫ САМИ СЕБЯ ИЗМЕНИТЕ К ЛУЧШЕМУ.** В конце концов, Вы - не просто растение или животное, которое полностью зависит от инстинктивного поведения. Вы — человеческое существо, наиболее замечательное творение.

Вы и я — мы слишком умны, чтобы думать, что сможем измениться, просто читая этот небольшой фрагмент философского прозрения. Для этого потребуются намного больше, чем только это. Что следует предпринять? Возможно, я должен сначала рассказать Вам, чего не следует делать...

Некоторые люди будут говорить Вам: "Энтузиазм сможет все изменить". В наши дни мы много слышим об энтузиазме. Старое клише довольно стойкое. На типичной конференции по продажам до сих пор можно слышать, как хор продавцов с затуманенным взором распевает в унисон: "Быть эн-ту-зи-ас-том! Вы должны чувствовать себя эн-ту-зи-ас-том!" Но видите ли, что энтузиазм сам по себе не способен решить все проблемы. Я прошу прощения.

После того, как Вы попрыгали, поскакали и громко покричали остается еще ряд вещей, которые вам предстоит сделать. Если Вы не сделаете их, то в вашей жизни просто ничего не изменится. Мужчина сможет быть целиком захвачен желанием научиться поднимать двухсотфунтовые гири до тех пор, пока не начнет заниматься атлетикой. Затем ему потребуется новый вид воодушевления — долговременное стимулирование, которое даст ему возможность тренироваться до тех пор, пока он не сможет поднимать двухсотфунтовый вес.

Мы называем такой тип стимулирования дисциплиной.

Откровенно говоря, дисциплина — это единственная вещь, которая способна сделать это. Это единственный двигатель истинного прогресса. Если есть фактор, способный стимулировать, то это дисциплина. Пусть вашим стимулом будет Ваша способность сделать все необходимое для Вашего роста. Это будет истинным стимулом, а не только многообещающей забавой.

КАКИМ ОБРАЗОМ ИЗМЕНИТЬ СЕБЯ

Никто не представляет, какие я испытывал внутренние трудности, когда менялись мои старые и стойкие привычки. Но привычки начинают меняться, когда мы начинаем изменять наши представления.

Большинство из нас не испытывали больших разрушительных перемен. Нет, для большинства из нас изменения носят характер эволюционного процесса, когда происходят очень незначительные перемены. Мы просто подталкиваем сами себя в нужном направлении, формируя то в одной, то в другой сфере одну за другой новые улучшенные привычки, пока, в конце концов, не начинаем ясно понимать, что коренным образом изменили значительную область своей жизни.

ТРИ СФЕРЫ САМОРАЗВИТИЯ

В Ваших поисках персонального развития есть три сферы, которые вам необходимо рассмотреть. Вы можете рассмотреть собственное развитие в духовном, физическом и умственном плане.

1. ДУХОВНОЕ САМОРАЗВИТИЕ

Я должен признаться, что считаю себя самого дилетантом в этой области. Поскольку я вырос в доме, где царил атмосфера глубокой веры (мой отец был проповедником, что позволило мне — хорошо это или плохо — войти в разряд детей проповедников), я был наполнен любовью к творению Божию.

Но независимо от Вашего происхождения (эта книга написана для людей любого происхождения и любого вероисповедания), я думаю, Вы должны сами решить, какого роста вы хотите достичь и какие изменения Вы хотите совершить в этой жизненной сфере. Духовные и этнические ценности помогут создать прочный фундамент для Ваших поисков богатства и счастья.

2. ФИЗИЧЕСКОЕ САМОРАЗВИТИЕ

Библия учит, что мы должны относиться к нашему телу как к храму. И действительно, Иудейские законы о гигиене тщательно продуманы и точно сформулированы.

Но помимо гигиены, я думаю, нам необходимо решить вопрос о том, в какие одежды "задрапировать наш храм", то есть решить вопрос одежды таким образом, который соответствует нашему желанию добиться успеха.

Давайте признаем, что наш внешний вид, в котором мы проявляемся перед другими людьми, в значительной степени определяет различие в нашей способности хорошо функционировать на рынке. В действительности есть еще одно библейское высказывание, согласно которому мы должны заботиться о своем внешнем виде для людей и должны заботиться о своем внутреннем содержании для Бога. Люди судят по внешнему виду, по крайней мере, сначала, а Бог судит по внутреннему содержанию — всегда.

Может быть, Вы думаете, что люди не должны судить по вашему личному внешнему виду. Так позвольте мне сказать Вам, они будут так делать! А поскольку они так делают, то Вы должны постараться выглядеть самым лучшим образом. (Есть масса хороших книг на эту тему, так что поищите в книжном магазине или библиотеке).

Другой аспект физического развития связан с необходимостью поддержания формы. Тело и разум действуют вместе. И чтоб ваш разум мог бороться за стойкость Ваших жизненных сил, Ваше тело должно быть по возможности в хорошей форме.

У вас есть программа регулярных упражнений? Если нет, то найдите подходящую для Вас и начните выполнять ее. Кроме того, постарайтесь уделять внимание тем продуктам, которые вы едите, и тем пищевым добавкам, которые Вы принимаете.

3. УМСТВЕННОЕ САМОРАЗВИТИЕ

Для большинства людей умственное развитие прекращается в ранние годы. Раз уж у них есть хорошая работа, то многие из них просто прекращают всякое дальнейшее умственное развитие.

Вы слышали о кривой ускоренной обучаемости? С рождения и до восемнадцати лет наша кривая обучаемости резко идет вверх. Мы быстро осваиваем огромный объем знаний, однако по мере того, как мы становимся старше и находим свою нишу в системе рынка, наша кривая обучаемости превращается в плоскую линию.

В прошлом, если все, что Вы хотели, это был средний уровень жизни, то такой менталитет отсутствия всякого роста был приемлем. Я говорю "был", потому что больше это не соответствует действительности. Последние несколько десятилетий двадцатого столетия от людей требуется постоянный рост и постоянное обучение.

Поскольку технология меняется ускоренными темпами, то никто не может просто держаться за работу в надежде, что она останется той же самой в течение сорока лет: менталитет типа "мой-дедушка-здесь-работал-мой-отец-здесь-работал-и-теперь-я-здесь-работаю" — он умер, убив заодно надежды тех людей, которые не захотели признать необходимость роста и адаптации.

Если смотреть с положительной стороны, Вы можете себе представить, кем Вы можете стать, если будете придерживаться кривой ускоренной обучаемости на протяжении всей своей жизни? Вы можете себе представить, какого мастерства Вы достигнете, как много Вы постигнете?

ЛЕГКИЙ ПУТЬ К ДИСЦИПЛИНЕ

Поскольку формирование привычки к персональному развитию требует постоянных усилий, которые может обеспечить только дисциплина, то позвольте мне дать вам ключ к дисциплине.

Начните с маленьких дисциплинирующих моментов и затем соедините их вместе.

Постепенно Вы обнаружите, что работая над многими небольшими дисциплинирующими моментами. Вы одолели важное дисциплинирующее правило.

Я призываю Вас взяться за небольшую проблему, за что-нибудь, что Вы можете сделать прямо сейчас. Затем взяться еще за одну проблему. Спустя некоторое время, когда на Вашем пути появятся большие проблемы. Вы будете способны решать их с полной уверенностью.

Вы хотите уменьшить свой вес? Начните есть Ваш хлеб без масла.

Вы хотите поехать в Европу? Начните откладывать по двадцать долларов каждую неделю.

Вы хотите быть пунктуальным? Начните вставать на полчаса раньше.

Вы хотите осуществить продажу на миллион долларов? Начните с продажи на пятьдесят долларов.

Как сказал Роберт Шуллер: "Мало-помалу — и все будет в порядке".

Но если Вы никогда не делали маленьких шагов, ни одного, в том числе и относительно самого себя, Вы вряд ли можете рассчитывать на решение больших задач. Не будьте похожи на человека, который кичится тем, что фирма получила ему привести в порядок состояние прибыли корпорации, тогда как он сам не привел в порядок даже свой собственный бюджет. Кого он обманывает!

Вы видите, что все в этой жизни взаимосвязано: одно влияет на другое. Каждое проявление дисциплины или отсутствие дисциплины как таковой влияет на любое другое проявление дисциплины.

Человек ошибочно утверждает: "Это единственное мое слабое место, где у меня низкие показатели". Но так не может быть! Каждый низкий стандарт будет отрицательно сказываться на всех остальных Ваших характеристиках. Почему? Потому что, если Вы делаете меньше, чем Вы на это способны, то у Вас создается заниженная самооценка. А заниженная самооценка является тормозом на пути к успеху.

САМОМОТИВАЦИЯ

Недавно я был с циклом лекций в Австралии и давал интервью службе новостей. Меня спросили: "Мистер Рон, Вы один из тех самых американских мотиваторов?"

Я ответил: "Нет, я бизнесмен. Я могу поделиться своими идеями и своим опытом, но люди должны сами себя мотивировать".

Мне потребовалось некоторое время, чтобы в конце концов ясно понять, что мы не можем изменить других людей. Видит Бог, я пытался.

Однажды я руководил группой самых обычных (не вдохновленных) продавцов. Чувствуя определенный вызов с их стороны, я сказал: "Я собираюсь сделать вас преуспевающими, даже если это убьет меня". Догадываетесь, что произошло? Я чуть не умер.

Хороших людей нужно находить, а не пытаться изменить людей. Конечно, они могут изменить сами себя, но ни Вы, ни я не можем изменить их. Люди спрашивают меня: "Как

мне набирать подходящих людей?" И я отвечаю: "Вы должны найти подходящих людей". Это самый лучший ответ, который я мог дать.

Вот первое правило успешного менеджмента: НЕ ПОСЫЛАЙТЕ ВАШИХ УТОК В ШКОЛУ ДЛЯ ОРЛОВ. Почему? Потому что это не сработает. Все, что Вы получите, это будут несчастные утки. Они не смогут парить так же высоко, как орлы. Они будут просто издавать: кряк, кряк, кряк. И затем они "совершенно измотают" Вас. Я знаю,.. я пытался. Недавно в рекламном издании для отелей я увидел объявление. Заголовок гласил: "Мы не учим наших людей быть порядочными людьми". Такое сразу привлекло мое внимание. И мелким шрифтом было напечатано продолжение рекламы: "Мы просто нанимаем порядочных людей". Здорово! Какой умный, рациональный подход!

МОТИВАЦИЯ - ЭТО ЗАГАДКА

Почему один продавец встречает первого клиента уже в семь утра, а другой только встает с постели в одиннадцать? Я в самом деле не знаю. Это одна из загадок жизни.

Я выступал с лекцией, на которой присутствовало до тысячи человек. Один человек вышел после лекции и сказал: "Я собираюсь изменить свою жизнь".

Другой человек вышел, зевая, бормоча себе под нос: "я уже раньше слышал всю эту чепуху". Почему это так? Почему оба не реагировали одинаково? Еще одна загадка.

Миллионер говорит, выступая перед аудиторией в тысячу человек:

"Я прочитал эту книгу, и она дала старт моему пути к богатству". Как Вы думаете, сколько людей пошло и купили эту книгу? Правильно... очень немногие. Разве это не невероятно? Почему каждый не захотел купить эту книгу? ... Еще одна загадка жизни.

Итак, Вы уже получили массу дел, которые Вам необходимо сделать. Чтение Вами этой книги доказывает, что у Вас есть внутренняя мотивация к росту и изменениям. Я рекомендую Вам основываться на этом фундаменте, чтобы стать таким, каким Вы способны стать.

Я знаю. Вы станете!

ГЛАВА VII

Стратегия 4 : Управление своими финансами. Как достичь финансовой свободы

Деньги — это эмоциональная тема для обсуждения, и большинство из нас испытывают двойственные чувства по отношению к этому вопросу. С одной стороны, нам хочется безопасности и комфорта, которые могут дать деньги; с другой стороны, мы опасаемся, что финансовый успех каким-то образом нанесет ущерб нашим этическим нормам.

Конечно, телевидение и кинофильмы со своей стороны изображают богатых людей как весьма схематичных и довольно злых людей. Когда в последний раз Вы видели программу, которая изображала бы богатого как "хорошего парня"?

В религиозных кругах часто можно слышать о том, что люди, действующие из самых лучших побуждений, подчас искажают Библию. Вместо слов "Любовь к деньгам является корнем всех зол", некоторые люди говорят нам, что "Деньги являются корнем всех зол". Очевидно, что правильно процитированная фраза из Библии имеет верный смысл.

Если Вы сделали деньги своей любовью и гонитесь за богатством за счет потери или в ущерб другим жизненным ценностям, то Вы теряете, а не выигрываете.

Но давайте рассмотрим такой вопрос. Если Вы можете добиться большего, то должны ли Вы это делать? В рамках того времени, которое Вы отвели на занятия каким-либо прибыльным делом, разве Вы не должны делать все возможное, на что способны?

Я уверен, что самое большое удовлетворение от жизни испытывают те люди, которые взяли за правило делать максимально возможное с тем, что они получают. Фактически,

если мы делаем меньше того, на что мы способны, то это один из факторов, которые давят на нашу психику.

Мы, люди, являемся, по-видимому, предприимчивыми созданиями. Времена года бросают нам вызов. Мы видим почвы, солнце, дождь, зерно и чувствуем, как они словно убеждают нас воспользоваться ими. Кажется, что жизнь и природа говорят нам: "Способны ли Вы сделать с нами что-то удивительное? Мы — это исходный материал. Какие прекраснейшие вещи Вы можете создать, раз уж Вы здесь?"

И Вы, и я, будучи предприимчивыми созданиями, не должны отказываться стремиться к этому — к высокой производительности. К полному использованию наших способностей, к полному раскрытию нашего потенциала во всех областях нашей жизни, включая и область создания богатства. В этом заключена сущность жизни.

Умные люди знают, что вовсе не количество имеет значение; максимально использовать наши Богом данные нам способности — вот что действительно имеет значение.

Эта последняя мысль — делать все, на что мы способны, с тем, что мы имеем — является квинтэссенцией одной замечательной книги. Она называется **"Самый богатый человек в Вавилоне"** Джорджа Клейсона. Эта небольшая книга, которую можно прочесть в один присест, включает в себя все необходимые основы. Я бы назвал ее "Аппетитной закуской перед полной лекцией на тему о финансовой независимости", и я рекомендую Вам ее прочесть.

Наши действия и приобретения очень много говорят о нас самих. Они раскрывают нашу жизненную философию, наши жизненные принципы, знания и мысли — и даже наш характер. Поскольку внешние проявления всегда отражают внутреннее содержание, то по ним можно постоянно судить о нашей способности обдумывать и постигать.

Есть даже поговорка, которая гласит: "Когда ты говоришь так громко, то я не могу расслышать, что ты сказал".

Нельзя не прийти к заключению: все является симптоматичным по отношению к чему-то другому: либо чему-то правильному, либо чему-то неправильному. Вот почему так важно не игнорировать симптомы. В случае, если в Вашей жизни что-то не работает так, как должно работать, то симптомы действуют как система раннего предупреждения, сообщая тому, кто хочет услышать, что что-то надо менять.

Например, Вы хотите посмотреть на свой образ жизни в свете Вашего дохода. Если Вы тратите больше, чем зарабатываете, то это должно означать, что Вы совершаете медленное финансовое самоубийство. Ваша следующая "игрушка", купленная в рассрочку, может стать ничем иным, как очередной дозой яда, поданной Вам на серебряном блюдечке.

Посмотрите, как Вы поступаете с Вашим теперешним доходом. Используете ли Вы его по-умному, расходуя не более семидесяти процентов Вашего общего дохода? Или Вы проживаете на несколько сот или тысяч долларов в месяц больше, чем Вы зарабатываете? Посмотрите на симптомы, прежде чем станет слишком поздно.

Я помню, что однажды сказал мистеру Шоаффу: "Если бы у меня было больше денег, мой план был бы лучше". Он быстро ответил: "Я полагаю, что если бы Ваш план был лучше, то Вы имели бы больше денег". Это утверждение имеет большое значение!

Вы видите, что вовсе не количество имеет значение, а план имеет значение. Имеет значение не сколько Вы распределяете, а как Вы распределяете эту сумму.

ДЕЛЕЖ ФИНАНСОВОГО ПИРОГА

Когда последний раз кто-нибудь из Вас думал о том, как работает наша экономическая система? Я имею в виду экономику не в том виде, как она излагается в каком-нибудь

теоретическом учебнике, а повседневную экономику реальной жизни. Кто-нибудь когда-либо говорил Вам, как наиболее разумно распределить каждый доллар, который Вы зарабатываете? Я, конечно, тоже никогда не задумывался над этим, пока мистер Шоафф однажды не помог и не объяснил мне это.

Экономика реальной жизни — это, должно быть, одно из наиболее вопиющих упущений в нашей системе образования. Я знаю это, поскольку в ходе своих поездок с лекциями по всему миру я постоянно общаюсь с хорошо образованными в других областях людьми, — включая врачей, адвокатов, представителей высшего звена руководства компаний и даже владельцев предприятий, — которые не имеют даже отдаленного представления о том, как управлять своими финансами.

Эти знающие в других областях люди способны читать сложные годовые отчеты, однако, по всей видимости, они не понимают повседневную экономику — экономику становления финансовой независимости — на постоянной, непрерывной, всегда предсказуемой основе. В результате своего незнания они не могут обучить этой базовой экономике своих детей, и таким образом, поколение за поколением люди остаются в неведении относительно того чуда, каким является система свободного предпринимательства.

НАЛОГИ

Я ясно понимаю, что вопрос о налогах может показаться удивительно неуместным для начала обсуждения вопроса о создании богатства. И все же на протяжении своей жизни независимо от того, что молодые мы или старые, мы должны осознавать необходимость уплаты налогов. Наши дети, как только у них вообще появляются какие-то деньги, должны знать, что когда они тратят деньги, они немедленно становятся потребителями, а все потребители товаров и услуг независимо от возраста должны платить налоги.

Когда ребенку только шесть лет и он впервые приходит в магазин купить что-нибудь стоимостью в один доллар, то хозяин попросит его дополнительно заплатить шесть центов. Ребенок может посмотреть на этикетку с ценой и спросить у хозяина, за что он должен шесть центов. В этот момент самое время дать ему полное объяснение. Если торговец собирается взять с ребенка шесть центов, разве он не должен рассказать ему, куда они пойдут? В конце концов, это его шесть центов. Ребенок может спросить у хозяина, кто владеет этими деньгами. Тот должен объяснить ему, что деньги предназначены на налоги, и он получает их не во владение, а только собирает.

Следующие два очевидных вопроса, которые может задать ребенок, это: кто их получает и на что они используются. И на эти вопросы следуют очень важные ответы. Ребенку нужно сказать, что, поскольку мы все договорились жить сообща, то назвали сами себя обществом. А чтобы общество соответствующим образом функционировало, есть некоторые функции, которые мы не можем выполнить самостоятельно.

Например, каждый из нас не может проложить кусок улицы. Механизмы были бы для нас слишком дороги у нужно было бы слишком долго учиться, как пользоваться ими.

Поэтому у нас есть правительство. А правительство состоит из людей, которые делают те вещи для нас, которые мы не хотим или не в состоянии делать для себя сами. Поскольку содержание улиц, тротуаров, полиции и пожарного управления должно быть полностью оплачено, то мы договорились каждый раз, когда мы что-нибудь покупаем, дополнительно добавлять некоторые суммы денег и отдавать их правительству.

Понимание этого очень важно. Наши дети должны узнать это. Мы должны преподать им это.

Затем мы переходим к федеральным налогам. Есть хороший пример, позволяющий объяснить механизм федеральных налогов. Я называю его: "Кормление и уход за курицей, несущей золотые яйца". Очень важно кормить курицу — не ругать ее или подрезать ей крылья — но кормить и заботиться о ней.

Что Вы скажете на это? Что курица слишком много ест? Да, это наверное, так. Но разве

мы все не едим слишком много?

А если это так, то пусть один аппетит не обвиняет другой аппетит. Если Вы встаете на весы и оказывается, что Вы поправились на десять фунтов, разве Вы говорите: "Да, правительство и я — каждый из нас прибавил по десять фунтов. Похоже, что мы оба едим слишком много"? Об этом и речи нет. Каждый аппетит следует ограничить — Ваш, мой и правительства. Слушайте, хорошо бы нам всем сесть на диету!

Мистер Шоафф призывал меня стать довольным налогоплательщиком. Теперь я должен признать, что на это потребовалось некоторое время, но, в конце концов, я действительно стал довольным налогоплательщиком. Частично такая трансформация стала происходить, когда я начал понимать, какую функцию выполняют налоги, и осознал право каждого платить свою, полагающуюся ему справедливую часть.

Я, наконец, пришел к выводу, что не должен возражать против отчисления своей доли в счет платы за оборону. Так необходимо для нашей безопасности, чтобы страна поддерживала международные контингента в других странах.

Некоторые люди говорят: "Зачем заниматься всем этим дорогостоящим оборудованием? Его же нельзя перевезти сюда". Очевидно, эти люди не читали о своей истории.

Другие говорят: "Мы не готовы платить отчисления на оборону". В таком случае, я полагаю, что они как бы не хотят оплачивать защиту своей части багажа. Если кто-то собирается пользоваться благами, он должен оплатить свою долю.

Иисус Христос, мудрый учитель, дал своего рода четкий совет, когда он сказал: "Сначала заплатите Кесарю". Итак, предельно четко сказано — сначала необходимо платить Кесарю. По ряду причин он не стал разъяснять это заявление и не стал тратить время на критику правительства. Все, что он сказал, были слова: "Сначала заплатите Кесарю". Я не думаю, что нам нужен пророк, чтобы интерпретировать, что это значит для нас.

Итак, прежде чем Вы выйдете из дома и с готовностью начнете общаться с Вашим налоговым инспектором, позвольте мне добавить следующее: не надо платить больше того, что Вы должны. Во что бы то ни стало используйте побудительный мотивы. Они даются всем как награда за то, что Ваши деньги направляются в те области, который, по мысли правительства, будут содействовать развитию экономики.

Все, что я хочу сказать, это, когда все просчитано, когда проведены все законные отчисления, и Вы получаете окончательную величину налога согласно размеру Вашего дохода, то независимо от величины суммы, заплатите налог. И платите его с удовольствием, сознавая при этом, что Вы кормите курицу, несущую золотые яйца — золотые яйца свободы, безопасности, правосудия и свободного предпринимательства. Несколько таких кур! Несколько таких яиц!

Более того, я убежден, что каждый должен платить — даже самый бедный человек. Хотя бы только один доллар в год. Этого было бы достаточно. Главным является то, что каждый должен испытать чувство собственного достоинства от того, что он платит свою, полагающуюся ему справедливую долю.

Есть притча об Иисусе и его учениках, которые наблюдали за тем, как люди приносили свои дары в храм. Некоторые приносили много денег. Другие давали меньше денег. А одна маленькая старая женщина пришла и положила в дароносицу две мелкие монеты. Иисус указал на женщину и сказал: "Взгляните на эту замечательную женщину, которая положила свои две монеты". Ученики были озадачены. "Две мелкие монеты!" — с удивлением воскликнули они. "Из всех замечательных жертвователей, которые приносили свои дары сегодня, почему ты указал на эту бедную женщину в качестве примера?" Иисус сказал: "Вы не понимаете, но эта женщина отдала больше, чем все остальные". Ученики были озадачены: "Две мелкие монеты — больше, чем все остальные? Объясни это нам, Учитель". Иисус сказал: "Да. Для нее две мелкие монеты — это все, что у нее было". Как замечательно!

Но давайте продолжим изучение этой притчи. Иногда то, что не сказано, является более глубоким уроком, чем то, что сказано. Посмотрим, что Иисус не сделал. Он не вынул эти две мелкие монеты из дароносицы и не вернул их старой женщине со словами: "Вот, почтенная женщина, мы видим, как Вы бедны и из сострадания хотим отдать Вам обратно Ваши две монеты". Каким бы оскорблением это было! Она, конечно, ответила бы: "В чем дело, мои две монеты недостаточно хороши? Это значительная часть того, что у меня есть. Вы хотите лишить меня чувства собственного достоинства?" Конечно, такой сцены никогда не было. Но в ней заложен глубочайший урок.

ПРАВИЛО 70/30

После того, как Вы заплатите полагающуюся Вам долю налогов, Вы должны научиться жить на семьдесят процентов от Вашего дохода, оставшегося после уплаты налогов. Очень Важно, каким образом Вы распределите оставшиеся тридцать процентов. Семьдесят процентов Вашего дохода Вы будете тратить на необходимые вещи и предметы роскоши. А тридцать процентов? Давайте будем распределять их следующим образом.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Одну треть из этих тридцати процентов Вы должны отдать на благотворительные цели. Благотворительность — это акт возвращения обществу того, что Вы получили с целью помочь тем, кто нуждается в помощи. Я уверен, что десять процентов от Вашего, оставшегося после выплаты налогов, дохода составят хорошую сумму для выполнения этой задачи (Вы можете выбрать более высокий или более низкий уровень суммы — это же Ваш план).

Некоторые люди предпочитают отдавать свои средства на благотворительные цели через свою церковную или общественную организацию; другие предпочитают отдавать их в индивидуальном порядке. Отдаете ли Вы деньги сами или передаете свои деньги через какую-либо организацию, убедитесь, что Вы оставили определенный процент от Вашего дохода на пожертвования.

Акт пожертвования должен появиться на раннем этапе жизни человека. Самое лучшее время для того, чтобы преподать ребенку урок благотворительности, это — момент, когда он получает свой первый доллар. Совершите с ним наглядную поездку. Возьмите его с собой в поездку в такое место, где люди поистине беспомощны, чтобы он научился состраданию. Если ребенок поймет, то он без труда поделится десятью процентами от своего доллара и отдаст монету в десять центов. У детей обычно большое сердце. Есть причина, по которой акт пожертвования должен появиться в жизни человека, когда суммы дохода малы: довольно легко отдать десять центов из одного доллара. Но значительно труднее отдать сто тысяч долларов из миллиона. Вы скажете: "О! Если бы у меня был миллион, я без труда отдал бы сто тысяч". Я не так уверен в этом. Сто тысяч долларов — это много денег. Поэтому лучше начать раньше, чтобы у Вас выработалась привычка отдавать, прежде чем в Вашей жизни появятся большие деньги.

КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЕ

Следующие десять процентов Вашего дохода, оставшегося после уплаты налогов, Вы должны направить на создание своего богатства. Эти деньги Вы будете использовать для того, чтобы покупать, устраивать, производить или продавать. Ключевым моментом здесь является участие в коммерции, даже если это будет происходить и на основе частичной занятости.

Я уверен, что любой человек в этой стране должен быть вовлечен в какую-то сферу капитализма. В этой стране мы убеждены, что капитал находится в руках народа. Коммунизм, со своей стороны, учит, что капитал должен находиться в руках у государства.

Это создает большой контраст между двумя системами.

Коммунизм отличается тем, что не верит в способность отдельно взятой личности принимать мудрые решения. При коммунизме люди облеченные властью, хотят, чтобы все было централизовано и находилось в руках правительства. В нашей стране, как и во всех других странах со свободой предпринимательства, мы убеждены, что народ изначально талантлив. Именно отдельно взятый человек, а не государство, способен вносить новшества в товары и услуги. Получение прибыли — это мощный стимул для создания изобильной жизни для каждого.

Итак, каким образом Вы можете приступить к созданию богатства. Используя десять процентов вашего дохода, которые Вы отложили для цели?

Есть множество возможностей. Дайте волю Вашему воображению. Внимательно посмотрите на то мастерство, которым Вы овладели в процессе работы, или которое Вы освоили благодаря Вашим хобби;

возможно. Вы сумеете преобразовать это мастерство и сделать его основой прибыльного дела.

Кроме того, Вы можете также научиться закупать оптом, а продавать их в розницу. Или Вы можете приобрести какую-либо часть собственности и усовершенствовать ее. И если Вам достаточно повезло и на Вашем рабочем месте Вы получаете вознаграждение за повышение производительности, то Вы сможете увеличивать свой доход и использовать это увеличение для вложения его в собственность путем приобретения акций.

Используйте эти десять процентов дохода для приобретения своего оборудования, продуктов или доли в акционерном обществе — и начинайте. Вы даже не подозреваете, какой гений спит внутри каждого из нас в ожидании, когда его пробудит проблеск возможностей.

А вот вдохновляющая мысль! Почему бы не работать полный рабочий день для Вашей работы и неполный рабочий день — для создания Вашего состояния? Действительно, почему бы нет? А какое чувство Вы испытаете, когда сможете сказать: "Я работаю, чтоб стать богатым. Я не работаю только для того, чтобы оплачивать свои счета". Если у Вас будет план достижения богатства, то Вы будете иметь настолько сильную мотивацию, что будете ложиться спать не раньше полуночи.

ЭКОНОМИЯ

Последние десять процентов дохода должны быть предназначены для экономии. Я считаю, что экономия — это одна из наиболее важных составляющих частей Вашего плана достижения богатства, которая может дать Вам возможность подготовиться к жизненным "зимам". За счет чудесного сочетания всех возможностей использования дохода при значительной поддержке со стороны новых программ по пенсионному обеспечению с освобождением от уплаты налогов для каждого работающего человека в этой стране Вы сможете накопить за годы отличную сумму.

ЭКОНОМИКА: 101 ВЗГЛЯД РЕБЕНКА

Самый лучший момент для того, чтобы начать учить ребенка основам капитализма наступает тогда, когда ребенок открывает для себя, что он может иметь некоторые дополнительные деньги, если сам сможет стать полезным для других. Но помимо того, что Вы даете Вашим детям карманные деньги. Вы можете показать им, каким образом можно войти в сферу настоящего предпринимательства.

Например, дети должны иметь два велосипеда — один для того, чтобы кататься, и второй — чтобы давать напрокат. Таким способом они могут начать понимать мир коммерции. Это конечно не будет означать, что они участвуют в бизнесе, они не смогут заработать миллион долларов. В данном случае особенно интересно то, что ребенок сможет узнать, познакомиться с основными принципами бизнеса компании General Motors, используя успешный бизнес по прокату велосипедов.

А вот другая идея. Покажите детям, как купить бутылку моющего средства за два доллара и продать ее за три доллара какому-нибудь соседу. Это капитализм в действии — прибыль, продукт и услуги, которые выносятся на рынок. Это материал, из которого делаются состояния.

Научите также Вашего ребенка пользоваться тем преимуществом, что он ребенок.

Скажите ему, что некоторые люди купят именно у него, просто потому, что он ребенок...

Джонни миновал несколько дверей соседних квартир и звонит в дверь мистера Джонса. Мистер Джонс открывает. Джонни говорит:

"Мистер Джонс, у меня есть одна бутылка с моющим средством. Это сейчас лучшее средство. Моя мать пользуется им, и многие другие люди, которых я знаю, не хотят пользоваться больше ничем другим. Вам действительно нужно это средство. Оно стоит всего три доллара, и поскольку я Ваш сосед, я могу позаботиться о Вас. Кроме того... я просто ребенок".

Разве это трудно? Это один маленький пример коммерции в действии, это капитализм в его самой общей основе.

Мистер Джонс говорит: "Джонни, я высоко ценю твой приход. Я верю тебе, что продукт хороший, но у меня, честно говоря, действительно много моющих средств".

"Позвольте мне войти и посмотреть", — говорит Джонни, проходя вперед. (Дети знают, как реагировать на возражения; они не придерживаются формальностей).

Мистер Джонс, осознав, что его возражения бесполезны, говорит:

"Окей, я буду твоим клиентом".

Джонни радостно прибегает домой и говорит: "Я могу потратить три доллара".

"Если ты потратишь все три доллара" — говорят ему Вы, — "то ты не останешься в бизнесе".

"Ох", — вздыхает Джонни разочарованно, — "Я знаю, что Вы имеете в виду".

И Вы начинаете объяснять.

"Во-первых, ты должен отложить два доллара, чтобы вложить их в покупку следующей бутылки моющего средства. Ты не должен тратить свой капитал. Капитал следует тщательно сохранять. Что бы ты подумал о фермере, который проел свое семенное зерно? — Глупый фермер, не так ли? Поэтому капитал, который является как бы "семенным денежным фондом", должен быть сохранен. Это твой единственный шанс на следующий урожай".

Джонни не может оспорить Ваши доводы, и, подумав над этим вопросом, он говорит:

"Окей, я отложу два доллара. И таким образом я могу остаться в бизнесе и продолжу получать прибыль в один доллар. Но разве я не имею права потратить свою прибыль в один доллар?"

Теперь Вы получаете возможность показать Джонни разницу между тем, чтобы остаться бедным и стать богатым. Вы говорите: "Если ты будешь тратить всю свою прибыль, то ты придешь к разорению и будешь несчастлив".

Джонни может не понять этого. Тогда Вы можете показать ему, как живут люди в самом бедном квартале города и затем спросить его: "Ты бы хотел жить так, как они?"

"Нет".

"Тогда хорошо. Ты не должен истратить весь доллар".

"Тогда что я должен с ним делать?"

"Во первых, ты должен заплатить свои налоги". А детям это легко усвоить. Они платят налоги, когда что-либо покупают и тратят свои деньги — если только они не начали делать серьезные деньги, и, в таком случае Вы должны рассказать им о Федеральных налогах (помните курицу с ее золотыми яйцами?)

Затем Вы должны напомнить Джонни о необходимости благотворительности. Джонни говорит: "О, да! Вот десять центов для тех, кто беспомощен и не в состоянии обслужить себя. Теперь я могу потратить остальное?"

"Нет, нет", — отвечаете Вы. — "Ты все еще можешь потерпеть неудачу и не быть полностью счастливым".

"О`кей, что же еще?", — говорит Джонни с нетерпением.

"Следующие десять процентов из твоей прибыли в один доллар предназначены для увеличения твоего капитала. Если ты будешь откладывать по десять центов с каждого доллара прибыли, то однажды ты будешь иметь достаточно денег, чтобы купить две бутылки моющего средства вместо одной".

"О, конечно", — теперь Джонни действительно понимает. — "Если я смогу купить две бутылки вместо одной, то я избавлю себя от лишней поездки и буду иметь возможность продать больше бутылок".

Как хорошо!

Затем Вы объясняете ему, что некоторые компании снижают для Вас цену, если Вы покупаете два предмета. Если они продают одну бутылку за два доллара, то две бутылки они могут продать за три доллара и восемьдесят центов. Джонни в восторге: "Здорово!" — восклицает он. — "если я их продам, то смогу получить еще больше прибыли!"

И это правда. Каждый получает выгоду от увеличения капитала. Компании удается продать сразу две бутылки, Джонни избавляется от лишней поездки и экономит некоторые средства; он может сохранить эти сэкономленные средства или передать мистеру Джонсу в качестве побудительного мотива, чтобы он купил две бутылки вместо одной."

Джонни говорит: "Так, ясно. Теперь я могу истратить остаток моей прибыли?"

"Нет, нам необходимо сделать еще одну вещь. Мы должны сдать твои деньги в аренду в банк."

"Зачем это нужно делать?"

Вы объясняете: "Десять процентов твоей прибыли необходимо положить в финансовую организацию, такую как банк. Банк будет платить тебе вознаграждение за аренду твоих денег. Это вознаграждение называется процентом".

"Почему банк намерен так делать?"

"Потому что некоторые проекты, такие как строительство небоскреба или завода, требуют больше капитальных средств, чем может иметь любой отдельный человек. Поэтому у нас есть система, при которой мы все можем вкладывать наши деньги в банк. Так что банк располагает достаточными средствами, чтобы финансировать крупномасштабные проекты. Это помогает создать больше рабочих мест и это помогает каждому. И кроме того, банк заплатит тебе за пользование твоими деньгами".

"какой процент они платят детям?"

"Такой же, как и взрослым".

У Джонни есть время обдумать это. "Вы полагаете, что я получу тот же процент, что и взрослый, хотя я еще ребенок?" — спрашивает он недоверчиво.

"Да, это так? Твои деньги будут расти также быстро, как и деньги любого другого человека".

"Я могу забрать свои деньги обратно?"

"Конечно, и ты всегда получишь больше, чем вложил".

"Да, это хорошо. Теперь я могу потратить то, что у меня осталось?"

"Да, Джонни, теперь походи и купи себе мороженое".

Держу пари, что, по всей вероятности, Вы все это знаете. Но когда я встретил мистера Шоаффа в свои двадцать пять лет, я был почти также наивен, как и Джонни. Я удивляюсь, как многие взрослые люди никогда не задумывались над тем, что они могут иметь свой план достижения богатства...

Если у Вас есть дети, то обязательно объясните им, что такое план достижения богатства. Покажите им, что, если они начнут использовать формулу 70/30 еще в молодом возрасте, то к сорока годам они обретут финансовую независимость. И потом они смогут всю свою оставшуюся жизнь делать только то, что они хотят делать.

Позвольте мне дать Вам определение понятий "богатый" и "бедный". Бедные люди тратят свои деньги и откладывают то, что остается. Богатые люди копят свои деньги и тратят то, что остается. Речь идет об одной и той же сумме денег — просто разная философия.

Есть два человека, каждому по двадцать лет, каждый зарабатывает по тысяче долларов в месяц, и заработок каждого увеличивается одинаково с течением времени. Один из них придерживается философии — тратить деньги, откладывая то, что остается; другой — сначала отложить, а затем тратить то, что остается. Сегодня первого из них (если Вы знаете их обоих) Вы можете назвать бедным, а второго богатым.

Но экономия, подобно любой другой форме дисциплины, имеет поначалу незначительный эффект. В конце дня, недели или месяца результаты будут значительно заметнее. Через пять лет разница станет явно осязаемой. А через десять лет различие будет значительным.

Есть великая философия, которую мы можем позаимствовать у братьев наших меньших из царства животных. Она называется "философия муравья". Есть библейское изречение, призывающее каждого, особенно ленивых людей, учиться у муравьев. Муравьи уникальны по двум причинам:

во-первых, муравей никогда не бывает неподвижен. Если он идет куда-то, и Вы кладете препятствие на его пути, то он будет пытаться либо вскарабкаться на это препятствие, либо пройти под ним, либо обойти его. Если вы уберете препятствие, он пройдет. Если Вы снова кладете препятствие на его пути, то муравей будет долго выискивать вариант прохода — через, под, вокруг препятствия. Как долго он будет пытаться делать это? Пока не умрет. Муравей никогда не бывает в состоянии покоя.

Какой урок!

В чем состоит вторая причина уникальности муравья? Как Вы думаете, что муравьи планируют все лето? Правильно — как провести зиму. А сколько должен собрать один муравей летом, чтобы подготовиться к зиме? Все, на что он способен. Как мудро!

Вы помните басню о стрекозе? Она смеялась над муравьем, который собирал все лето, в то время как она резвилась в высокой траве, не заботясь о будущем. Когда пришла суровая зима, то она умерла голодной смертью, в то время как у муравья был полный достаток.

Богатый или бедный — разница заключается не в том, сколько Вы зарабатываете, а в том, как Вы используете то, что Вы зарабатываете. Выбор — за Вами.

КОРРЕКТИРОВКА В СЕРЕДИНЕ ПУТИ

Что Вы представляете себе, когда думаете о старых людях? Вы представляете себе людей, которые отчасти беспомощны и которые живут на весьма ограниченные средства?

Таковы, действительно, преобладающие условия жизни тех людей, которые входят в так называемую группу "граждан старшего возраста".

Разве не было бы замечательно, если бы мы смогли изменить этот стереотип? Я пришел к новому определению, какими должны быть дедушки и бабушки. Основная роль дедушек и бабушек должна заключаться в том, чтобы они научили своих внуков, как стать богатыми, культурными и счастливыми людьми, "такими же как мы". Дедушки и бабушки не должны говорить: "Мы проработали всю свою жизнь и теперь мы нуждаемся в

помощи". Они должны быть в состоянии сказать:

"Мы проработали всю свою жизнь и теперь мы можем помочь". Если Вы не достигли финансовой независимости к сорока или пятидесяти годам, то это вовсе не означает, что Вы живете в плохой стране. Это вовсе не означает, что Вы живете в плохом обществе. Это также не значит, что Вы живете в плохое время или что Вы сами плохой человек. Это означает просто-напросто, что Ваш план — плохой план.

И Вы в этом далеко не одиноки. Многие из нас сбиваются с курса.

Когда запускали ракету на Луну, то было известно, что она возможно несколько отклонится от курса. Было известно также, что первый комплект систем наведения будет недостаточен для всего полета. Что обязательно потребует корректировки в середине пути.

То же самое относится и к Вам, и ко мне. Время от времени мы также должны проводить нашу собственную корректировку в середине пути, если мы хотим достичь финансовой независимости. В конце концов, разве Вы не хотели бы стать тем дедушкой или той бабушкой, которые могут служить образцом достижения богатства и счастья?

СОХРАНЕНИЕ СЧЕТА

Вскоре после того, как я встретил мистера Шоаффа, он спросил меня, есть ли у меня финансовый отчет. Я спросил: "Что это такое — финансовый отчет?" Мистер Шоафф терпеливо объяснил мне, что очень важно точно знать, каково Ваше финансовое положение, не обманывая при этом самого себя. Только когда Вы знаете, в каком положении Вы находитесь. Вы можете составить хороший план по продвижению вперед и достижению того положения, которое Вы хотели бы иметь.

Это не трудно сделать. Вы просто проставляете величину Ваших активов на одной стороне листа бумаги и общую величину того, чем владеете, или ваши пассивы на другой стороне. Затем путем вычитания Ваших пассивов из Ваших активов Вы получаете сумму, которая означает Вашу истинную финансовую ценность. Эта сумма вовсе не означает, сколько Вы стоите, как личность, она означает лишь Вашу ценность в монетарном выражении.

Я сказал мистеру Шоаффу: "Мое финансовое положение выглядит не слишком хорошим". Он ответил: "Важно не то, насколько хорошо оно выглядит. Важным является то, что Вы даете оценку".

Итак, я составил свой первый финансовый отчет. Я имел множество пассивов. Я был должен деньги своим родителям, финансовой компании, я имел долг за свой автомобиль, я также имел долги перед рядом других организаций, которым я обязан был выплачивать ежемесячно. Теперь, что касается активов, то я старался наскрести по мелочам. Я записывал все, что только мог придумать. Я даже включил свои ботинки! В конце концов, они что-то стоили. Ой! Как неловко иметь мало — после шести-то лет работы!

Вне всякого сомнения Ваше положение намного лучше. Даже если это не так, то Вам все же необходимо иметь финансовый отчет. Вам же не нужно выносить результаты на общественную доску объявлений;

совсем не обязательно, чтобы Вы доводили их до сведения общества. Но невероятно важно, чтобы Вы знали, каков счет Вашей сегодняшней финансовой игры.

В своем финансовом отчете начните вести строгий учет Вашего дохода и Ваших расходов. Вы когда-нибудь слышали выражение: "Я не знаю, куда все уходит"? Никогда не будьте тем человеком, который так говорит. С этого момента Вы должны четко знать, куда все уходит и откуда все приходит.

Я ОБНАРУЖИЛ, ЧТО ПРОСТО ДЕЛАТЬ ХОРОШИЕ ДЕНЬГИ -ЭТОГО ЕЩЕ НЕДОСТАТОЧНО. Я ОБНАРУЖИЛ, ЧТО ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ПОЛУЧАТЬ ДЕСЯТЬ ТЫСЧЯ ДОЛЛАРОВ В МЕСЯЦ И ВСЕ РАВНО ИДТИ К РАЗОРЕНИЮ.

Вы скажете: "Как Вы можете разориться, получая десять тысяч долларов в месяц?" Очень просто! Если будете тратить одиннадцать тысяч. И поверьте мне, когда Вы зарабатываете десять тысяч, то не трудно потратить одиннадцать тысяч. Как кто-то однажды сказал: "Если Ваши расходы превышают Ваши доходы, то стоимость Вашего содержания станет Вашим крахом". Итак, станьте хозяином всего, что имеете и каким Вы являетесь. Именно здесь произрастают семена великого в жизни — великого богатства, великого здоровья, великих результатов, великого влияния и великого образа жизни. Проявляйте интерес и даже выработайте привычку делать мелкие дела хорошо. Это поможет Вам стать умудренным человеком — одним из тех, кто знает основные стратегии достижения богатства и счастья.

Есть библейское высказывание, согласно которому, если Вы поверите в некоторые вещи, то однажды Вы станете правителем многих вещей. Эта философия имеет большое значение. Жизнь неохотно управляет состоянием и несет ответственность перед тем, кто портит свой платежный чек. Но взяв на себя ответственность за ведение счета Вашей жизни, Вы сделали большой шаг на пути к жизни, полной изобилия.

ПОЗИЦИЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К БОГАТСТВУ И СЧАСТЬЮ

Я обычно говорил: "Я ненавижу платить свои налоги". Мистер Шоафф на это сказал: "Хорошо, но Вы можете жить таким образом, как если бы Вам хотелось это делать — вот это верная будет позиция".

Я был несколько в замешательстве. Я думал, что можно было иметь только одну позицию в этом вопросе. Я удивился тому, что он имел в виду... Я обычно говорил: "Я ненавижу оплачивать свои счета".

А он сказал: "Хорошо, но Вы можете жить так, как если бы Вам хотелось это делать".

Я же думал, что есть только одна позиция.

Я обычно говорил: "Я ненавижу расставаться со своими деньгами"

Мистер Шоафф сказал: "Это один вариант выбора жизненной позиции и стиля жизни".

В конце концов я спросил: "А есть ли другой вариант отношения к этим вещам?"

Мистер Шоафф ответил: "Что, если Вы скажете — мне нравится оплачивать мои счета, сокращать свои пассивы и повышать свои активы?"

Что, если Вы скажете — мне нравится расставаться с моими деньгами и пускать в оборот, помогая тем самым созданию динамичной экономики? Разве не будет лучше, если Вы научитесь говорить "мне нравится" вместо "я ненавижу"?"

Какой невероятный способ взгляда на жизнь! И хотя мне потребовалось некоторое время, чтобы научиться искренне говорить "мне нравится", переход от ненависти к любви, к большой перемене в моей жизни.

Мистер Шоафф даже убедил меня выплачивать взносы за мой автомобиль с удовольствием. Он сказал: "Следующий раз, когда Вы будете платить сто долларов в счет Вашего очередного взноса, положите в конверт записку со словами — "С большим удовольствием я посылаю Вам эти сто долларов" Широко улыбаясь, он продолжал: "Вы не можете себе представить, какое оживление это вызовет у получателя. Они вряд ли получают много таких записок, как эта. Но более важно, что произойдет с Вами. Вы почувствуете, что владеете ситуацией, придерживаясь философии, которая несет радость вместо фрустрации".

Финансовая независимость?

Вы можете ее достичь. Почему бы не начать сегодня? Все, что необходимо, это дисциплина в соблюдении правила 70/30 в Вашей жизни. Независимо от того, молоды Вы или не очень, никогда не бывает слишком поздно, чтобы выйти на правильный путь.

ГЛАВА VIII

Стратегия 5: Учитесь управлять своим временем. Как стать умелым хозяином своего времени

Несколько лет тому назад, когда я был с циклом лекций в ЮАР, мне случайно попалось краткое эссе Арнольда Беннета на тему о времени. Оно настолько мне понравилось, что я хотел бы поделиться им с Вами.

Время — это непостижимый исходный материал для всего в этом мире. Имея время — мы можем все, не имея его — ничего.

Получение человеком времени в полное распоряжение — это поистине ежедневное чудо, каждый неподдельно изумляется этому феномену, когда начинает его изучать.

Вы встаете утром, и подумать только! Ваш кошелек волшебным образом уже наполнен двадцатью четырьмя часами нерукотворной вселенной материей Вашей жизни. И все это Ваше. Это нельзя похитить. И никто не получает этого ни больше и ни меньше.

В царстве времени нет аристократии богатых и нет аристократии интеллектуалов. Даже гений никогда не получит в награду лишнего часа в сутки. Здесь нет также никаких наказаний. Вы можете тратить Ваш бесконечно ценный "предмет потребления" столько, сколько Вы хотите, и тем не менее, Вы никогда не будете лишены его.

Кроме того, Вы не можете воспользоваться будущим временем.

Невозможно получить время в долг! Вы можете тратить время только текущего момента.

Вы не можете тратить время завтрашнего дня, оно хранится для Вас.

Я сказал, что время — это чудо, разве не так? У Вас ежедневно есть эти двадцать четыре часа для Вашей жизни. В них Вам необходимо вместить Вашу заботу о здоровье,

удовольствии, деньгах, удовлетворении, уважении и о развитии вашей Бессмертной души.

Правильное использование времени, наиболее эффективное использование времени — это вопрос величайшей важности и самой настоятельной необходимости. Все зависит от того, как Вы используете время. Ваше счастье — та неуловимая награда, к которой все стремятся, зависит, мой друг, от этого.

Если человек не может организовать так, чтобы находящийся в его ведении "доход" в двадцать четыре часа точно соответствовал всем необходимым "статьям расхода", то

такой человек будет постоянно пребывать в состоянии беспорядка — всю свою жизнь

У нас никогда не будет никакого дополнительного времени. Мы имеем и всегда имели только то время, которое есть.

ЧЕТЫРЕ ПОЗИЦИИ В ОБРАЩЕНИИ СО ВРЕМЕНЕМ

Время — это наиболее ценный "предмет потребления", которым мы располагаем.

Поэтому умение обращаться с ним оказывает наиболее глубокое влияние на то, как проходит наша жизнь. Каждый из нас выработал свою позицию в обращении со временем, причем, независимо от того, сознательно мы это сделали или нет. Эта позиция определяет подход человека к распределению времени.

Существует четыре различных позиции относительно обращения со временем. Каждая из этих позиций обуславливает свой совершенно различный образ жизни.

1. Менталитет никчемного человека

Никчемные люди — люди без цели и занятий — вообще игнорируют сам предмет времени как таковой. Они предпочитают вести, по возможности, бессистемный образ жизни. Они допускают, что их жизнь бесцельно катится как перекасти-поле, подгоняемое легким ветром пустыни, наслаждаясь при этом неопределенностью и спонтанностью, которые сопровождают такой образ жизни.

Если у них есть работа, то это обычно временная работа, поскольку они восстают против

любой системы и любой попытки упорядочить время. Такой типичный бесцельный человек будет говорить: "Я опаздывал всю свою жизнь. Я, наверное, просто никогда не смогу управлять своим временем. Ну и черт с ним! Я просто буду спокойно относиться к этому и буду воспринимать то положение, в котором я нахожусь, с добротой и готовностью".

Что-нибудь неправильное есть в этой позиции? О ком это я говорю? Да, это Ваша жизнь. Если Вы осознаете, что Вы сами привержены такому образу жизни, то учтите, что такая позиция скольжения по главным и побочным путям жизни станет препятствием для любого шанса реального прогресса. Вы не сможете скользнуть по Вашему пути к лучшей жизни.

2. Хозяин времени с девяти до пяти

Другая группа людей, возможно, большинство придерживаются позиции в отношении времени, которая занимает место где-то между позицией никчемного человека и позицией трудоголика. Эти люди работают наилучшим образом, при умеренном уровне нагрузки. Они могут управлять лишь немногими проектами одновременно. Они предпочитают, чтобы их вечера были свободными — чтоб "наслаждаться запахом цветов" на протяжении всей жизни.

Человек работает на компанию, затем решает начать свой собственный бизнес. Но поскольку его ответственность растет, поскольку он видит, что должен приходить на работу раньше других, а уходить с работы намного позже последнего швейцара, то он думает: "Лучше я буду работать на кого-то другого. Пусть ему достанется вся слава и головная боль".

Он не прав? Конечно, нет — нет, если у него только два варианта — либо работать по двенадцать часов, либо иметь место работы с девяти до пяти (Вы увидите, когда мы будем рассматривать четвертый принцип отношения ко времени, что это не только его единственные варианты). Когда он пытался раскрутить свою собственную компанию, он превысил тот максимальный уровень затраты времени, при котором он мог спокойно работать. И поэтому он решает отказаться от своего замысла, будучи убежденным в том, что цена успеха слишком высока для него.

Не каждый умеет обращаться с высокой ценой успеха. Причем, это справедливо не только для независимого бизнеса. Это в равной степени справедливо и для многих руководящих сотрудников корпораций, насколько я знаю. Вот одна история, которая иллюстрирует ту мысль, что некоторые люди должны ограничивать ту цену, которую они платят.

Маленькая девочка спрашивает мать: "Почему папа не играет со мной? Он приходит домой с работы и сразу уходит в свой кабинет. А после обеда у него опять много работы. Я хочу играть с моим папой. Может быть, он меня больше не любит?"

Мама, сдерживая боль и слезы своего собственного одиночества, пытается объяснить: "Детка, твой папа очень занят. Он очень сильно тебя любит и именно поэтому так много работает. У него так много дел, которые он должен делать в своем офисе, что некоторые из них он приносит, чтобы сделать дома".

Некоторое время девочка обдумывает, что сказала ей мать. А затем, широко раскрыв глаза, она говорит: "Хорошо, если он не успевает сделать свои дела в офисе, то почему его просто не переведут в ослабленную группу?"

Действительно, почему нет! Есть предельная цена, которую человек должен платить за финансовый успех и успешную карьеру. И эта предельная цена появляется тогда, когда другие важные жизненные ценности кладутся на алтарь материального успеха.

Я знаю это... Я сам лишь позднее понял, после того, как в моей жизни произошел ряд событий, что я платил слишком большую цену. Если бы я знал, сколько это будет стоить до того, как я начинал, то мне никогда бы не пришлось платить такую высокую цену.

3. Трудоголик

Устаревшая концепция успеха, типичным представителем которой был Вилли Ломан из пьесы "Смерть коммивояжера", основана на том, что человек должен работать больше и упорней. У трудоголика никогда не бывает состояния, когда он посчитал бы, что хватит работать. Он или она работают по десять, двенадцать, четырнадцать часов в сутки. Трудоголик стремится работать на двух работах, причем, вплотную чередуя одну работу с другой. Удовлетворение наступает только тогда, когда сон побежден, радость отвергнута и еще больше дел закончено.

Мы все знаем результаты такого типа поведения. Хотя трудоголик часто и является объектом восхищения со стороны аутсайдеров, его поведение может привести к отчуждению от семьи, потере здоровья и, возможно, к кризису жизненных ценностей. Парадоксально, но трудоголик не всегда тот человек, который делает самые большие деньги. Это происходит потому, что часто он больше ориентирован на само дело, а не на результат.

Если бы можно было выбирать из трех принципов отношения ко времени, которые я до сих пор рассматривал, я был бы вынужден выбрать первый вариант. Но, к счастью, есть еще одна позиция относительно обращения со временем, которую я считаю идеальной.

4. Умелый хозяин времени

Четвертый и наиболее просвещенный подход ко времени проистекает из первых трех. Умелый хозяин времени распределяет время для каждого аспекта своей жизни. Он даже выделяет время для бездействия, планируя время для "ничегонеделания". Подобно человеку, входящему в категорию работающих с девяти до пяти, он знает предельное число часов работы, и у него всегда есть время для таких важных жизненных ценностей, как семья. Так же, как и трудоголик, он никогда не боится работать большее количество часов, но только тогда, когда это необходимо.

То, что делает умелого хозяина времени умелым, — это его способность планировать так свое время, что ему приходится работать лишь несколько часов, однако делает он за это время больше, чем трудоголик. Каким образом это ему удастся? Просто он работает более интенсивно, что не всегда означает дольше — сосредоточив при этом внимание на повышении своей производительности в час, а не увеличении количества часов.

Умелые хозяева своего времени ищут новые возможности увеличения своей производительности. Другими словами, они увеличивают свое богатство за счет использования "системы рычагов".

"Система рычагов" позволяет Вам умножить Ваши ресурсы во много раз. Например, Вы можете использовать деньги в качестве такого рычага, сделав продуманный заем, предназначенный для приобретения недвижимости или для открытия собственного бизнеса. Вы можете использовать фактор времени в качестве такого рычага, во много раз увеличив Ваши усилия за счет увеличения численности персонала, занимающегося продажами, или путем передачи наименее производительных работ более компетентным сотрудникам.

СОВЕРШЕННОЕ ВЛАДЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ

Вот ключ к пониманию умения управлять временем. Либо Вы управляете Вашим днем, либо Ваш день будет управлять Вами. Действительно необходимо определить, кто же здесь возьмет верх. Вы понимаете, что намного легче утратить контроль, передать бразды правления и лишиться способности управлять временем.

Один из наилучших способов начать вновь обретать контроль над своим временем — это научиться говорить слово, позволяющее наиболее эффективно управлять временем. Вы

знаете, какое это слово? Это слово - "Нет".

Я до сих пор испытываю трудности с этим. Так легко говорить всем "Да" — чтобы быть "милым" человеком. Говоря "Да", мы тратим потом многие часы, пытаюсь освободиться от тех обязательств, на которые мы с самого начала не должны были соглашаться. Это одна из основных причин пустой траты времени.

В конце концов, я научился говорить слово "Нет" вполне вежливо. Как? Вот как я это делаю. Я говорю: "Нет, я не думаю, что смогу. Но если что-нибудь у меня изменится, я Вам позвоню". Итак, не лучше ли позвонить людям с хорошей новостью и сказать им, что Вы, в конце концов, можете это сделать? Попробуйте, это работает! Мой друг Рон Рейнольдс любит говорить: "Язык мой, враг мой".

Другой способ, позволяющий восстановить контроль над временем и научиться управлять своим днем, состоит в следующем: если Вы работаете, то работайте, а если Вы отдыхаете, то отдыхайте. Смешение этих двух занятий никогда не работает. Вы должны прекратить обманывать самих себя, делая и то, и другое вместе.

Если Вы работаете и отдыхаете одновременно, то Вы не можете испытывать всей радости, которую вам дарит большое достижение в работе, а с другой стороны, Вы не в состоянии насладиться полным избавлением от забот, которое дарит нам только полнейших отдых.

МНЕ ЭТО ЗНАКОМО...

Я обычно говорил: "я обещал своей семье отдых на побережье. Я обещал им, что мы поедem. Что они обо мне подумают, если я не сделаю этого?" И я ехал с семьей на море, все время при этом думая:

"Я должен быть в офисе. Как получилось так, что я на взморье? Мне еще так много надо сделать. Как я могу внезапно прервать это путешествие, чтобы вернуться к работе?" И в результате?

Я портил свое потенциально прекрасное время отдыха своими мыслями о работе.

Я имел также обыкновение делать и наоборот. Я говорил на работе:

"Я собираюсь убежать в три часа, чтобы погонять на своем мотоцикле". Представьте себе, о чем я мог думать оставшуюся часть дня? — Правильно, о том, как я буду гонять на мотоцикле.

Теперь, когда я бываю с циклом лекций в Испании, Африке или Австрии, я делаю эти поездки рабочими поездками. Каждый день заполнен: лекции, интервью, конференции. Но когда мои рабочие обязанности закончены, то я нахожу время для отдыха, игры, удовольствий. Это был ценный урок.

Один мой друг, преуспевающий подрядчик составил график, в соответствии с которым он неделю работает, неделю отдыхает. Он назвал его графиком "работа-неделю-отдых-неделю". На самом деле, если Вы подсчитаете уик-энды, то реально он отдыхает девять дней, а работает пять дней. Просто роскошь, правда? Но разрешите мне сказать Вам следующее: в течение этих пяти дней, которые он работает — он действительно работает.

Вы не можете себе представить, какую ураганную деятельность он развивает.

Действительно, все дымится вокруг, когда он часами работает с секретарями, бухгалтерами, архитекторами и управляющими. В эти пять дней он отдает максимум усилий. Он выполняет все дела в режиме нон-стоп. Затем он прекращает все дела и едет отдыхать с семьей. Поразительно!

САМОПОЗНАНИЕ

Одно из основных правил умения творчески управлять временем гласит: ПОЗНАЙ САМОГО СЕБЯ. Каждый из нас имеет уникальные биологические часы, которые ежедневно контролируют пики и спады нашей производительности.

Определите, когда у Вас бывает максимум энергетической активности. Если Вы наиболее

продуктивны ранним утром, то используйте это и запланируйте свои самые крупные проекты на первую половину дня. Например, если Ваша карьера связана с тем, что Вы должны работать с людьми, разговаривать, убеждать их, то планируйте такие встречи на время утреннего завтрака.

Но если, наоборот, утреннее время для Вас — самое трудное, и до ланча Вы с трудом вспоминаете свое имя, то планируйте Вашу наиболее важную деловую активность на время после обеда или на вечер.

Затем проанализируйте свои привычки. Например, если Вы до сих пор не привели в порядок свои канцелярские дела или если Вы в течение ряда лет обещали сами себе наладить регистрацию и сбалансировать счета, и Вы до сих пор этого не сделали — то примите это как факт и возьмите кого-то в помощники. Вы, вероятно, не изменитесь. Ваши слабости не должны вредить Вам, если Вы научитесь делегировать ответственность. Это также является частью умения творчески управлять временем.

Несколько лет тому назад мои сотрудники пришли к выводу, что я плохой курьер. Поскольку я постоянно разъезжал, они часто просили меня передать документы людям в тех городах, куда я направлялся с поездкой. "Конечно, нет проблем", — отвечал я и рассеянно клал бумаги в карман пиджака. Неоднократно я вспоминал об этих не отправленных документах, только когда мне сообщали о них из моей химчистки... Спустя некоторое время мои сотрудники вновь обратились ко мне, говоря со мной, как с пятилетним ребенком: "Этот документ должен быть доставлен в Нью-Йорк. Вы уверены, что доставите его в это время?" Я сказал: "Конечно, Вы можете рассчитывать на меня". Нет необходимости говорить о том, что документ так и лежал в моем портфеле, когда я вернулся.

Итак, опять обещание было не выполнено. Каждому новому сотруднику, которого мы брали на работу, мой персонал внушал: "Не давайте ничего нашему председателю для передачи. Он хорош во многих делах, но он плохой курьер. Договаривайтесь с кем-то другим".

Вот такая моя характерная черта. Нет ничего постыдного в признании, что Вы не во всем безупречны, если Вы проявляете достаточную мудрость и не позволяете своей слабости мешать осуществлению Ваших целей. Действительно, осознание самого себя является одним из решающих аспектов умения управлять своим временем.

ТЕЛЕФОН

Мы все стали считать телефон чем-то само собой разумеющимся. Он настолько распространен сегодня, что вместо того, чтобы иметь по одному аппарату в каждом доме, мы имеем сегодня телефон в каждой комнате, а вскоре будем иметь в каждом автомобиле. И, не смотря на это, некоторые из нас затратили время, чтобы проанализировать, как использовать телефон с максимальной эффективностью. Таким образом, мы вынуждены признать, что хотя он обладает невероятным потенциалом с точки зрения эффективности, тем не менее телефон может быть также одним из наиболее деструктивных источников пустой траты времени в нашей жизни.

Вы понимаете, что если телефон является замечательным средством для Вас, то точно также он является замечательным средством и для любого другого. Точно так же, как Вы способны достать других за считанные секунды, так и другие имеют такую же возможность достать Вас немедленно. Эта реальность может оказаться разрушительной для любого ежедневного плана или установившегося распорядка дня.

Поэтому позаботьтесь о том, чтобы телефон служил, в первую очередь, для Вашего удобства. Возьмите под контроль: кто может позвонить Вам и когда. Если Вы располагаете такой роскошью, как секретарь, то научите его или ее записывать Ваши телефонные звонки. Или используйте автоответчик, с тем чтобы Вы могли перезвонить,

когда это Вам будет удобно.

Помните также, что телефон позволяет другим контролировать Ваше время, причем даже дома. Это означает, что если Вы не будете осторожны, то другие могут бесцеремонно вмешаться в Ваше время, которое Вы посвящаете семье или досугу. Не допускайте этого. В ходе повседневных встреч с друзьями или при проведении времени в семейном кругу найдите возможность избавиться от ответов на телефонные звонки. Вы можете использовать отвечающую службу, домашний автоответчик, или Вы можете просто вынуть штепсельную вилку. Ваша семья и друзья слишком важны для Вас, чтобы выслушивать настойчивый трезвон телефона в то время, которое Вы предназначили для них.

В дополнение к контролю поступающих к Вам телефонных звонков есть простой способ улучшить контроль за исходящими от Вас звонками: завести памятную телефонную книгу. Все мы впустую тратим время и деньги на телефонные разговоры. Вы когда-нибудь прислушивались, как Вы сами говорили: "Постойте, ведь было что-то другое, что я хотел обсудить с Вами. Я не могу это вспомнить прямо сейчас. Мне нужно будет Вам перезвонить." Мы все говорили так в то или иное время. Это великая пустая трата времени, и кроме того, это непрофессионально.

Какое решение? Прежде чем делать любой телефонный звонок, запишите ключевые моменты, которые Вы хотите затронуть. Это сделает каждый телефонный разговор более эффективным, более коротким и более профессиональным. Это позволит Вам также иметь запись каждого разговора.

Если Вам необходимо будет вспомнить какой-либо телефонный разговор, то перед Вами будет информация об этом разговоре. Например, Вы можете сказать: "Как обстоят дела у Вас, Джон, по тем четырем вопросам, которые мы с Вами на днях обсуждали?" Джон ответит: "Какие четыре вопроса? Мы не говорили об этом." И Вы можете спокойно показать Джону сделанную Вами запись Вашего с ним телефонного разговора.

ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВРЕМЕНИ

Мы все делаем многие вещи так, как делали их всегда в силу давно сложившихся привычек. Это, однако, становится расточительной роскошью, если мы хотим эффективно использовать свое время. Так что найдите время, чтобы проанализировать Ваши методы работы. Является ли современным Ваш метод систематизации? Как обстоят дела с Вашей бухгалтерией? Сегодня есть много электронных средств для повышения производительности. Наш век дал нам огромные возможности более быстрой обработки больших объемов информации. Вы можете воспользоваться некоторыми из этих электронных средств обработки информации.

В офисе у меня есть компьютер, который может делать большинство удивительных вещей и позволяет экономить массу времени. Кроме того, у меня есть портативный компьютер, которым я могу пользоваться и в поездке. После подключения к информационной сети я постепенно перевожу информацию через модем на мой главный компьютер. Какая экономия времени!

Конечно, эти новые аппараты электронной чудо-техники могут приводить также и к потере времени. Миллионы людей купили компьютеры для того, чтобы сводить баланс своих чековых книжек или заводить в них номера телефонов. Это все равно, что сесть в автомобиль и поехать с визитом к соседу, живущему за ближайшей дверью. Итак, необходимо тщательно проанализировать, как следует использовать эти новые электронные средства. И если Ваш бизнес более сложен, то пусть эксперт помогает Вам. Помните, Вам совсем не обязательно хорошо уметь делать все, если есть другие люди, которые могут восполнить Ваши недостатки.

ЗАДАВАЙТЕ ПРАВИЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

Если Вы задаете вопросы — как правило, более специфические вопросы — руководящим работникам, которые являются одним из самых больших специалистов по экономии времени, то задавайте правильные вопросы. Из психологии поведения человека мы знаем, что все является следствием чего-то другого. И когда возникает проблема, то это обычно свидетельствует о том, что где-то подспудно есть более глубокая причина.

Самый лучший способ дойти до сути вещей состоит не в том, чтобы делать поспешные заключения, а в том, чтобы задавать вопросы...

Если у Мэри не получается с продажами, то мы можем сказать:

"Окей, мы должны провести для Мэри лекцию о том, как нужно продавать". Или мы должны спросить у ее супервайзера: "Почему Мэри не удается продавать?" Супервайзер может сказать: "Она не делает достаточного количества звонков". Затем мы спрашиваем дальше:

"Почему она не делает достаточного количества звонков?" И нам сообщают: "Потому что она не может достаточно рано начать свой день".

Я думаю, мы могли бы здесь остановиться и попытаться как-то мотивировать Мэри, чтобы она начинала свой день раньше. Но вместо этого мы задаем еще один вопрос:

"Почему Мэри не может начать свой день раньше?" Теперь, в конце концов, мы попали в суть вопроса. Возможно, у Мэри есть какая-то личная проблема. Возможно, здесь дело не в ее умении продавать, которое нуждалось бы в усовершенствовании.

Реальные причины серьезных проблем находятся глубоко внутри. Научившись задавать надлежащие правильные вопросы, Вы можете экономить для себя огромное количество времени, так как намного быстрее будете видеть суть проблем.

ЧЕТЫРЕ СПОСОБА ИЗЛОЖЕНИЯ МЫСЛЕЙ НА БУМАГЕ

Одним из величайших способов успешного умения управлять временем является способность мыслить на бумаге. Создание успешного предприятия подобно строительству дома. Вы мысленно вынашиваете идеи, переносите их на бумагу и затем, согласно этому, реализуете проект. В моей компании у нас есть поговорка: РАБОТАТЬ НА ОСНОВЕ ДОКУМЕНТА, А НЕ НА ОСНОВЕ ИДЕИ.

Планирование дня также требует изложения мыслей на бумаге. Это просто никуда не годится, когда человек встает утром и говорит:

"Посмотрим, что я должен сделать сегодня?" Это слишком поздно. Самое лучшее, что может сделать такой человек, это использовать остаток дня на то, чтобы начать планировать, как он проведет следующий, следующую неделю, следующий месяц.

Изложение мыслей на бумаге — это творческий процесс. Он предполагает намного больше различных вариантов, чем только составление перечня: "Что нужно сделать".

Фактически есть четыре различных, но очень важных метода, которые Вы должны использовать при планировании Вашей жизни.

ВАШ ДНЕВНИК

На своих лекциях и интенсивных семинарах я отвожу много времени пропаганде ведения дневников. Я делаю это, так как глубоко убежден, что они являются бесценным средством для людей, серьезно изучающих вопрос, как добиться успеха в жизни.

Дневник — это то место, где собирается та информация и мудрые мысли, которые Вам встречаются на Вашем жизненном пути. Хорошие идеи могут высказаны почти любым человеком. Вы можете их услышать в особенно выразительной проповеди. Или Вам может попасться какой-то фрагмент информации, который Вы можете использовать. Великая идея может осенить Вас, даже когда Вы сидите за рулем. Самое главное:

НЕ ДОПУСКАЙТЕ, ЧТОБЫ ХОРОШИЕ ИДЕИ УСКОЛЬЗАЛИ ОТ ВАС

Великая идея может изменить Вашу жизнь — если Вы уловите ее. Всегда имейте дневник при себе, независимо от того, где Вы находитесь.

СБОРНИК ПРОЕКТОВ

У такого честолюбивого и занятого человека, как Вы. Всегда есть много проектов, над которыми Вы работаете, и людей, с которыми Вы имеете дело. Занятые люди, такие как Вы, часто чувствуют себя в роли жонглеров, которые вынуждены одновременно вращать множество тарелок. А это нелегко.

Одним из самых лучших методов сохранить контроль за всем этим — это завести сборник проектов — папку-скоросшиватель. Если Вы работаете с людьми, то отведите отдельную секцию в Вашей папке для каждого отдельного человека. В секции, отведенной для каждого человека, поместите всю необходимую информацию в табличной форме.

Отметьте характеристику человека, сведения о семье, его цели, сильные стороны, потребности или любую другую информацию, которую Вы сочтете нужной.

Как менеджеру, Вам может также потребоваться такая информация, как данные о продажах или графики исполнения работ. Таким образом, если Вам потребуется оценить ход работы, у Вас всегда будет конкретная и полезная информация.

Итак, в зависимости от специфики Вашего бизнеса или профессии Вам может потребоваться также иметь "таблицы" на каждый офис или управление. Или Вам может потребоваться классификация вопросов по проектам — вплоть до Вашего уровня. Самое главное здесь — сконцентрировать все данные, чтобы Вы могли сосредоточиться на них, не тратя впустую много времени на поиски информации в бесчисленных забытых файлах. Эта концепция сборника проектов может также быть эффективной и для Ваших личных дел...

Например, Вы можете "завести таблицы" на каждого из Ваших детей. Собрать информацию на своих детей — звучит несколько казенно? Тогда позвольте мне спросить Вас, Вы помните последний табель Вашего ребенка? А если да, то чем он отличается от предыдущего? Какое мероприятие Ваш ребенок просит Вас посетить с ним? Вы записали его? Вы помните последний важный разговор один на один, который у Вас с ним был? Что больше всего беспокоит Вашего ребенка?

Вы знаете, что дети помнят все случаи, когда они что-то делают со своими родителями. К несчастью, мы — родители, часто слишком заняты и бываем невнимательны. Наличие отдельного раздела для каждого Вашего ребенка всегда напомнит Вам о самом главном. Естественно, Ваши личные финансовые дела также выиграют от такой системы, так как она позволит Вам быстро навести справки относительно Ваших инвестиций, страховых полисов и так далее.

Итак, Вам действительно необходимо иметь дневник или сборник проектов при себе? Конечно, нет! Если все, что Вам нужно — это просто иметь при себе, то из этого реально ничего не выйдет. Но для тех из Вас, кто находится на пути к богатству и счастью, эти методики могут невероятно ускорит Ваш прогресс.

КАЛЕНДАРЬ

Другой способ, позволяющий организовать Ваши мысли на бумаге — это использование ежедневного календаря-ежедневника. В данном случае, когда я говорю о календаре, я имею в виду не тот тип календаря, в котором едва найдется место, чтобы вписать Ваши предстоящие встречи. Этот тип календаря, который я имею в виду, называется

"Ежедневник" — "Day-Timer" ("Day Timers" — это также название компании).

"Ежедневник" — это ежедневный журнал для записи Ваших встреч и планов. Но в нем есть место для многого другого. Здесь есть место, чтобы следить за расходами в Вашем бизнесе; есть место для результатов конференций. Для телефонных разговоров и списков того, что нужно сделать.

Ваш "Ежедневник" может быть также использован как место фиксации тех основных моментов дня и недели, которые Вы затем хотите занести в Ваш дневник или сборник проектов. Считайте его центральным местом, из которого Вы черпаете и обрабатываете всю информацию за день, неделю, месяц и даже год.

ПЛАН ИГРЫ

План игры может все изменить в мире и определить то, как закончится Ваша игра жизни. Термин "план игры" является ироничным, поскольку даже если, как кажется, мы понимаем важность составления стратегии игры в футбол или баскетбол, то лишь немногие из нас уделяют время тому, чтобы составить план игры для своей собственной жизни.

Вот первое и наиболее важное правило для плана игры Вашей жизни: **НЕ НАЧИНАЙТЕ ВАШ ДЕНЬ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ВЫ НЕ ЗАКОНЧИТЕ ЕГО ПЛАНИРОВАНИЕ.**

Поскольку каждый день — это бесценный фрагмент мозаики в стратегии Вашей жизни на пути обретения богатства и счастья, то всегда планируйте Ваш день, прежде чем начать его. И делайте это каждый день. Да, я знаю, вся эта писанина может быть утомительной. Но помните, что ценность — это плодотворный результат усилий, а не надежды. Если Вы овладели искусством планировать Ваш день, каждый день, то Вы готовы к переходу на следующий уровень достижения более высокого успеха.

Следующий ключевой момент: **НЕ НАЧИНАЙТЕ НЕДЕЛЮ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ ЗАКОНЧИТЕ ЕЕ ПЛАНИРОВАНИЕ.**

Планируйте Вашу неделю, прежде чем начать ее. Представьте себе, на что будет похожа Ваша жизнь, если в воскресенье вечером Вы будете сами себе задавать вопрос: "Что я должен сделать на этой неделе?" Да, я знаю, это связано с некоторым напряжением. Однако, если Вы научитесь планировать Ваши дни как часть Вашего общего плана игры на неделю, то все части будут подходить друг к другу гораздо лучше. В результате каждый день будет намного более эффективен.

Если Вы владеете искусством планирования на неделю, то Вы способны планировать вашу жизнь сразу на месяц.

Поэтому следующая ключевая позиция гласит: **НЕ НАЧИНАЙТЕ ВАШ МЕСЯЦ, ПОКА ВЫ НЕ ЗАКОНЧИТЕ ЕГО ПЛАНИРОВАНИЕ.**

Затем Вы научитесь координировать Ваши цели на день, на неделю и на месяц с Вашими целями на три месяца, на шесть месяцев и на год.

От Вас потребуется проявить высокую дисциплинированность. Но если Вы выполните это, то Вас можно будет назвать мастером-хозяином времени. Путь к искусству овладения временем может быть и "скоростной трассой", однако, я уверен, что Вы получите удовольствие и успеете насладиться и видом, и вкусом, и компанией других мастеров, похожих на Вас!

КАК ПОДГОТОВИТЬ ПЛАН ИГРЫ

Есть два аспекта, которые Вы должны понимать при составлении плана игры. Во-первых, план игры похож на таблицу, только вместо перечисления номеров в нем дан перечень деятельности. Во-вторых, Вы можете использовать методику составления плана игры как для единичного проекта, так и для ряда действующих совместно проектов.

Теперь, как он делается.

На листе линованной бумаги сделайте вертикальные колонки по числу дней, которые включает этот план. Затем с левой стороны листа напишите заголовок "деятельность". И под этим заголовком перечислите все виды деятельности, которые предстоит осуществить в отведенных рамках времени.

Например, вы работаете над началом кампании по выходу на рынок нового продукта. Для каждого необходимого вида деятельности (конференции по продаже, рекламная поддержка, упаковка, исследование рынка) Вы устанавливаете предельный срок и отмечаете его в таблице. Затем подсчитываете число дней, которое потребуется для выполнения и отмечаете их на Вашей таблице плана игры. Окончательным результатом является четкая визуальная презентация задач, стоящих перед Вами.

Составление плана игры — задача очень трудоемкая. Вы можете разорвать несколько уже готовых вариантов, прежде чем создадите безупречный план. Но задача является трудоемкой только потому, что Вам трудно определить приоритеты для всех Ваших проектов. Но как только Ваш план игры будет готов, Вы испытаете огромное чувство удовлетворения.

Держите Ваш план игры там, где вы его можете видеть.

Повесьте его на стене вашего офиса или поместите его в Ваш сборник проектов. Он будет служить Вам постоянным напоминанием о предстоящих задачах.

План игры может оказывать как стимулирующее воздействие, так и вызывать неприятные эмоции. Он становится неприятным, поскольку постоянно напоминает Вам о необходимости придерживаться Ваших планов. Он становится неприятным, когда Вы отстаете от намеченных сроков. Но он также является стимулирующим, поскольку Вы видите чудо превращения ваших мечтаний и планов в реальность. Это безмерное вознаграждение. Чувство, которое Вы испытываете, сродни чувству, которое переживает великий художник, глядя на свое завершенное полотно. Это удивительное чувство собственной силы.

Хорошо спланированный день — с начала и до конца — с его целью и содержанием, с его яркими красками и характерной особенностью, с его ощущением и структурой — этот хорошо спланированный день занимает свое место среди многих и становится ценным воспоминанием и подлинным сокровищем. И по мере того, как один хорошо спланированный день переходит в другой, жизнь оказывается шедевром, справедливым сочетанием испытаний и духовности. Об этом кто-то однажды сказал: "В полночь прилетают крылатые вестники и собирают все эти отдельные фрагменты, и уносят с собой, чтобы где-то сложить их в мозаику. И конечно, один вестник скажет другому, по случаю: "Подожди, пока ты увидишь это однажды".

ГЛАВА IX

Стратегия 6: Окружайте себя победителями. Принцип общения

Один из основных факторов, влияющих на формирование личности, которой Вы хотите стать, является также и одним из наименее понятых. Этот фактор — Ваше общение о

другими людьми — людьми, которыми Вы позволили войти в Вашу жизнь. Вы когда-нибудь задумывались над тем, каким образом другие люди формируют вашу жизнь? Эта мысль даже не приходила мне в голову, пока мистер Шоафф не сказал однажды: "Джим, никогда не недооценивай силу влияния".

Разумеется, он был прав. Влияние тех, кто окружает нас, настолько мощно, настолько тонко и настолько постоянно, что часто мы даже не можем представить себе, насколько это воздействует на нас.

Подумайте об этом. Если вокруг Вас люди, которые растрачивают весь свой доход, то Вы имеете блестящий шанс стать расточительным человеком. Если Вас окружают люди, которые предпочитают ходить на соревнования по борьбе, а не на концерты, то, по всей вероятности, Вы присоединитесь к ним. Такова сила воздействия окружающих.

Но это влияние может пойти еще дальше. Если Вас окружают люди, которые считают, что нет ничего страшного в том, если понемногу обманывать других, то и Вас тоже они могут убедить обходить некоторые правила. Люди могут действительно потихоньку сбивать Вас с пути истинного, пока однажды, пройдя путь в десять лет, Вы проснетесь утром и спросите самого себя: "Как я оказался в таком положении?"

И это будет не очень счастливый момент Вашей жизни...

Чтобы избежать пустой траты времени в компании неподходящих Вам людей, задайте сами себе три фундаментальных вопроса:

1. С какими людьми я трачу свое время?
2. Как они поступают по отношению ко мне?
3. Является ли общение с ними благотворными для меня ?
4. Не игнорируйте эти вопросы. Оцените то время, которое Вы тратите с каждым из Ваших знакомых. Является ли оно положительным и конструктивным или же негативным и деструктивным? Не уверены в ответе?

Тогда подумайте над следующими вопросами:

- Что они заставили Вас делать?
- Что они заставили Вас слушать?
- Что они заставили Вас прочесть?
- Где они заставили Вас побывать?
- О чем они оставили Вас задуматься?
- Как они повлияли на Ваши разговоры?
- Как они повлияли на Ваши чувства?
- Как они повлияли на Ваши высказывания?

В заключение, после того, как Вы действительно поразмышляете над этими вопросами, задайте сами себе еще один окончательный вопрос:

"Помогают ли мне мои теперешние приятели расти в том направлении; которое я выбрал, поставив перед собой цель?"

Если Вам достаточно посчастливится, и Ваш ответ будет "Да", то я рад за Вас. Но если Вы не так уверены, то самое время дать оценку Вашим взаимоотношениям с некоторыми из ключевых игроков в Вашей жизни.

Очень легко проигнорировать этот вопрос о влиянии. Наш "хороший парень" скажет: "Я живу здесь, но это не имеет значения. Я окружен этими людьми, но они не волнуют меня". Но он ошибается. Все имеет значение. Вот хорошая фраза для запоминания: ВСЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ.

Эта книга отличается от многих других тем, что она имеет дело с реальностью, а не выдает желаемое за действительное. На самом деле одна из главных задач этой книги

состоит в том, чтобы заставить Вас сказать: "Времена самообмана прошли. Я действительно хочу знать, каковы мои сильные стороны и мои недостатки, что имеет власть надо мной, что оказывает влияние на меня, чему я позволил воздействовать на мою жизнь".

Итак, рассмотрите эти вопросы, а затем еще раз внимательно изучите их. Все ценное заслуживает того, чтобы быть рассмотренным еще раз, особенно это относится к силе влияния.

Вы, может быть, слышали историю о маленькой ласточке...

Она закрывала один глаз своим крылом и горько плакала. Прилетела сова и спросила: "Маленькая птичка, что случилось?"

Ласточка отвела свое крыло и показала глубокую рану, которая зияла на месте глаза.

"Теперь я понимаю", — захала сова, моргая. — "Ты плачешь, потому что ворона выклевала твой глаз!"

"Нет," — грустно ответила птичка. — "Я плачу не потому, что ворона выклевала мой глаз, я плачу потому, что я позволила ей это сделать".

Есть кто-то, кто ругает Вас за Вашу мечту? Есть кто-то, кто пытается очернить образ Вашей мечты? Ведь так легко допустить, чтобы чужое влияние формировало нашу жизнь, особенно это относится к негативному влиянию. Легко допустить, чтобы окружение определяло направление Вашей жизни; чтобы чужое убеждение завладело нами, чтобы морские волны захватили нас, чтобы под чьим-то нажимом формировался наш характер. Вопрос заключается в следующем — разве это то, что Вы хотите?

Вы станете тем, кем Вы хотите и достигнете, и приобретете все, что Вы хотите, или же Вы допустите, чтобы другие украли Вашу мечту?

Если после анализа сложившегося в настоящее время Вашего круга общения Вы установили, что в Вашем саду общения имеется несколько сорняков, то Вы можете принять следующие меры.

Во-первых, Вы можете расстаться с теми людьми, которые деструктивно влияют на Ваше благосостояние. Я признаю, что это трудно сделать, особенно, если это касается члена Вашей семьи. Но если у Вас есть кто-то, кому доставляет большое удовольствие постоянно ругать Вас за Ваши мечты, цели или убеждения, то избавьтесь от его или ее влияния. Помните, это может быть тот выбор, который спасет качество Вашей жизни. Конечно, жизнь редко бывает простой. Иногда мы сами бываем вынуждены тратить время, общаясь с неприятными нам людьми — сотрудниками, партнерами по бизнесу и прочими. В тех случаях, когда Вы не можете полностью отмежеваться от людей, попытайтесь наладить с ними ограниченное общение.

Есть также такие ситуации, когда поверхностное приятное общение может оказывать длительное негативное воздействие на Вашу жизнь. Если Вы тратите по две ночи в неделю, пьянствуя с Вашими приятелями, то Ваша жизнь может, в конечном счете, выйти из равновесия. Последствия этого через пять, десять двадцать лет, считая с настоящего момента, могут быть опустошительными.

Легко оставаться посредственным человеком. Все, что Вам требуется для этого делать — это тратить основное время на незначительные дела с незначительными людьми. Умные люди соизмеряют свои действия. Они знают, что является главным, а что второстепенным. Их часто ставят в тупик подобные вещи.

Умные люди, конечно, могут иметь случайных друзей. Различие состоит в том, что они не тратят с ними свое основное время, они тратят с ними только время, предназначенное для отдыха, то есть относительно неважное для них время. Они просто не тратят попусту свое время на случайные дружбы и на разных гуляк.

Это Ваша жизнь. Вы можете тратить свое время с кем Вы хотите и как Вы хотите. Но я не

думаю, что потратились на эту книгу, чтобы я ублажал Вас. Вы должны рассмотреть Ваши приоритеты и ценности, включая Ваше окружение, и дать всему оценку. Время Вашего пребывания на этой Земле слишком коротко, чтобы тратить его недостаточно мудро.

РАСШИРЕННОЕ ОБЩЕНИЕ

От вопроса о разьединении позвольте перейти к более приятному вопросу: о расширенном общении. Закон расширенного общения гласит:

ПРОВОДИТЕ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ С ПРАВИЛЬНЫМИ ЛЮДЬМИ

Кто эти правильные люди? Это зависит от Ваших целей и задач. Но, в основном, ищите людей состоятельных и культурных — людей, которые тратят свое время, задумываясь над смыслом жизни, и которые совершают большие дела, благодаря дисциплине и упорству.

Вот что посоветовал мне мистер Шоафф вскоре после нашей встречи. Он сказал: "Если Вы действительно хотите добиться успеха, то Вы должны окружить себя правильными людьми".

И затем, искоса взглянув на меня, он добавил: "Конечно, при Ваших теперешних обстоятельствах Вам потребуется составить план и разработать схему, чтобы сделать это". И это было действительно так. Мне в самом деле потребовалось разработать план и составить схему, чтобы иметь в своем окружении надлежащих людей.

В те первые дни, когда мне нужно было устраивать презентации по продажам, я часто был вынужден парковать свой разваливающийся ветхий автомобиль без глушителя в отдалении за несколько кварталов от места проведения. Неизменно кто-нибудь спрашивал меня: "Кстати, Джим, как ты сюда приехал?" На что я отвечал: "О! Меня кто-то подбросил". Конечно, этот "кто-то" был я сам, который "подбросил" себя в шумной колымаге.

В действительности, не так уж трудно завести общение с преуспевающими людьми. Просто включите их в Ваше общество. У меня была знакомая, мой хороший друг, которая начинала с бизнеса продаж. Затем она вошла в торговую палату своего города, стала активным членом нескольких комитетов, прежде чем состоялось ее знакомство с ними, а затем она узнала, что ее пригласили играть в теннис с некоторыми наиболее влиятельными людьми города. Как Вы видите, не так уж трудно создавать новый круг общения.

Также, как мы уже обсуждали в одной из прежних глав, воспользуйтесь аппетитом богатого человека. Пригласите на обед богатого человека. Нет никакой установки, чему Вы можете научиться за один или два часа беседы, ориентированной на вопрос достижения богатства.

При расширении Вашего круга общения учитывайте Ваши жизненные ценности. Это называется общение с целью.

Например, найдите несколько преуспевающих людей, которые помогут Вам в составлении Вашего плана достижения успеха; найдите несколько людей с хорошим здоровьем, которые поддержат Вас в составлении плана физических упражнений и здорового питания; найдите некоторых людей, которые знают, как жить, чтобы они научили Вас секретам стоящего образа жизни. Не беспокойтесь относительно того, как добиться дружбы с этими людьми. Большинство преуспевающих людей любят делиться своими знаниями с другими (Вероятно, поэтому они и преуспевают, в первую очередь).

Преуспевающие люди тщательно разыскивают тех, кто восхищался бы ими. Они понимают, что вдохновение и знания можно получить в результате правильного стиля общения. Я не являюсь исключением из этого правила. У меня есть такое общение, есть человек, с которым я люблю и стараюсь проводить как можно больше времени. Он охотник на крупного зверя, миллионер, путешественник и предприниматель. Он является также одним из крупных философов в мире.

Мой друг обладает многими талантами, но две его способности просто необыкновенны. Во-первых, он обладает способностью запоминать события дня во всех деталях поминутно. Он не только может запомнить каждый день, но я уверен, что он может также вспомнить каждый день всей своей взрослой жизни. Он способен вспомнить каждую книгу, какую когда-либо читал. Он, кажется, может запомнить любой факт, о котором он узнал. Если у меня есть выбор поехать в зарубежную страну одному или заехать к нему и затем перепланировать и совместить его путешествие с моим, то я почти всегда выбираю последнее. Почему? Потому что он не пропустит ничего важного. Он впитывает каждое событие как губка.

Его второй талант — это его экспрессивность. Когда он возвращается из путешествия, он описывает в живых подробностях звуки и краски страны, обычаи и заботы ее народа, небольшие происшествия и большие события своей поездки. Он может изложить все, что он видел, потрогал и почувствовал волнующими и живыми словами.

Когда он подробно рассказывает о поездке, его слушатели могут ощутить грохот водопада, холодный порыв северных ветров, краски и запахи городов и сельской местности. Каким даром он награждает тех из нас, которым повезло знать его!

Что ценное может изложить человек при таком уникальном общении? Я знаю, однако я могу с уверенностью сказать, что в результате нашего общения, я расширил свои знания, углубил свое восприятие, свое мастерство, свою предприимчивость и свой образ жизни во много раз.

Где Вы можете испытать праздник интеллекта?

Достоин сожаления тот человек, у которого есть любимый ресторан, но нет любимого мыслителя. Этот человек заботится о питании своего тела, а не своего разума и души. Сегодня, благодаря Гутенбергу, Маркони и другим пионерам в области записи информации мы можем также общаться через океаны и сквозь века. Возможно, Вы не можете встретиться с человеком, но Вы можете прочесть его слова и услышать его записанный голос. Черчилля, Аристотеля и Линкольна больше нет в живых, однако их слова до сих пор могут волновать, вдохновлять и учить.

Общение — это одна из семи стратегий на пути к богатству и счастью. Старайтесь удерживать сорняки негативного влияния подальше от Вашей жизни. Вместо этого "выращивайте" семена конструктивного влияния. Вы не представляете, какой урожай большой удачи Вы соберете!

ГЛАВА X

Стратегия 7: Учитесь искусству жить хорошо. Ваша дорога к образу жизни более богатого человека

Мистер Шоафф в своей роли требовал от меня постоянного внимания. Как только я начинал применять его принципы в данной области, он немедленно выдвигал другой принцип фундаментальной важности.

Как только я начал продвигаться в своем бизнесе и стал зарабатывать больше денег, он сказал: "Джим, Вы должны не только научиться, как зарабатывать, но и научиться, как

жить"!

Я не понял. В действительности, я даже не обратил на это особого внимания. Я подумал: "ведь я упорно работаю, стремлюсь к достижению поставленных целей, стремлюсь к успеху. О чем он говорит? Что по его мнению, я упустил? Что здесь есть еще другое?" Словно прочитав мои мысли, мистер Шоафф улыбнулся и сказал:

"Джим, есть люди, которые живут в окружении прекрасных вещей и все же они не особенно счастливы; другие накопили огромные суммы денег и все же они бедны духовно и видят мало радости в жизни. Я хочу научить Вас искусству, как планировать свой образ жизни, искусству, как научиться жить".

"Хорошо", — ответил я. — "Я смогу подумать об этом, если у меня в самом деле будет очень много денег. А сейчас я должен просто научиться их зарабатывать. Вы так не считаете?"

"Нет, Джим", — сказал он, покачав головой. — "Легче научиться искусству планирования своего образа жизни, когда Вы располагаете еще небольшими суммами. На самом деле можно начать, имея две монеты по двадцать пять центов".

"Две монеты?" — воскликнул я. — "Как можно вообще заниматься совершенствованием образа жизни, имея две монеты по четверть доллара?"

Мистер Шоафф усмехнулся. Будучи превосходным коммерсантом, он сумел в конце концов завладеть всем моим вниманием. "Представьте, что Вам почистили Ваши ботинки. Ваш мальчик-чистильщик сделал невероятную работу для Вас. Он действительно навел непревзойденный блеск.

При оплате его работы Вы думаете, какие чаевые ему дать: дать ему одну или две монеты по четверти доллара? Если имеются в виду две различные суммы, то всегда делайте выбор в пользу большей суммы; станьте человеком, который выбирает две монеты по четверти доллара".

"Я должно быть что-то не уловил", — подумал я. Будучи несколько озадаченным, я спросил: "Какая разница — одна монета или две монеты в четверть доллара?"

"Все имеет свою разницу в этом мире. Если Вы скажете: "Ладно, я просто дам ему одну монету в двадцать пять центов", — это может сказаться на Вашем настроении на весь остаток дня. Вы будете чувствовать себя несколько виноватым, просто даже слегка неуверенным. Иногда в течение дня Вы будете посматривать на блеск Ваших ботинок и говорить: "Конечно, я дешево отделался. Какая-то ничтожная монета в двадцать пять центов за такой блеск?"

"С другой стороны", — добавил он. — "Если Вы решаете в пользу двух монет, то Вы целый день будете чувствовать себя преуспевающим и уверенным в себе человеком. Вы не можете себе представить, какую разницу даст Вам Ваш выбор в пользу двух монет в четверть доллара".

Спустя несколько лет в Детройте после одного из моих семинаров ко мне подошел человек и сказал: "Мистер Рон, Вы сегодня вечером воодушевили меня своим рассказом об отношении к двум монетам в четверть доллара. Я решил изменить всю свою жизнь. Вы однажды узнаете обо мне". И он ушел.

Несколько месяцев спустя, когда я опять был с лекциями в Детройте, тот же самый человек подошел к сцене, и широко улыбаясь, спросил:

"Вы помните меня?"

"Конечно, помню" — ответил я. — "Вы — тот человек, который заявил, что собирается изменить свою жизнь".

Он кивнул головой и сказал: "Я хочу рассказать Вам свою историю". — После Вашего последнего семинара я начал думать о том, с чего начать менять свою жизнь, и я решил начать со своей семьи. У меня две очаровательные дочери-подростки — самые лучшие дети, каких только можно пожелать. Они никогда не создавали мне никаких проблем. Но у меня всегда с ними был один трудный момент. Одно из их горячо любимых занятий —

ходить на рок концерты любимых исполнителей. И вот с этим у меня всегда были проблемы. Обычно они просили моего разрешения, и я говорил: "Нет, я не хочу, чтобы вы шли. Музыка слишком громкая. Вы испортите свой слух. И кроме того, там плохая компания".

Затем всегда происходило одно и то же. Они начинали упрашивать — "Пожалуйста, папа, мы хотим пойти. Мы не создаем тебе никаких проблем. Мы хорошие девочки.

Пожалуйста, разреши нам пойти".

После того, как они довольно долго упрашивали меня, я неохотно протягивал им деньги со словами: "Окей, если вы хотите, чтоб вам было так плохо..."

Вот с этого момента я и решил начать вносить изменения в свою жизнь. Вот что я сделал: увидев объявление о концерте одного из любимых исполнителей своих дочерей, я пошел в билетную кассу и сам купил билеты.

Вернувшись домой, я вручил им конверт и сказал: "Здесь билеты на предстоящий рок концерт. Я знаю, что группа — одна из ваших любимых".

"Джим", — продолжал человек, его глаза наполнились слезами. — "вы должны были видеть их лица. Я сказал им, что времена, когда они упрашивали меня, прошли".

Какое крепкое объятие я получил в ответ! Затем я попросил их не открывать конверт, пока они не придут на концерт.

Поскольку я купил им билеты на десятый ряд в самой середине, то я так радовался весь вечер, только представляя себе их восхищение.

Свою настоящую награду я получил, когда они вернулись с концерта домой. Одна из них села ко мне на колени, другая обняла меня и обе сказали: "Папа, ты самый великий человек".

Какая удивительная история!

И какой неотразимый пример, как можно путем только небольшого изменения в жизненной позиции изменить стиль жизни человека. Просто дело в том, чтобы научиться быть щедрым душой и научиться мыслить так, чтобы возникло желание потратить две монеты в четверть доллара — в этом мире, в котором считается, что хватило бы и одной. Одни и те же деньги — различный стиль

Вот важная мысль: БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ С ТЕМ, ЧТО ВЫ ИМЕЕТЕ, ПРОДОЛЖАЯ ДОБИВАТЬСЯ ТОГО, ЧТО ВЫ ХОТИТЕ.

Я стараюсь жить по этому правилу каждый день своей жизни.

И на самом деле не так трудно научиться искусству жизни. Даже люди со скромными средствами могут иметь утонченный образ жизни. Они просто экономят немного денег на своей содовой, чтобы купить бутылку тонкого вина! Они пропускают несколько походов в кино, чтобы сходить в театр. Или экономят деньги весь год, они собирают достаточную сумму на поездку в Европу или на приобретение произведения искусства.

Не тратьте свои деньги за один раз. Отложите и купите что-то особенное — что-нибудь изящное, имеющее устойчивую ценность, или что-нибудь, что обеспечит Вам богатые воспоминания на всю жизнь. Помните, из всех тех денег, которые тратятся на разные сладости, можно сложить небольшое состояние. И для утонченного человека качество имеет более важное значение, чем количество. Лучше несколько ценных вещей, чем дом, полный тряпья.

Стиль жизни, как я определяю его, является вопросом осознания жизненных ценностей, образования и упорядоченного вкуса. Стиль жизни — это искусство, которое приносит радость тем, кто его использует на практике. Это продуманное решение наслаждаться и радоваться всем испытаниям и возможностям жизни.

Стиль жизни предполагает расширение Ваших знаний и опыта в результате влияния книг, людей, фильмов и новых приключений. Итак, старайтесь радоваться всему и всем, а также

учиться у всего и у всех, с чем и с кем Вы соприкасаетесь в жизни.

Подумайте о том, что Вы можете сделать сегодня, чтобы Ваше самоощущение и восприятие Вашей собственной жизни стали богаче и лучше; заказать по телефону билеты на концерт, купить записи прекрасной музыки, послать цветы, послать благодарственное письмо, запланировать поездку, начать читать классику.

До сих пор нельзя было подумать, чтобы сделать что-нибудь из этого? Держу пари, что в пятидесяти милях от того места, где Вы прямо сейчас находитесь, есть места, где Вы никогда не были, есть продукты, который Вы никогда не пробовали, происходят события, о которых Вы никогда не знали.

Это справедливо и в отношении меня самого. Как Вы знаете, я вырос в штате Айдахо, где находится часть великого Йеллоустонского национального парка. И я еще до сих пор ни разу не был в Йеллоустоне. Представьте себе! Миллионы людей приезжают со всего мира, чтобы увидеть гризли и Old Faithful, и я, родом из Айдахо, никогда здесь не был. Я скорее поеду в Африку, но не в Йеллоустон.

У Вас есть в Вашей жизни история типа моего Йеллоустона?

Может быть, Вы житель Нью-Йорка, который никогда не осматривал Статую Свободы? Или Вы техасец, который никогда не видел Аламо? Или Вы канадец, который никогда не был в Оттаве? Тогда Вы, также, как и я, упустили ряд чудесных возможностей, расширить круг жизненных впечатлений.

Давайте все вместе установим новое правило: **не упускать ничего, особенно из того, что находится в пределах нашей досягаемости.** При этом с нашей стороны может потребоваться небольшая инициатива, однако представьте, какие награды ждут нас! Нам всем необходимо, чтобы необыкновенный замысел породил осознанное действие. А это сознательное действие соединит мостом наши мечты с реальностью нового опыта.

В настоящее время, как Вы знаете, я испытываю огромное уважение к ценности материального богатства в жизни человека. Но деньги могут быть переоценены и даже могут стать предметом поклонения. Им часто приписывают силу, которой они просто не обладают.

Я вспоминаю, как однажды сказал мистеру Шоаффу: "Если бы у меня было больше денег, я был бы счастлив". Но он, однако, ответил:

"Ключом к счастью не является понятие "больше" Счастье — это искусство, которое необходимо изучать и претворять на практике. "Больше денег" означает только то, что Вы будете иметь больше того, чем Вы уже обладаете. "Больше" денег только быстрее продвинет Вас к Вашему предназначению. Так, если Вы предрасположены быть злым, то богатство сделает Вас тяжелым человеком, внушающим страх. А если Вы склонны пить слишком много, то наличие "больших денег" даст Вам только возможность быстрее промотать все из-за своего пьянства.

С другой стороны, если Вы мастер искусства стиля жизни и счастья, то "больше денег" поможет Вам умножить ваше счастье и внутреннее богатство".

Стиль жизни означает, что стиль выше количества. А стиль — это искусство, искусство жить. Вы не можете купить стиль за деньги. Вы не можете купить хороший вкус за деньги. Вы можете только больше купить за деньги.

Стиль жизни — это культура — правильное понимание хорошей музыки, танца, живописи, скульптуры, литературы и спектакля. Это вкус к тонкому, уникальному, прекрасному. Философ Мортимер Адлер сказал: "Если мы не устремимся к более высоким пристрастиям, то нас одолеют более низкие".

Итак, помните о предмете поиска. Необходимо иметь лучшее в том 135 времени, которым мы располагаем. И речь идет не о количестве, а о ценности.

Стиль жизни означает также вознагражденное превосходство, где бы Вы его не находили,

не считая незначительные вещи в жизни само собой разумеющимися. Позвольте мне проиллюстрировать это личной историей.

Я со своей знакомой ездил в Кармел, Калифорния, чтобы кое-что купить и изучить обстановку. По дороге мы остановились на станции обслуживания. Как только мы припарковали свой автомобиль перед заправочной колонкой, к нему сразу подскочил молодой человек лет восемнадцати и, широко улыбаясь, спросил: — Могу я помочь Вам? — Да, — ответил я. — Полный бак газа, пожалуйста.

Я не был готов к тому, что за этим последовало. В наш век самообслуживания и снижения уровня обслуживания заказчиков этот молодой человек проверил каждую шину, вымыл каждое стекло — даже крышу автомобиля, при этом все время напевая и насвистывая. Мы не могли себе представить ни такого качества обслуживания, ни его самозабвенного отношения к своей работе.

Когда молодой человек принес счет, я сказал: — Да, Вы действительно, хорошо позаботились о нас. Я Вам за это признателен.

Он сказал на это: — я в самом деле получаю радость от работы. Это действительно веселое дело для меня, и потом я встречаю приятных людей, таких, как Вы.

Этот парень был в самом деле чудо!

Я сказал: — Мы держим путь в Камен и нам нужно купить несколько молочных коктейлей. Вы не можете сказать нам, как нам найти ближайший магазин фирмы "Баскин Робине"?

— Магазин "Баскин Робине" находится лишь в нескольких кварталах отсюда — сказал он и дал нам точные указания, как доехать. Затем он добавил: — Не ставьте машину перед магазином — ставьте с боковой стороны, чтобы Вам не стукнули машину.

Что за парень!

Когда мы приехали в магазин мороженого, то заказали молочные коктейли, только вместо двух мы взяли три. Затем мы вновь приехали на станцию обслуживания. Наш юный друг подбежал приветствовать нас: — Я смотрю. Вы получили свои молочные коктейли.

— Да, и один из них предназначен для Вас! Он раскрыл рот от удивления: — Мне?

— Конечно, при всем Вашем фантастическом обслуживании я не мог оставить Вас без коктейля!

— Здорово! — раздался его возглас изумления.

Когда мы отъезжали, я видел его в зеркало заднего вида — он стоял, улыбаясь до ушей. Итак, во что мне обошелся небольшой акт великодушия? Всего примерно в два доллара. (Такое количество обычно имеется, не так ли?) Вы видите, что здесь дело не в деньгах, здесь дело — в стиле.

Я должно быть чувствовал в тот день особый творческий подъем. После нашего пребывания в Кармел я подъехал прямо к цветочной лавке. Когда мы вошли, я сказал продавцу цветов: — мне нужна роза на длинном стебле для моей спутницы.

Продавец цветов, будучи не романтичным человеком, ответил: — Мы продаем их дюжинами.

— Но мне не нужна дюжина, — сказал я. — Мне нужна только одна.

— Хорошо, — сказал он надменно, — она будет стоить Вам два доллара.

— Замечательно, — воскликнул я.

— Нет ничего плохого, что роза дешевая.

Неторопливо выбрав розу, я вручил ее своей спутнице. На нее это произвело такое впечатление! И сколько это стоило? Два доллара. Только два доллара. (Спустя некоторое время она подняла на меня глаза и сказала: "Джим, я наверное сегодня в Кармеле единственная женщина с розой").

Помимо своего урока относительно двух монет по четверти доллара, мистер Шоафф преподавал мне еще один урок по поводу того, как платить чаевые. Он объяснил мне, что термин "чаевые" (tip) является аббревиатурой выражения "для гарантии быстроты" (to

insure promptness).

"Итак, — сказал он, — если чаевые предназначены для того, чтобы обеспечить быстроту, то когда их следует давать?"

Я знал, куда он клонит, но до тех пор думал обычно.

"Если Вы с кем-то обедаете и обслуживание хорошее, то Вы оставляете чаевые. Если Вас обслужили отвратительно, то нет и чаевых" — таков был мой ответ.

"Нет, Джим, Вы не понимаете. Искушенные люди не упустят шанса иметь хорошее обслуживание. Они гарантируют хорошее обслуживание тем, что дают деньги заранее". Попробуйте это сделать. В следующий раз, когда у Вас будет специальный обед в ресторане, попросите официанта или официантку подойти к вашему столику, и положив свою руку ему или ей на плечо, скажите: "Вот пять долларов. Вы не могли бы хорошенько позаботиться обо мне и моих друзьях?"

и как сказал мистер Шоафф: "Вы не можете себе представить, что произойдет. Они будут проявлять особое внимание к Вашему столу. Вам не придется интересоваться, куда они ушли, или дожидаться второй чашки кофе".

Получили послание?

Одни и те же деньги — разный стиль.

ЛЮБОВЬ И ДРУЖБА

Жить жизнью, в которой присутствует определенный стиль, означает также жить гармоничной жизнью. А одной из наиболее важных составляющих гармоничной жизни является наличие кого-то, кого любите Вы и кто любит вас. Если есть кто-то, кто заботится о Вас, то нет ничего более ценного в жизни. Если один человек заботится о другом, то это означает, что жизнь проявляется в своей наибольшей полноте.

Защищайте любовь всеми силами. Никому не позволяйте встать на пути. Если на пути будет электрический стул, то я полагаю, Вы уничтожите и его. Не допускайте, чтобы что-то встало препятствием на пути любви.

Давным-давно было мудро сказано: "Есть много сокровищ, но величайшее из них — это любовь". Другими словами, лучше жить в палатке на берегу моря и знать, что такое любовь, чем жить во дворце в полном одиночестве. Спросите меня... я знаю об этом. Вашу семью и Вашу любовь следует выращивать, как сад. Постоянно требуются время, усилие и воображение, чтобы обеспечить его цветение и рост.

Вслед за любовью наиболее важной является дружба. Она бесценна. Друзья — это те удивительные люди, которые все знают о Вас и продолжают любить вас. Друзья — это те люди, которые приходят к Вам в тех случаях, когда любой другой уходит. И поскольку жизнь не дает гарантии, то удостоверьтесь, что друзья, которые являются на подъеме Вашего жизненного пути, примут и приютят Вас, когда начнутся неудачи. Жизнь имеет как подъемы, так и спуски, и друзья, я имею в виду истинных друзей, сделают Ваши подъемы более радостными, а спуски менее опустошительными.

У меня есть один такой друг. Если меня в какой-нибудь стране несправедливо посадят в тюрьму, то я позвоню именно ему.

Правильно, потому что он приехал бы. Так что друг — это тот человек, который вытащил бы Вас из какой-нибудь тюрьмы в другой стране. И я уверен, что если бы за это потребовалось заплатить целое состояние, то он сделает это. И если для этого потребуется много времени, то он будет заниматься этим столько, сколько нужно. Вот таков истинный друг. Я надеюсь, что у Вас есть подобный друг.

У меня также ряд случайных друзей, скорее знакомых, которые говорят обычно: "Позвони мне, когда вернешься в Штаты". Я полагаю, у нас у всех есть друзья, такие как эти.

Проблема возникает тогда, когда мы путаем ту роль, которую они выполняют в нашей жизни с истинной дружбой.

В заключение, помните следующее: хорошая жизнь — это не количественные показатели; хорошая жизнь — это позиция, это действие, это идея, это открытия, это поиски. Хорошую жизнь определяет хорошо сформированный стиль жизни вне зависимости от размера Вашего счета в банке. Стиль жизни, который дает Вам постоянное ощущение радости жизни. Стиль жизни, который стимулирует Ваше желание стать личностью с более глубокими ценностями и с более высокими достижениями. В конце концов, что такое богатство без личности, промышленное производство без мастерства, количество без качества, предпринимательство без чувства уверенности и обладание чем-то без чувства радости.

Вы можете стать культурной личностью, которая внесет свой вклад в общую культуру. Вы можете стать личностью с обыкновенным внутренним содержанием, обладающей стилем и индивидуальностью, благотворными плодами которой воспользуются и наши дети, и дети наших детей.

ГЛАВА XI

День, который перевернет всю Вашу жизнь

Мы прошли вместе долгий путь. В этой книге я разделил с Вами праздник идей — тех стратегий, которые, без сомнения, удовлетворят Вашу жажду богатства и счастья. И теперь я должен также поделиться с Вами одной особенностью.

Видите ли, если Вы усвоите всю информацию в этой книге, то вы сможете, по всей видимости, сами себя считать экспертом в отношении принципов богатства и счастья. Поэтому даже не сомневайтесь в том, что сможете дать лекцию по философским аспектам достижения успеха и провести довольно внушительное впечатление при этом.

Но Вы должны больше действовать в реальной жизни, чем теоретически знать, как предположительно делаются дела. В системе свободного предпринимательства Вы должны действовать так, чтобы дела шли хорошо. Только примененные знания имеют значение.

Итак, как Вам навести мост через тот интервал, который существует между зданием и действием? Есть ли третий компонент, который служил бы катализатором? К счастью, есть — это наши эмоции.

ЭМОЦИИ

Эмоции — это наиболее мощные силы внутри нас. Под сильным влиянием эмоций человеческие существа могут совершать наиболее героические (а также и наиболее варварские) действия. В значительной степени саму цивилизацию можно определить как разумный вызов человеческим эмоциям. Эмоции — это топливо, а разум — это лоцман, которые вместе двигают вперед корабль прогресса цивилизации.

Какие эмоции побуждают людей действовать? Есть четыре основных вида эмоций, каждый из которых или сочетание нескольких из них могут вызвать самую невероятную активность. Тот день, когда Вы позволите, чтобы эти эмоции начали питать ваше желание, станет днем, который перевернет Вашу жизнь.

ОТВРАЩЕНИЕ

Человек обычно не отождествляет слово "отвращение" с каким-либо позитивным действием. Но будучи соответствующим образом направленным, отвращение может изменить жизнь человека.

Человек, который испытывает отвращение, достиг той точки, с которой нет возврата. Он

или она готовы бросить вызов самой жизни и сказать: "С меня довольно!"

Это то, что я сказал после своей унижительной для меня истории с девочкой из скаутской организации с ее печеньем в два доллара. Я сказал: "С меня довольно! Я не хочу больше так жить ни-ког-да. Довольно с меня этих затруднительных положений. Довольно с меня этой лжи".

Да, продуктивное чувство отвращения возникает обычно, когда человек говорит: "Хватит, значит хватит". Период завершен.

Наш "хороший парень", в конце концов решает, что хватит ему быть проигравшим. Пора покончить с этой посредственностью. Пора покончить с этими ужасно болезненными чувствами страха, страдания и унижения. Он видит, как его жена еще и еще раз проходит вдоль полок отдела в супермаркете, чтобы купить банку фасоли, и он знает, что будет дальше. Он знает, что она посмотрит фасоль двух сортов: шестьдесят девять центов за банку и шестьдесят семь центов за банку. И он слишком хорошо знает, что хотя она предпочитает сорт фасоли, который стоит шестьдесят девять центов за банку, она купит банку за шестьдесят семь центов. И он слишком хорошо знает, что причина, заставившая ее купить более дешевую фасоль — это желание сэкономить два цента. Два цента! Наш "хороший парень" с чувством внутреннего раздражения говорит: "С меня хватит стоять на коленях в пыли, ища какие-то гроши. Мы не хотим больше так жить ни-ког-да".

Смотрите! Это может стать днем, который перевернет жизнь человека. Назовем его, как хотите — день "С меня довольно!", день "Никогда больше!", день "Хватит, значит хватит". Какой бы вариант Вы ни выбрали, Вы можете его так называть совершенно справедливо! Нет ничего, что бы так могло изменить жизнь, как отвращение, способное вырвать человека из его безвыходного положения.

И, наоборот, нет ничего более жалкое, чем слабое отвращение.

Человек говорит: "Я вроде так думаю, что с меня довольно..." Как слабо, как бесхребетно. Здесь нет достаточно топлива даже для той разновидности эмоций, которая бы заставила идти вперед игрушечный кораблик, плавающий в ванной!

РЕШЕНИЕ

Большинству из нас необходимо оказаться прижатым к стенке, чтобы начать принимать решения. И как только мы достигаем этого состояния, то нам приходится иметь дело с противоречивыми эмоциями, которые охватывают нас в связи с необходимостью принимать решение. Мы оказываемся у развилки дороги.

Причем, эта развилка может иметь два ответвления, три и даже четыре ответвления. Неудивительно, что необходимость принятия решения может вызвать у нас колики в животе, заставить проснуться посреди ночи и бросить нас в холодный пот.

Принятие решений, способных изменить жизнь человека, можно сравнить с внутренней гражданской войной. Конфликтующие армии эмоций, каждая со своим собственным арсеналом причин, борются между собой за господство в нашем сознании. И принимаемые нами в результате решения, смелые или робкие, хорошо продуманные или импульсивные, могут или взять курс на действие, или заблокировать его.

Я не буду давать Вам много советов относительно самого процесса принятия решения, за исключением одного? Что бы Вы ни делали, не останавливайтесь у развилки дороги.

Принимайте решение. Намного лучше принять неправильное решение, чем не принимать вообще никакого. Каждый из нас должен побороть свое эмоциональное смятение и разобраться в своих чувствах.

Как сказал мне один молодой предприниматель, после того, как принял решение рискнуть и начать новый бизнес: "Я отказался от мысли, что не сумею побороть нервную дрожь в животе от страха. Зато теперь, по крайней мере, большую часть времени я избавлен от страхов". У Вас есть, конечно, эффективное средство для принятия решения, не так ли? Если Вы делали упражнения по постановке целей, (Если нет, то не будет слишком поздно

сделать их сейчас), то у Вас есть долгосрочный и краткосрочный план Вашей жизни. Все, что мы должны сделать теперь, это решить действовать, проявив соответствующее желание.

ЖЕЛАНИЕ

Как к человеку приходит желание? Не думаю, что могу ответить на это точно, поскольку есть много путей. Но знаю два аспекта относительно желания?

1. Желание приходит изнутри, а не извне.
2. Его можно вызвать внешними силами.

Почти все может вызвать желание. Это вопрос времени, в также подготовки. Это может быть песня, которая запала в сердце. Это может быть незабываемая проповедь. Это может быть фильм, разговор с другом, столкновение с врагом или горькое испытание. Даже книга, такая как эта, может запустить внутренний механизм человека, который позволит некоторым людям сказать: "Я хочу теперь сделать это!" поэтому, подыскивая "тонкие струнки" Вашего исходного желания, приветствуйте в своей жизни любое позитивное событие. Не возводите стену, чтобы защитить себя от событий жизни. Та же самая стена, которая защищает Вас от разочарований, задерживает также и солнечный свет событий, способных обогатить Вашу жизнь итак, пусть жизнь трогает Вас. Следующее соприкосновение с жизнью может быть таким, которое перевернет всю Вашу жизнь.

РЕШИТЕЛЬНОСТЬ

Решительность говорит: "Я хочу". Эти два слова входят в число наиболее могущественных слов в английском языке. Я ХОЧУ.

Великий английский государственный деятель Бенджамэн Дизраэли однажды сказал: "Ничего не может противостоять воле человека, который готов поставить на карту даже собственное существование во имя достижения своей цели". Другими словами, если человек решает "сделать или умереть", ничто не может его остановить.

Альпинист говорит: "Я взберусь на эту гору. Пусть мне говорят, что она слишком высока, слишком далека, слишком крутой подъем, слишком каменист путь, слишком трудно. Но это моя гора. Я хочу взобраться на нее. Вы вскоре увидите, как я машу Вам рукой с ее вершины или вообще никогда не увидите меня, потому что, если я не достигну вершины, я не вернусь обратно". Кто может спорить с такой решимостью!

Когда я встречаюсь с такой "железной" решимостью, я как бы вижу Время, Судьбу и Обстоятельства, которые созвали срочное совещание и решают: "Может быть мы разрешим выполнить ему свою мечту. Он сказал, что или добьется ее, или умрет". Самое лучшее определение понятия "решимость" я услышал от одной школьницы из Фостер-Сити, Калифорния. Я, по своему обыкновению, читал лекцию о том, как добиться успеха перед группой способных детей младших классов средней школы. Я спросил: "Кто может сказать мне, что означает слово "решимость"? Поднялся ряд рук, и я услышал несколько довольно хороших определений. Но последнее было самым лучшим. Одна застенчивая девочка из глубины класса встала и со спокойной интонацией голоса сказала: "Я думаю, что "решимость" означает, когда Вы обещаете сами себе никогда не сдаваться". Вот именно! Это лучшее определение, которое я когда-либо слышал: **ОБЕЩАЙТЕ САМИ СЕБЕ НИКОГДА НЕ СДАВАТЬСЯ.**

Подумайте об этом! Как долго ребенок должен стараться научиться ходить? Сколько времени Вы дали бы для этого обычному ребенку? Это безумие! Конечно, этого не может быть. Любая мать в мире может сказать: "Мой ребенок будет пытаться, пока не научится ходить!"

Поэтому не удивительно, что каждый умеет ходить.

Из этого можно извлечь урок. Спросите самих себя: "Как долго я собираюсь работать, чтобы сделать свои мечты реальностью?" Я полагаю, Ваш ответ будет: "Столько, сколько потребуется". Это как раз то, что означает "решимость".

ДЕЙСТВИЕ

Знание, питаемое эмоцией, равно действию. Действие — это последняя часть формулы. Это та составляющая часть, которая обеспечивает результаты. Только действие может вызвать реакцию. Кроме того, только позитивное действие может вызвать позитивную реакцию.

Действие. Весь мир любит наблюдать за тем, кто делает удачные дела и вознаграждает их за то, что за ними следуют волны продуктивного предпринимательства.

Я подчеркиваю это, поскольку сегодня я вижу многих людей, которые в действительности уповают на заверения.

Вот еще одна известная поговорка: "Вера без действия не служит полезной цели". Как верно!

Я ничего не имею против заверений как средства по созданию действия. Повторенные для усиления дисциплин упорядоченного плана, заверения могут помочь в достижении удивительных результатов.

Но есть также очень тонкая грань между верой и глупостью. Вы понимаете, что заверения без действия — это начало самообмана. Это напоминает того агента по продаже, который вернулся с совещания и заявляет: "Я собираюсь быть самым великим в бизнесе", но затем не может привести в порядок свои мысли или не подкрепляет свои слова делом. Это похоже на то, как если бы идти на запад в поисках восхода солнца.

ЧЕТЫРЕ ВОПРОСА

Поскольку мы подходим к концу нашего совместного путешествия, то у меня есть несколько вопросов, над которыми я хотел, чтобы Вы подумали. Первый из них: "Почему Вы должны стараться?" Дети часто задают вопросы из серии "Почему?". А это Важный вопрос из этой серии. Я имею в виду: "почему нужно рано вставать? Почему нужно так упорно работать? Почему нужно читать так много книг? Почему нужно так много зарабатывать? Почему нужно так от многого отказаться?"

Самым лучшим ответом на вопрос "Почему Вы должны стараться?" является другой вопрос: "А почему нет?" Что помимо этого Вы собираетесь делать с Вашей жизнью? Почему бы не посмотреть, насколько далеко Вы можете пойти? Почему бы не посмотреть сколько Вы можете заработать, или прочитать?