

*Самый главный из
всех секрет успеха*

*The Ultimate
Success Secret*

**Возможно ли, что существует единственный
сверхмощный секрет успеха, гораздо более
важный, чем все остальные?**

ДЭНИЕЛ С. КЕННЕДИ.

© Перевод: Айнур Сафин и Ко.
<http://ainursafin.com>
<http://Suxxessology.com>

2009 г.

Copyright © 1999 by Dan S. Kennedy

ALL RIGHTS ARE RESERVED. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any

form or by any means, mechanical or electronic, including photocopying and recording, or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher.

Published by:

Kimble & Kennedy Publishing

9433 Bee Cave Road, Bldg. 2, Suite 110

Austin, TX 78733

Tel: 512-263-2299

Fax: 512-263-9898

ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ / ЮРИДИЧЕСКИЕ ЗАМЕЧАНИЯ:

Хотя были приложены все усилия, чтобы проверить информацию, изложенную в данной публикации, ни Автор, и ни Издатель не несут никакой ответственности за ошибки, неточности или оплошности.

Любые пренебрежения относительно отдельных личностей или организация являются непреднамеренными.

Настоящая публикация не предназначена для применения в качестве источника юридических или бухгалтерских советов.

Издатель хочет подчеркнуть, что информация, содержащаяся в издании, может подвергаться изменениям в различных штатах, и/или в соответствии с местными законами/правилами.

Всем пользователям рекомендуется получить компетентную консультацию, чтобы определить, какие именно государственные и/или местные законы или правила применимы к конкретному бизнесу пользователя.

Покупатель или читатель настоящей публикации берет на себя ответственность за применение изложенного материала и информации.

Строгое соблюдение всех применимых законов и правил, как федеральных и государственных, так и местных, управляющих профессиональным лицензированием, ведением бизнеса, рекламой, и всеми иными аспектами ведения бизнеса на территории США или любые иные отправления правосудия, целиком и полностью лежат на ответственности покупателя или читателя настоящего материала.

Моя любимая история... многоуважаемый, очень мудрый, старый раввин лежит на смертном одре. Его ученики, дежурящие у его одра, расположились в том порядке, что у головы сидел самый умный, вторым следующий по силе своего ума, затем следующий и так до полного тупицы у самых ног раввина. Когда стало совершенно очевидно, что старый раввин скоро отойдет в мир иной, его лучший ученик наклонился и прошептал: «Прежде чем Вы покинете нас, можете ли Вы сказать нам СЕКРЕТ самой жизни, величайший учитель?»

Подумав несколько минут, со значительным усилием, раввину удалось выговорить «Жизнь похожа не реку».

Почетный студент повернулся к своему соседу и сказал ему: «Мастер сказал "Жизнь похожа на реку". Передай это дальше». Так каждый ученик передавал эту мудрость следующему. Но болван сказал: «Эй, подождите минуту. Жизнь похожа на реку? Что это значит? Спросите, что он имел этим в виду?»

Пристыженные ученики передавали этот вопрос от одного к другому, пока он не дошел до первого ученика. Лучший ученик снова наклонился и спросил: «Извините, великий учитель, но болван в самом конце не понимает. Он хочет знать, что Вы имели в виду? Жизнь похожа не реку».

Собрав последние силы, оставшиеся в его умирающем, слабом теле, раввин произнес свои последние слова: «Хорошо, тогда она не похожа не реку».

**“У лобстера, когда его выкидывает на скалы,
нет инстинкта и достаточной энергии,
чтобы двигаться обратно в море,
но он ждет, когда волна заберет его обратно.
Если волна не приходит, он остается там,
куда его выбросило, и умирает, несмотря на
то, что даже малейшие усилия могут приблизить
его к волнам, которые, может быть, всего лишь
в ярде от него.
Мир полон людей-лобстеров, которые застыли
на скалах в нерешительности и промедлении и
вместо того, чтобы приложить свои усилия,
ждут Большой Волны Удачи, которая вынесет
их куда им нужно.**

Доктор Ориссон Свит Мэрдэн.

ВВЕДЕНИЕ

Что Вы прочтете в этой книге.

Почему я написал книгу с таким смелым названием?

Иногда кажется, что только вчера я был неопытным молодым человеком с большими идеями, добавлявший седины к своим волосам, чтобы выглядеть немного старше. Теперь у меня, разумеется, нет этой проблемы. Сейчас я не возражал бы удалить немного седых волос.

После моего выступления в прошлом году мой друг Lee Miltee заметила, что мои поклонницы, кажется, становятся немного старше. Так или иначе, я чувствую, что я накопил достаточно дорогого опыта, чтобы оправдать изложение в этой статье некоторых мнений о «самом главном из всех секрете успеха». Я прошел путь человека, который был без гроша в кармане, до обеспеченного человека; до серьезных взлетов не в одном, а в трех профессиональных областях; и, по пути, у меня была удачная работа с множеством исключительно успешных в бизнесе, спорте, шоу-бизнесе людей.

Известные люди, такие как Джоан Риверз, которая начала свою деятельность после самоубийства её мужа и потери своей карьеры, работая за \$500 в неделю на «Голливудских площадках», объявила никому ненужного человека своим собственным агентом, который с отвагой и решительностью заново воссоздал её карьеру и её жизнь.

А неизвестные люди, такие как Gladdie Gill, школьный учитель, за 50, безропотно живёт с болезнью Ходжкина, на своих летних каникулах, поднимается в горы, пересекает Аляску на джипе, заботится о каждом воображимом осиротевшем животном, бросает вызов глупым администраторам в школе для того, чтобы дать своим студентам самый богатый, с трудом воображимый, опыт обучения, таким образом, приобрели поддержку всего сообщества родителей и детей, и оказывали действительно длительное влияние на жизнь многих людей.

Я имел честь работать в тесном сотрудничестве с очень многими людьми. Это были предприниматели, сделавшие свою карьеру «из ничего», которые создали империи, необычно успешные коммивояжеры, высшие администраторы, великолепные спикеры. Я был почти буквально окружен и погружен в успех в течение многих лет. И я - хороший наблюдатель. И мне удалось сделать так, что бы всё это не пропало впустую.

Невозможно сосчитать всех авторов, исследователей, психологов, «мотивирующих гуру» и т.д., которые были увлечены вопросом, каковы причины удачливости одних людей и отсутствия удачи у других. Мы знаем, это не «окружающие условия», как утверждают либерально настроенные люди; этого не может быть, потому что из самых худших «окружающих условий» выходят баснословно удачливые личности, и такие случаи возникали достаточно часто, поэтому они не могут быть своего рода исключениями. Обвинение внешних факторов и освобождение человека от ответственности за результаты в связи с внешними факторами не приводит к кому-либо к ответу на этот вопрос.

В Соединенных Штатах, вероятно, самым знаменитым автором, полностью исследовавшим этот вопрос, является Наполеон Хилл. Результаты его исследований отражены в его лучшей книге «ДУМАЙ И БОГАТЕЙ», ставшей в свое время бестселлером. И из-за того, что она постоянно на слуху, она остается на полках

книжных магазинов в течение десятилетий. (Если, случайно, вы не читали эту книгу, прочтите обязательно).

В 1917 году первый американский миллиардер Эндрю Карнеги обозначил миссию Наполеона Хилла как направленную на установление общих принципов, позаимствованных у сотен исключительно успевающих учеников того времени. В конечном счете, Хилл структурировал тринадцать таких принципов. Совсем недавно гуру менеджмента, Стивенем Кови, была написана популярная книга «Семь навыков высокоэффективных людей». Мой выступающий на публике коллега Зиг Зиглар говорит о «Десяти качествах» успешных учеников. Тринадцать. Десять. Семь. Выберите число. *Что ж, у меня есть смелость сделать шаг вперед и сказать вам, что я сократил их до ОДНОГО.*

Я поменял вопрос на:

Есть ли один секрет успеха, самый главный и важный, сконцентрированный на исключительности, который сможет буквально изменить весь жизненный опыт человека? Если есть, то какой?

Все правильно, - *один*. Я считаю, что мне удалось идентифицировать один-единственный, признаваемый всеми экстраординарно успешными личностями «секрет успеха», который гораздо важнее всех других секретов успеха. И я утверждаю, что каждый, кто его обнаруживает, принимает, пытается понять, делает его приоритетным для себя, может и будет добиваться невероятного прорыва в его или её жизни.

Кстати, мои исследования имеют отличия от исследований Наполеона Хилла. Я уделил меньше внимание *мышлению* успешного человека, и больше – *поведению* успешного человека.

В этой книге я НЕ просто вывел окончательный секрет и заявил о нём. Честно говоря, я мог бы его написать на карточке размером 3X5 дюймов. Есть несколько причин, по которым я не сделал этого. Первая из них, это чертовски тяжело достать 19,95 долларов на карточку 3x5 дюймов. Мой бухгалтер, Снэрли Стаббифингерс настаивает на том, что мы создаем вещи для того чтобы продать их и получить прибыль. (Если я возражаю, он клянётся что он уйдет, и к тому же он единственный кто, знает комбинацию кода к сейфу, в котором мы храним Ореос и хороший скотч).

Во-вторых, если я расскажу его вам прямо сейчас, кратко, это не будет иметь большой пользы. Я обнаружил, что если я просто его сообщаю, это не приносит особой пользы. С другой стороны, те, кто выясняют его для себя, придают ему большую ценность и, соответственно, получают от него большую ценность. Поэтому я надеюсь, что вы сможете открыть этот секрет для самих себя. Он ждет вас на одной из страниц этой книги.

У меня нет каких-то особых причин быть столь загадочным, на самом деле. Мною двигала определенная «искра», заставившая написать меня книгу, для себя, стать открытым. Меня сподвиг один случай. Я думал о написании книги по данному вопросу в течение долгого времени. Различного записи и заметки я собирал около двух лет. И один случай заставил меня вплотную начать работу над книгой. Одной бессонной ночью я просматривал ТВ ГИД, пытаюсь найти какую-нибудь передачу, и тут я заметил в программе

Кино: «ЭКШН ДЖЕКсон (ACTION¹ JACKSON)!»

Название привлекло мое внимание. Что это был за фильм, «Экшн Джексон»? Как он получил такое «говорящее» прозвище? Фильм оказался неинтересной и

¹ Action (англ.) – действие

малобюджетной картиной – так себе, средненький фильм с участием Карла Везерса о полицейских и плохих ребятах. Я бы не рекомендовал смотреть этот фильм. Но имя главного героя надолго засело у меня в голове, даже когда я позабыл о деталях самого фильма. Экшн Джексон. Именно так, по моему мнению, и выглядит человек, который получает от жизни то, что он хочет. Давайте вспомним самые большие фильмы-хиты прошлых лет. Raiders of the lost Arc. Крепкий орешек. Смертельное оружие. Бэтмен. Беглец. Или постоянный успех фильмов с Джеймсом Бондом. Почему эти фильмы собирали такие огромные гонорары? Думаю, один их ответов это так называемое сосуществование сравнительно медленных жизней простых людей и переполненных событиями жизней героев на экране. Выходит, жизни экранных персонажей – компенсация обычных людей за нехватку событий в их повседневной жизни. Таким образом, на час или два каждый из нас становится этим самым Экшн Джексоном, перевоплощается и живет жизнью экранного персонажа.

Любой может быть Экшн Джексоном – полностью окунуться в одно из самых захватывающих приключений: постановку и достижение своих целей, встречу с интересными людьми, посещение новых мест и в целом наполненную событиями жизнь. Даже люди, которые достигли немало в жизни, имеют тенденцию видеть самих себя не настолько успешными, каковыми они являются. Я же в свою очередь должен заметить, что все те, кто чего-то достиг в этой жизни, имеют один единственный секрет их успеха. Познакомившись с историями, опытом и примерами собранными мною в этой книге, вы сами сможете понять этот секрет и заставить его работать на вас.

Дэн С. Кэннеди

Глава 1 ПРЕДПРИМИТЕ ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОБЕГА ИЗ ТЮРЬМЫ

Вы когда-нибудь были в настоящей тюрьме? Один мой друг несколько лет назад отбывал наказание в тюрьме штата Огайо, и я частенько навещал его там. Могу вас заверить все то, что вы видели на экране телевизора не может даже наполовину подготовить вас к шоку в отношении реальных в ещёй. Я уже не помню, сколько раз я заходил и выходил из стен тюрьмы, но страх, ужас, депрессия были со мной всегда, с первого визита и до последнего. Я не могу подобрать слова, чтобы описать то состояние бессилия, что овладевало мною в стенах тюрьмы. Миллионы людей живут так каждый день.

Но ещё больше людей находятся в такой вот «тюрьме», не получая радости и удовольствия от жизни. Люди сами строят и сажают себя в тюрьмы, и окружают себя атмосферой депрессии и отчаяния, точно такой же, с которой я столкнулся в тюрьме штата Огайо. Стены тюрем, построенных людьми – это жалобы и возмущения, оправдания и отговорки, решетки – пессимизм и лень.

Они заложники «Тюрьмы жалости». Их приговор не определен, и они сами его себе вынесли. Они могут освободиться в любую минуту – если бы только *применили этот Единственный Секрет Успеха*.

Несколько Слов О Героях

Как только я закончил работу над книгой, «Дело О.Дж. Симпсона» вызвало общенациональную бурю обсуждений о благоразумности превращения спортивных чемпионов, звезд и других публичных людей в так называемые примеры для подражания. Звезда НБА Чарльз Баркли публично заявил: «я не модель для подражания». Нам стоит поблагодарить его за честность. К сожалению, он не может запретить многочисленным его поклонникам относиться к нему не как к герою.

На самом деле среди нас очень много НАСТОЯЩИХ героев. Вчера, чтобы хоть как-то «убить» время, Я решил отполировать свои туфли. Женщине, которая полировала обувь, было около 35 – 36 лет и я был её последним клиентом, её вторая смена заканчивалась в 18.00 часов. Когда она почти закончила, зазвонил телефон, - как оказалось, её дочь-подросток и сын должны звонить ей каждый час для проверки, чтобы «отметиться». Она – мать двоих детей, разведена, выпускница высшей школы, с не очень хорошими шансами на рынке труда, работающая на довольно сложной работе, что компенсируется чаевыми. Но качество, Её отношение к клиентам и улыбка на лице являются важнейшими составляющими; она воспитывает двух подростков и пытается накопить денег, чтобы снова вернуться в колледж. Мне пришлось «пытать» её, чтобы узнать все это. Но она не жаловалась, не плакалась, не искала жалости. Настоящая героиня.

В Харрисбурке, штат Пенсильвания, по случаю помолвки, я был приглашен на обед в ресторан Холидей Инн. Неподалеку, через несколько столиков от меня в одиночестве сидел мужчина моего возраста в инвалидной коляске. Было очевидно, что у него проблемы с руками. Его обед состоял из тарелки супа и стакана газированной воды – он ел и пил через соломинку. Когда принесли чек, он каким-то образом вытащил бумажник, – я не видел как, - и вынул оттуда деньги зубами. Для этого человека с явными физическими отклонениями даже простейший поход в ресторан был необыкновенно трудным и вполне возможно вызывавшим смущение. Никто бы не посмел его критиковать, если бы он «сдался».

Но он не позволил своим физическим недостаткам посадить себя в клетку. *Настоящий герой*.

Проводя выходные в Лас-Вегасе, когда я выходил из Дворца Цезаря, человек, забравший свою машину у служащего отеля передо мной, также был в инвалидном кресле. Он и служащий отеля были знакомы, они шутили, пока человек перебирался из инвалидного кресла в машину.

Затем служащий отошел от него, чтобы заняться моей машиной, и я подошел к этому человеку и спросил, нужна ли ему помощь, чтобы положить его инвалидное кресло в машину. «Спасибо», - сказал он, - «но в этом нет необходимости. Я делаю это сам в течение 30 лет, и я благодарен за то, что я могу делать это самостоятельно». У него была одна рука, но он сложил кресло, поместил его в машине за собой, уселся и уехал. Он, также, отказался стать пленником своего физического недостатка. *Настоящий герой.*

У меня были причины вспомнить эти случаи и их участников, когда у моего отца повторился приступ необычного неврологического заболевания, в результате которого он оказался прикованным к больничной койке, не в состоянии самостоятельно сесть, встать, поесть, двигаться или делать что-нибудь ещё. Доктора изо всех сил старались убедить его в том, что, в лучшем случае, возможно, он будет перемещаться в инвалидном кресле.

Он поставил для себя цель: восстановить силу ног и ощущение равновесия. Затем – вернуть контроль над верхней половиной тела. Затем – есть самостоятельно. Затем – самостоятельно одеваться. Потом он перебрался из больницы в лечебное учреждение для хронических больных, - современный эвфемизм дома для престарелых. В предыдущие выходные он самостоятельно доехал на своей машине в свою квартиру. Сегодня он вернулся на работу в офис.

Однажды в торговой организации, которой я управлял, работал слепой сотрудник. Он не был слепым от рождения, он потерял зрение, будучи подростком. Он работал вместе с женой, был энтузиастом своего дела и очень успешным продавцом. Он рассказывал мне, что его любимым занятием была мойка и полировка своей машины, часов в 10-11 вечера, в темноте; ему это было все равно, но это впечатляло его соседей!

Я спросил его о том, как получилось, что ему удалось избежать жалости к самому себе или ощущения горечи собственной жизни. Он мне ответил: «Очень давно я встречался и разговаривал со многими другими слепыми людьми и понял, что многие из них позволили потере зрения похоронить их жизни. Они создали для себя крохотные темницы и замуровали себя в этих темницах. Я вознамерился не следовать примеру таких людей». *Настоящий герой.*

Каждый из этих конкретных примеров говорит о том, что позитивное отношение и *действия*, даже в самых неблагоприятных условиях, могут оказаться очень эффективными.

КТО ЕЩЁ БОИТЬСЯ ВЫСТУПАТЬ НА П-П-П-ПУБЛИКЕ?

Фобии существуют на самом деле. Мне выпала честь работать вместе с Флоренс Хендерсон над парой телевизионных проектов и познакомиться с ней. Знаете ли вы, что после отмены шоу «The Brady Bunch», её карьера умерла, а её страх полетов все рос и завладел ею полностью, лишая её карьерных возможностей, потому что она боялась подняться на борт самолета? Барбара Стрейзант перестала давать концерты из-за неконтролируемого страха сцены. Джонни Карсон страдал от невероятного волнения перед каждым выступлением. Комедийный актер, которого я хорошо знаю, но чье имя я не могу назвать, страдает от боязни сцены так сильно, что его рвет перед выступлением в большинстве случаев.

Но нет на земле такой фобии, которую нельзя было бы лечить, с которой нельзя справиться, которую было бы нельзя взять под контроль. Кто боится публичных выступлений? Почти каждый! Несколько опросов показали, что публичных выступлений боятся больше людей, чем боятся высоты, змей, серьезных заболеваний, смертельных несчастных случаев или финансового краха. Один из опросов Fortune тысячи руководителей обнаружил, что страх публичных выступлений является страхом № 1 для них.

Мне посчастливилось заработать на своих публичных выступлениях около трети моего состояния – от 3000 до 25000 долларов за каждое выступление. Но если мы вернемся во времена моего детства, когда я бесконтрольно заикался – когда я смог превратить одно короткое предложение в один длинный с-с-с-семинар – кто мог предсказать мне подобную карьеру? Хотя проблема уменьшалась по мере моего взросления, до сих пор я, все ещё, рискую «заикнуться» на слове, начать заикаться, находясь в замешательстве на сцене, разговаривая по телефону, или во время беседы.

Было ли это умно – выбрать карьеру в сфере продаж и разговоров? Кто бы обвинил меня в том, что моя особенность повлияла на мой выбор карьеры? Я отказался сделать это.

Мои друзья Джон и Грег Райс комплексовали из-за того, что они – карлики до тех пор, пока человек по имени Гленн Тернер («Осмелюсь Стать Великим») не заметил их. Джон и Грег могут дотянуться до всех кнопок лифта, только став на что-то, и Гленн Тернер оказался первым человеком, который сказал им, что даже «маленькие люди» могут совершать большие поступки.

Джон и Грег стали очень популярными спикерами, мотивирующими других в рамках проекта «Мысли Широко», - хотя им приходится забираться на стол, чтобы люди могли их увидеть. Они добились значительного успеха как продавцы недвижимости, даже при том, что им приходилось просить своих клиентов описать предметы, которые находятся выше уровня раковины, где они не видели. Они бесчисленное число раз были показаны по телевидению в различных программах, фильмах, создали значимый по вложениям бизнес в сфере недвижимости, и ведут великолепную жизнь в солнечной Флориде.

У КАЖДОГО НЕДОСТАТКА, ПРЕПЯТСТВИЯ, ТРАГЕДИИ СУЩЕСТВУЕТ ДВЕ ИСТОРИИ.

Давай, назови недостаток. Рождение и воспитание в гетто, в окружении бандитов, преступников, наркотиков. Физический недостаток. Несчастный случай с тяжелыми последствиями. Ужасное заболевание. Безграмотность. Недостаток образования. Задержка речи. Тяжелая фобия. Назовите недостаток.

В любом случае, на данную тему можно найти две истории. История № 1, к сожалению, наиболее распространенная, - о людях, которые позволили своему недостатку стать для них тюрьмой. История № 2 будет о человеке, который смог справиться с совершенно экстраординарными условиями, не смотря на, или, в некоторых случаях, благодаря тому самому недостатку.

Каждый человек, совершая те или иные поступки, выбирает ту историю, которая станет его историей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ СЕБЯ В ТЮРЬМУ	МОДЕЛЬ ДЕЙСТВИЯ
Я Не могу	Я Буду
Недовольство	Признательность

Потребность в Симпатии	Потребность в Достижении
Зацикливание на «Это Несправедливо»	Поиск Возможностей
Принятие	Изобретательность
Может Быть, Завтра	Делай Это Сейчас!
Пораженческое поведение	Участие
Депрессия	Празднование Даже Маленьких Побед

**ЭТО НЕВОЗМОЖНАЯ СИТУАЦИЯ,
НО В НЕЙ СОДЕРЖАТСЯ ВОЗМОЖНОСТИ**

Сэм Голдвин

Глава 2 ПРЕДПРИНИМАЙТЕ ДЕЙСТВИЯ, ЧТОБЫ ВЗЯТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВСЕ АСПЕКТЫ СВОЕЙ ЖИЗНИ

Однажды, когда я ехал в своей машине в Цинтинатти, штат Огайо, в Сент Луис, штат Миссури, чтобы не скучать, я слушал радиопередачу, которую вела женщина-психолог. Я сейчас не помню ни её имени, ни имени позвонившего, но я, определенно, помню их беседу.

Звонившая, женщина 40 лет, замужем второй раз, жаловалась на несчастья и невзгоды. Её муж не уделял ей должного внимания. Её дети выросли и больше не нуждались в ней. Ей было скучно. В конце концов, психолог остановила её монолог и сказала: «Вы будете оставаться несчастной до тех пор, пока вы будете считать, что ваше счастье зависит от других людей».

Я остановил машину на обочине и быстро записал то, что услышал в виде формулы – бланка для заполнения:

Вы Будете Продолжать Оставаться Не _____
До Тех Пор Вы Считаете,
Что Другие Делают Вас _____

Затем я записал ещё примеры.

Вы будете оставаться незначимыми до тех пор, пока вы считаете, что значимыми вас делают другие.

Вы будете оставаться несостоятельными до тех пор, пока вы считаете, что состоятельными вас делают другие.

Вы будете оставаться невоодушевленными до тех пор, пока вы считаете, что воодушевленными вас делают другие.

ВОЛШЕБНАЯ ФОРМУЛА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВСЕ АСПЕКТЫ СВОЕЙ ЖИЗНИ

Позвольте мне рассказать вам о том, как эта волшебная формула пришла ко мне. Самый первый семинар, который я посетил, - это случилось более 25 лет тому назад - на котором рассказывалось о «концепциях успеха», оказался для меня настоящим откровением.

Рассказчик говорил о том, что он называл наиболее неприятными принципами успеха в мире. Ну, кто хочет услышать о самом неприятном? Но я был там, поэтому я слушал. Он все время повторял: «Вы находитесь именно там, где вы действительно хотите быть».

Теперь, позвольте мне рассказать вам, где я был. Я был за рулем Chevy Impala 1960 года выпуска, но был не 1960 год. Когда шел дождь, эта старая печальная машина протекала снизу и сверху. Её сиденья никогда не просыхали; они оставались влажными летом, они замерзали и трескались зимой. Шасси машины было сломано, и её задняя часть держалась за счет хитроумного приспособления из провода, деревянных блоков и стяжной муфты. Но мне не было стыдно за эту машину. Я заплатил за неё всего 25 долларов, - это было все, что я мог позволить себе в то время. Состояние машины было символично и для некоторых других аспектов моей жизни. Поэтому, когда докладчик сказал: «Вы находитесь именно там, где вы хотите

быть» - мне не очень понравилось услышанное. Мне понадобилось некоторое время, чтобы прекратить спорить и начать думать.

На основе того, о чем я думал, я записал «формулу», как результат этого утверждения. Я могу написать её вам на спичечном коробке, - целая КНИГА не потребуется для того, чтобы дать её вам, но пусть это не снизит её важность. Это – мое нескромное мнение, что эта формула, которая пришла ко мне таким болезненным способом, обладает, действительно, глубинной важностью.

Вот сама формула:

КОНТРОЛЬ = ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ = КОНТРОЛЬ

Каждому хочется больше контроля. Если вы возьмете все свои личные, карьерные, финансовые и другие цели, все, чего вы хотите от жизни, и сведете все это к единственной цели, этой целью окажется желание большего контроля. Большого контроля над финансами, в настоящем и в будущем. Большого контроля над вашим временем и стилем вашей жизни. Большого контроля над вашими детьми, - и так далее, и тому подобное.

По иронии, насколько мы жаждем большего контроля, мы единственно являемся теми людьми, кто отдает этот контроль вовне. Каждый раз, когда мы говорим ...

Это – местоположение нашего бизнеса

Это – время года

Это – конкуренция

Это - экономика

Это – супервайзер, который вызвал это для меня

Это – то, как я был воспитан

Это – мой партнер, коллега, супруг, и т.д.

Это - _____

Каждый раз, когда мы произносим «Это - ...» мы, действительно, ДЕЛАЕМ одновременно две вещи: мы отталкиваем небольшой «груз» ответственности, и это, временно, дает нам возможность чувствовать себя лучше, но, также, мы отдаем и равное количество контроля. Там, где мы отрицаем ответственность, мы отказываемся от контроля. Как только мы избавляемся от «фунта» контроля, мы теряем «фунт» контроля.

Чудесная Формула В Действии: Почему Один Человек Процветает, А Другой Страдает?

Я очень хорошо знаю двух людей, которые очень похожи. Они – владельцы двух почти одинаковых бизнесов. Их бизнесы находятся в соседних, очень похожих городках. Мои наблюдения показывают, что их навыки в технических и административных аспектах бизнеса одинаковы.

Один из них, Питер Е., в течение семи лет боролся за то, чтобы остаться в бизнесе. У него были очень незначительные, если вообще были, финансы все эти годы. Его жизнь, день за днем, представляет собой борьбу за существование.

Другой человек, Роберт Л., начал бизнес 6 лет тому назад Его бизнес рос на 10 – 30 % каждый год, год за годом. Теперь он готовится разбогатеть за счет франшизы.

Когда я разговариваю с Питером Е., я слышу нескончаемые рассуждения о всех тех внешних воздействиях, которые сказываются негативно на его бизнесе. Экономика,

налоги, банки, которые не предоставляют мелким предпринимателям равные возможности, конкуренция со стороны огромных корпораций, - этот его список растёт и растёт. Каждый раз, когда я разговариваю с Питером, он озвучивает мне все тот же список. Заезженная пластинка вновь и вновь.

Я признаю, безусловно, что все эти факторы существуют. Меня самого расстраивают некоторые из них. Но проблема не в существовании этих факторов. Проблема в том, насколько Питер позволил им захватить контроль над его бизнесом. Каждый раз, когда Питер оглашает свой список, он снимает с себя ответственность за свою ситуацию, и на какое-то время это помогает ему почувствовать себя лучше. Но вместе с ответственностью уходит и контроль.

Когда я разговариваю с Робертом, эти проблемы упоминаются лишь случайно. Наоборот, он взхлеб говорит о тех инновационных технологиях, которые открыл и развил, чтобы его бизнес продолжал развиваться, вне зависимости от внешних факторов. Он проявляет здоровое любопытство и озадачивает меня вопросами о стратегиях, которые я недавно открыл или увидел, которые могут работать на него. Он хочет знать, как именно тот мой клиент в своем бизнесе справляется с определенной проблемой. Часто он произносит что-нибудь такое: «Я, действительно, что-то сделал не так в данной ситуации. Позвольте мне рассказать вам о возможности, которую я упустил, и о том, что я теперь собираюсь делать».

Роберт принимает на себя всю ответственность по поводу своих успехов и неудач, своих ошибок и достижений, и потому, что он делает это, он получает контроль.

ТОЛЬКО 5% ЛЮДЕЙ ПРОЯВЛЯЮТ ПОВЕДЕНИЕ, ПОЛАГАЮЩЕЕСЯ НА СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ.

Пару лет назад, я делал тур по стране с выступлениями для всех Клубов СЕО (Главных директоров) и для Центра Менеджмента Предпринимателей Джо Манкузо и я говорил с группами президентов корпораций примерно в дюжине разных городов. Когда я слышал это от одного директора, я слышал это и от остальных: «Становится всё труднее и труднее найти достойных людей, которых можно повысить в должности».

«Почему так происходит?» - спрашивал я.

«Только около 5% всех людей, которых мы нанимаем, постоянно проявляют поведение, полагающееся на собственные силы».

«Что вы подразумеваете под "поведением, полагающимся на собственные силы"?»

Один из президентов ответил так: «Мы берем наборщиков текста в офис. Они знают, что редактор просматривает их работы на ошибки, поэтому они полагаются на неё, нежели самим побеспокоиться, проверить свою работу и всегда представлять её максимально хорошо и вовремя».

Далее, мы имеем 50 продающих агентов. Их менеджер должен постоянно мотивировать и понукать каждого из них, чтобы они заполняли свои отчеты. Мой менеджер по продажам сказал, что у нас есть только один человек, которому мы разрешаем делать холодные звонки».

Другой президент сказал: «У нас есть 20 работников на чикагском заводе. Только трое или четверо постоянно приходят вовремя на работу. Я подчеркиваю, что только около 5% людей, которых мы наняли, на любую работу, принимают полную ответственность за успешное завершение своей работы».

Когда думаешь о том, что сказали эти президенты, появляются простые ответы на все вопросы из списка:

- * Как мне подняться по карьерной лестнице?
- * Как мне получить работу получше?
- * Как мне начать свой бизнес?
- * Как мне построить более гармоничные отношения?
- * Как мне придерживаться позитивного настроения?
- * Как мне заработать больше денег?

Большинство людей имеют невысказанное мнение по этим вопросам:

- * Как мне подняться по карьерной лестнице – когда у других образование лучше, чем у меня?... когда боссу Стив нравится больше, чем я?
 - * Как мне получить работу получше – когда состояние экономики такое плохое?
 - * Как мне начать свой бизнес – когда у меня нет денег?
- ... и так далее

Ответ на эти вопросы и ещё множество других подобных – это взятие ответственности на себя.

В Хьюстоне, штат Техас, 26 марта я в очередной раз был на выступлении генерала Шварцкопфа и слышал, как он поставил риторический вопрос: «Если на вас возложена ответственность, когда на вас возложена ответственность, что вам необходимо делать?»

ВЗЯТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ!

Он говорил о сущности лидерства – не ждать, не тянуть до последнего, не оглядываться по сторонам в надежде повторить, как делают или делали другие, не ожидать, пока комиссия не обложит вас кучей рекомендаций, а вместо этого идти вперед и делать то, что должно быть сделано и делать то, что правильно.

Слишком часто, даже когда человек, наконец, получает возможность получить желанную ответственность, он достигает слишком малого. Годы другие игроки команды НБА «Chicago Bulls» ропотали и ворчали по поводу того, что они находятся в тени Майкла Джордана. Они жаждали шанса командовать этим прожектором всеобщего внимания и стать лидером команды.

Но когда Майкл Джордан ушел в отставку этот прожектор тщетно искал нового лидера команды. В 1994 он не нашел ни одного. Наиболее подходящий на эту роль игрок смущенно отказался от неё, и их команда проиграла в решающем матче плей-офф, когда на последних секундах игры не был забит решающий мяч. Этот потенциальный лидер позволил своему эго контролировать свои действия. Удивительно, но он отказался вернуться из тайм-аута, чтобы сделать решающие усилия в этой игре.

Вы можете оглянуться и увидеть множество таких людей, которые постоянно упускают возникающие возможности.

Но я пойду даже дальше: *зачем ждать, пока вам передадут ответственность?* Возьмите её сами в любом случае. Факт в том, что лидеров не хватает практически везде. Может быть, в вашем доме. Может, в вашем бизнесе или на месте вашей работы. В вашей индустрии, в вашем сообществе, в вашей церкви, в вашей стране.

Вполне очевидно, что факт того, что человек с такими серьезными нарушениями характера и неАмериканскими идеалами как Билл Клинтон, избранный президентом США, говорит о всеобщем недостатке лидеров. И я думаю, что этот вакуум предоставляет вам возможности, которые вы ищете, чтобы изменить свою жизнь. Позвольте, я приведу вам очень показательный пример:

Мэри С. присутствовала на семинаре, который я проводил несколько лет назад для докторов. Она была на нем с мужем, дантистом. Она подошла ко мне во время

перерыва: «Могу я поговорить с Вами минуту?» Я и она вышли из аудитории, прошли по холлу, нашли пустую комнату и зашли в неё.

«Я так разочарована», - говорила она мне – «Вы рассказываете о таком количестве вещей, которые мы можем встроить в нашу практику. Мы продолжаем участвовать в семинарах, слышать хорошие идеи, но мой муж никогда не имплементирует ни одну из них. Ничего не происходит. Работники знают, что когда он возвращается с семинара, он говорит о новых идеях, и всё, что они должны будут делать, то подождать пару дней, и всё образуется. Но количество пациентов так и не выросло за все эти три года».

«Что бы вы хотели, чтобы он сделал?» - спросил я.

«Присоединился бы к Палате Предпринимателей, участвовал бы во встречах и налаживал контакты с другими бизнесменами сообщества», - ответила она. – «И чтобы мы начали бы кампанию по рассылке предложений местным владельцам бизнеса и исполнительным президентам. И начали выпускать ежемесячный newsletter (новостное письмо) для наших прошлых и текущих пациентов. И скомпилировать небольшую книгу с советами, что-то вроде «Как сделать так, чтобы зубы оставались здоровыми всю жизнь». И в офисе в приемной необходимо сделать перестановки. Сотрудники нуждаются в помощи в ответах на звонки, особенно от новых пациентов, звонящих нам через Желтые страницы. И...»

«Погодите минутку», - поднял я свою руку, как регулировщик движения, и заставил её замолчать. – «Мэри, это всё неоспоримо хорошие идеи».

«Но он ничего из этого не делает», - грустно сказала она.

«Хорошо, Мэри», - я спросил, - «чего Вы ждёте?»

Впервые в своей жизни Мэри потеряла речь. Она вернулась в аудиторию с достаточно задумчивым выражением лица.

Видите, одно дело жаловаться по поводу неудач другого человека, другое – принять эстафету и бежать самому. В этом случае, Мэри оправдывала своё разочарование тем, что её муж был неамбициозен и безынициативен. Но она так и продолжала жаловаться ему на него самого в течение трех лет. Она расстраивалась в течение трех лет.

Очевидно, это не могло ничего изменить. Её единственные очевидные варианты действий – это принять его и ситуацию такими, как есть, и перестать усугублять своё разочарование каждый день своей жизни до конца своих дней, развестись с ним или принять эстафету и делать что-то самой.

Большинство выберут первые две опции. Тор однажды сказал, что «Большинство мужчин (и женщин) ведут жизнь тихого безумия».

Около года спустя, Мэри снова появилась на одном из моих семинаров для докторов. Она опять захотела поговорить со мной без присутствия её мужа.

«Я хочу сказать Вам», - начала она, - «что я была очень зла на Вас и на то, как Вы мне ответили в тот раз. Я хотела получить немного сочувствия. Я хотела, чтобы Вы жестко поговорили с моим мужем. Но я точно не хотела, чтобы Вы бросали вызов мне».

«Я должен извиниться?» - спросил я.

«Вряд ли», - ответила она. – «Давайте я расскажу Вам о моей новой жизни». Мэри больше не работала ассистентом стоматолога в его кабинете. Вместо этого, она

наняла замену на свое место, затем назвала себя «Директором по маркетингу». Она присоединилась к Палате Предпринимателей, женскому бизнес-клубу, группе Toastmasters (группы, где обучаются ораторскому мастерству) и приняла участие в семинаре Дэйла Карнеги.

Она скомпилировала книгу «Секреты Здоровой Улыбки на Всю Жизнь» и начала выступать перед группой школьников, на встречах РТА, гражданских собраниях, везде, где только могла.

Она организовала написание newsletter по практике своего мужа, назначила из числа сотрудников и даже пациентов тех, кто будет заниматься его написанием, и каждый месяц выпускала новый номер. Она разработала новый «Семейный план» по рекламе пациентов мужа. Она создала и раскрутила еженедельник «Неделя признания клиента».

В течение 5 месяцев, их доходы удвоились. Несмотря на первоначальный шок, её муж адаптировался к её новой роли и новым интересам. Тем более что большую часть времени он теперь был занят приемом новых пациентов.

«Сейчас я работаю 3-4 часа в день, занимаюсь всем маркетингом и промоушном практики своего мужа. Я – наша «Миссис Внешняя сторона», он – «Мистер Внутренняя сторона», и у меня даже есть время для моей новой затеи – созданию и публикации иллюстрированных книг о здоровье для детей, распространяемых по всей стране через дантистов. *Я больше не нахожусь в ожидании*», – заключила она.

А вы чего ждете?

**«Вы довольны местом,
которое вы занимаете
в мире?»**

Если ваш ответ «да»,
каков ваш следующий
пункт назначения?

Если ваш ответ «нет»,
что вы делаете по
этому поводу?»

Эрл Найтингейл «Величайшее открытие»

Глава 3. ДЕЙСТВУЙТЕ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ЗНАНИЯ, КОТОРЫЕ ВАМ НЕОБХОДИМЫ.

Незнание того, как сделать что-либо никогда не останавливало меня от того, чтобы сделать это. И я никогда не был уверен, что кто-либо не может стать компетентным, даже экспертом в любой области. Существуют книги, кассеты, курсы, семинары, учителя, менторы, рассылки, ассоциации, абсолютное изобилие информации касательно буквально любого навыка, или умения, или профессии, о которых вы только можете подумать. Всё это уже доступно, бесплатно. Большая часть по очень приемлемой цене. Некоторая часть, чуть дороже.

Часто я удивляюсь и прихожу в уныние от людей, которые ищут меня и спрашивают вопросы, которые показывают, что они не проделали даже малой толики домашней или исследовательской работы.

Сегодня после того, как я закончил речь о рекламе и маркетинге, ко мне подошел владелец бизнеса, вручил мне рекламный флайер, который он разработал, вложил в него свои с трудом заработанные деньги в печать и распространение, и сказал «Что вы думаете?»

Я в свою очередь тоже имел несколько вопросов. «Прежде, чем вы это изготовили», - сказал я, - «какие книги Вы прочитали по написанию рекламных заголовков? Вообще про рекламу?» И я мог спросить ещё дюжину подобных вопросов.

Ответ, откровенно говоря, был жалким. Ни одной. Он не сделал ничего, абсолютно, чтобы подготовиться к написанию эффективных рекламных флайеров. Когда вы объективно посмотрите на это со стороны, очевидно, что это глупое поведение. Пусть и будет сказано грубо, если вы поступаете глупо, вы не получите позитивных результатов.

Игнорирование каких-то отдельных тем простительно и, к счастью, поправимо. Глупость – это другая история.

Серьезный Студент За Работой.

Когда я понял, что нужно добавлять больше юмора в свои выступления и семинары, и решил немного поднаторметь в этом, я не нашел себе помощника для выхода в этом деле. Помимо исследования и анализа великих юмористов и комедиантов, я нашел множество книг на эту тему, Энциклопедию Юмора Эзара, видео, семинары, рассылки и аудио-кассеты.

Я научился шутить вовремя, слушая фантастически смешных спикеров – доктора Чарльза Джарвиса из комедии Шелли Бермана и многих других – много-много раз. Я прочитал всех классиков – Бенчли, Тёрбера. Я прочитал всех современных юмористов, я прочитал всего Стива Аллена. Я нашел «старые» комедийные записи, я подписался на сервис юмора Орбена. Я стал очень серьезным студентом, изучающим юмор.

Постепенно я перешел от прослушивания шуток к созданию оригинального материала, от шуток к смешным историям. Я проделал всю домашнюю работу.

Когда я взялся за обучение рекламе, маркетингу и продажам мануальных терапевтов, я стал прилежно изучать их специальность. Я подписался на тематические журналы, покупал и читал книги, посещал кабинеты, участвовал в семинарах, я спрашивал у докторов вопросы. В течение нескольких месяцев я уже знал достаточно и уже говорил как мануальный терапевт. Настолько, что нам приходилось поправлять врачей, которые обращались ко мне «Доктор Кеннеди», и были уверены, что я один из них.

И по сей день, если я иду в вестибюле отеля, в аэропорту, в торговом центре, я слышу, как мануальный терапевт кричит мне «Привет, доктор Кеннеди!». И, несмотря на то, что я не мануальный терапевт и не смогу сдать ни одного экзамена по этой специальности, я могу продавать их услуги лучше, чем большинство из них.

Я могу поехать на конвенцию и, если захочу, запросто пройти внутрь в качестве доктора. Я могу поспорить, что могу прийти в любой офис и сделать так, чтобы меня взяли на работу как помощника доктора.

Несколько лет назад, я плотно работал с клиентом, имеющим бизнес по контролю за кражами в ритейле. Его компания имело дела с кражами со стороны работников и поставщиков в супермаркеты, магазины шаговой доступности и аптеки (там, где это огромная проблема). Тогда я подписался на все журналы по торговле в супермаркетах, магазинах шаговой доступности и аптеках и собрал все статьи про кражи за последние несколько лет.

Я читал книги, какие находил по этой теме. Я изучал материалы, предоставленные моим клиентом. Я выучил язык финансов ритейлеров. По сей день я могу войти в любой подобный магазин или ресторан и в течение 5 минут распознать, крадут ли здесь сотрудники, и, если это так, показать «скрытые сигналы», которые доказывают это. И я могу сделать семинар для ритейлеров на эту тему, и никто не будет сомневаться в моем статусе эксперта.

Я не хвалюсь. Я просто показываю, что это не так трудно – быстро стать экспертом в определенной области, если это то, что вы действительно хотите. Но к моему удивлению некоторые люди даже не думают об этом.

Когда я работал с мануальными терапевтами, я просил поднять руки тех участников группы, которые прочитали хотя бы одну книгу по продажам. В большинстве групп менее половины, несмотря на то, что их ежедневные доходы зависят от того, как они умеют продавать свои услуги... продавать публично новым потенциальным клиентам, продавать новым пациентам свои рекомендации и свои тарифы.

Они не одиноки. Любой бизнес или профессия – это сплав нескольких различных видов умений, но большинство людей становятся мастерами лишь в одном из них и остаются любителями в других. Если вы не знаете чего-то о том, что стоит между вами и тем, чего вы хотите достичь в жизни, просто пойдите и получите все необходимые знания на эту тему. Это же так просто.

7 Методов Стать Умнее По, Буквально, Любой Теме. Быстро.

1. Найдите и прочитайте подборку соответствующих журналов как минимум за один год.

Любой бизнес, индустрия, специальность, вакансия, хобби или особые интересы – от поварского искусства до программирования, от выращивания устриц до поиска утерянных золотоносных шахт, от вождения длинномерных грузовиков до гольфа, от писательства до работы по дереву, от астрологии до зоологии – имеет один, в большинстве случаев несколько журналов по своей теме.

В этих журналах эксперты пишут статьи, публикуются интервью, рассказываются секреты, как сделать что-либо, компании рекламируют свою продукцию.

2. Отвечайте на большинство реклам, которые вы найдете в этих журналах.

Позвольте тем, кто рекламируется, попробовать продать вам свои товары и услуги. Скоро Вы будете завалены информацией. Причем, бесплатно.

3. Найдите лучших экспертов, наиболее успешных людей и наиболее известных людей в этой области.

Эти люди скорее всего написали книги, записали аудио-кассеты, они могут продавать такие продукты, как семинары или консалтинг, и /или можно даже добиться встречи с ними, чтобы поговорить или навестить, причем бесплатно.

Ищите лучших и самых знающих и найдите, как Вы можете обернуть их опыт в свои знания. К удивлению, даже в конкурентных областях эти безоговорочные эксперты и супер-достигатели существуют.

Несколько лет назад, я работал с мануальным терапевтом, который начал практиковать сразу после школы. Практически мгновенно. Во-первых, вооруженный тщательно скомпилированным списком из 50 наиболее успешных, наиболее уважаемых мануальных терапевтов страны, он сел в свою машину и объехал её всю – север, запад, юг и восток – заходил в каждый из их офисов, спрашивал, может ли он встретиться, пригласить доктора на обед, всё разузнать, побыть на приеме и т.д.

49 из 50 были снисходительны и щедры, подбадривали и помогали. Он вернулся домой с, как он назвал, «Главным Планом по Построению Практики от Мастеров Профессии». Он очень гордился этим планом. Он зарядил его своим неподдельным энтузиазмом и позитивными ожиданиями. И он рекордно быстро сделал свою карьеру в этой области.

Если бы я сегодня начинал совершенно новый бизнес, я бы следовал его примеру.

4. Найдите книги, написанные «СТАРЫМИ мастерами».

В любой области деятельности есть «старые мастера», чьи работы трудно найти или уже вышли из печати, которых многие игнорирует с течением времени и которым не придают важности. Они ошибаются.

В области продаж каждый продающий агент должен, к примеру, прочитать книги Фрэнка Беттджера, Рэда Мотли, Роберта Трэйлина, 1950-х, 1940- х годов или ещё более поздних, если сможете найти их.

«Старая книга» Роберта Трэйлина «ДИНАМИЧЕСКИЕ ПРОДАЖИ», опубликованная давным-давно издательством Prentice-Hall, можно найти только в библиотеках или книжных магазинах, продающие использованные книги, предлагает лучший совет на проведении мощных презентаций на встречах, какой я только видел в известных мне книгах.

В директ-респонс маркетинге и копирайтинге сегодняшние топ-профессионалы, как мои друзья Гэри Хэлберт и Тэд Николас, и я, часто ссылаемся на работы «старых мастеров» Роберта Колье, Клода Хопкинса, Виктора Шваба и других, творивших ещё до 30-х годов XIX века.

5. Присоединяйтесь к торговым организациям и клубам.

Замечательны «шорткаты (кратчайшие пути) кривой обучения» доступные посредством членства в торговых ассоциациях и принятия участия в их съездах и мастерских. Возможность получить десятки и десятки важных и выгодных контактов ещё больше.

Большинство ассоциаций имеют архивы кассет с записями съездов и мастерских прошлых лет, так что вы можете прослушать события двух-, пяти-, даже десятилетней давности, как будто воспользовались машиной времени.

Большинство национальных ассоциаций имеют филиалы в штатах, регионах и городах с встречами и семинарами, доступными по очень умеренным ценам. Если, к примеру, вам интересно написание литературных произведений, Национальный Клуб Писателей имеет филиалы в большинстве штатов. Если вам интересны публичные выступления, Национальная Ассоциация Спикеров имеет филиалы в большинстве городов.

6. Примите участие тренинге, семинаре или мастерской.

Колледжи различных сообществ становятся всё прогрессивнее в предлагаемых ими семинарах и достойным использованием в качестве инструкторов настоящих мировых экспертов.

Тренинговая организация «The Learning Annex» предлагает наиболее разнообразный ассортимент семинаров, который я только видел – всё, начиная от как начать импортно-экспортный бизнес до как научиться танцу живота или от как профессионально танцевать стриптиз до как покупать и продавать антиквариат.

Всегда есть семинары, тренинги и мастерские на любые темы, какие вы только можете представить. (Есть, например, достойный эксперт, который берет несколько человек в неделю на рыбалку за изрядные \$5000 с человека и учит их, «как думает рыба», чтобы они могли легко ловить больше рыбы. Смейтесь, если хотите, но это правда, и даже стало темой одной успешной передачи на ТВ «Outdoor Challenge», проводимой Куртом Гоуди, продюсером которой является мой друг Пэм Дэйли, для которого я писал продающие тексты. Мой друг Джерри Паттерсон имеет сотни верных, счастливых студентов на своих периодических «конвенциях по игре в казино», на которых он учит играть блэк-джек.

7. Выполняйте свою домашнюю работу.

Публичная библиотека – место для старта. Большинство библиотек крупных городов имеет само-обслуживаемые, легкие в использовании компьютерные системы, с помощью которых вы можете влиться в любую тему и найти все книги, статьи и прочие ресурсы, связанные с ней. Существует главный каталог, публикуемый для большинства тем, какие только можно представить, и если вы не можете найти что-либо в области своих интересов, вам на подмогу есть «Каталог каталогов».

Если ваша область интересов касается бизнеса, есть всеобъемлющий каталог для самостоятельного исследования, включенный в мой курс «Как превратить Ваши идеи в миллион долларов».

Часть 4.

ПРЕДПРИНИМАЙТЕ ДЕЙСТВИЯ, ЧТОБЫ СБРОСИТЬ ЛИШНИЙ БАГАЖ И ИССЛЕДОВАТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.

В романе «Линия Обязанности» (“Line Of Duty”) автор Майкл Грант вложил в слова одного из героев следующие слова:

«Парень, с которым я рыбачу, рассказал мне однажды интересную историю. Он как-то купил якорь и, когда он пытался привязать якорь к якорному крюку, он поскользнулся и упал за борт. Внезапно он очутился на дне озера в 15 футах под водой в обнимку со своих новехоньким якорем. Он не хотел его отпускать, но у него заканчивался воздух. Осознав, что у него был выбор либо утонуть, либо потерять свой якорь, он немедленно отпустил его и поднялся на поверхность».

Герой романа, следователь полиции, затем сказал, «Работа была моим якорем, и я держался за неё 23 года. Я не хочу её бросать, но у меня заканчивается воздух».

Большинство людей можно заметить держащимися за такие «красивые» якоря.

Другой способ посмотреть на это, взглянуть под углом ролей. Человек настолько привыкает к своей роли, настолько ему в ней комфортно, что даже если он несчастен, страх неудачи от выхода из этой роли кажется ему худшим выбором, чем боль от продолжения нахождения в ней. Такие роли включают: Жертва (почему я – это нечестно), Мученик (Я отказался от всего ради тебя), Последний Озлобленный Человек (Я чертовски зол на всех и на всё – но я смирюсь с этим), Непонятый гений и т.д.

Большая часть наших текущих мыслей и действий берут начало из детства. Моё нежелание иметь большой дом с хозяйством, за которым необходимо ухаживать – прямой результат того, что я рос в слишком больших домах, в которых всегда было что-то, что надо было чинить, или чистить, или переставлять, какой-то проект, который завершить, или, ещё хуже, какое-то несчастье, с которым необходимо бороться – как в нашем втором доме, фундамент, которого затапливало каждую весну до такой степени, что соседских животных просто вымывало из сараев.

В любом случае, эмоционально я этого уже не терплю. Конечно, это очевидно. Не нужны годы анализа, чтобы это обнаружить. Да это и не важно. Но есть единственный, кто знает, как много примеров сегодняшних мыслей, отношений, приятней, неприятней, страхов, идей и привычек твердо укоренились во время программирования в детстве, и которые никогда не подвергались сомнению или даже осознавались.

В случае если это не приносит вреда или даже пользы, я предполагаю, что нет необходимости чинить это на скорую руку. Но что если дело касается багажа, который давит на нас, якоря, который тянет вниз, программы, которая нас ограничивает?

Это настолько очевидно, насколько только может быть, что люди контролируются – да, контролируются – в течение всего периода взрослой жизни пределами, которые были установлены и привычками, которые были предписаны им ранее, а затем никогда не пересматривались.

Если вы не добиваетесь тех результатов, которые, вы сами себе говорите, хотите достичь, очень вероятно, что это может быть связано с установленными ранее в вас ограничениями. В конце 1980х я был удостоен привилегии редактировать и монтировать новую серию аудио-кассет с записями радио-передач и лекций доктора Максвелла Мальтца, известного в 1950-е за его бестселлер «Психокибернетика», в

котором он выдвинул идею, что всё в жизни человека, от финансового успеха до искусства игры в гольф, контролируется подсознательно удерживаемым, очень детальным образом самого себя, по большей части состоящего из программ, заложенных в детстве и опыта, который получен впоследствии.

Доктор Мальтц впервые столкнулся с этим явлением, когда работал пластическим хирургом. Множество пациентов приходили к нему, т.к. думали, что исправление некоторых физических недостатков – большого носа, маленькой груди – исправит то, как они относятся сами к себе, и сделает их счастливее. Но даже после операции, которая делала их красивее и симпатичнее, они продолжали думать, говорить и действовать, как будто ничего не поменялось.

Исходя из этих наблюдений, доктор Мальтц сделал гигантский скачок, который сейчас является общепринятой истиной – что человек может, к примеру, прекрасно играть гольф или заниматься чем угодно, чем хочет, и продолжать страдать от сильного страха до тех пор, пока он не изменит свой собственный образ в своих глазах как гольфиста.

Есть некоторая умственная притягательность в этом своем образе «Я». Эрл Найтингейл объяснил это так: мы становимся тем, о чем больше всего думаем. Конечно, это происходит не буквально, если бы это было так, будучи подростком, я бы стал Игроком Месяца. Но, всё же, это правда. Люди думают, что они больные. Или слишком старые. Или жертвы. Постоянные неудачники.

Естественно, опыт влияет на образ своего «Я». Годами человек считает себя безнадежно неуклюжим. Затем из-за сильной необходимости, он берет инструменты и ремонтирует что-то, а потом удивляется, что неуклюжесть подростка заменилась приемлемой легкостью движений, и он поднимает вверх палец и задает вопрос своему образу «Я»: *«Эй, погоди минутку, может я и не такой уж неуклюжий?»*.

Нет причин для того, чтобы это происходило только по счастливой случайности. Вместо этого, вы можете получить огромную выгоду, тестируя свои пределы. *«Посмотрим, действительно ли это правда»*.

Чем больше вы так поступаете, тем более вероятно то, что вы обнаружите скрытые способности, о наличии которых у себя вы и не подозревали.

В «Хоббитах» Библио Баггинс сказал: «Я не люблю приключения. Из-за них я опаздываю на обед». Большинство людей имеют такое же отношение к жизни. В возрасте 25 лет Дэвид Смит – исключенный из колледжа игрок, плейбой, случайно ставший владельцем бара, начал, как он это назвал исследование «оздоравливающего путешествия». К 35 годам он стал первым, кто переплыл из Африки в Европу, спускался на каяках 2000 миль по Нилу, пробежал марафонскую дистанцию с бегуном из Кении и поучаствовал ещё во множестве различных приключений. (Вы можете прочитать об этом его книгу «Оздоровляющее Путешествие: Одиссея Неизвестного Атлета»).

Дэвид подписал эту книгу для меня следующими словами: «Человеку, который понимает искусство приключений». Откровенно говоря, я бы желал, чтобы это было больше правдой, чем есть на самом деле. Но я стараюсь. Я тестирую. Постоянно. Почему нет? К счастью, я вырос с установкой «как ты узнаешь, пока не попробуешь это?» Никак.

Следите Внимательно За Ярлыками,
Которые На Вас Навешивают

На детей часто навешивают ярлыки, а затем они продолжают ходить с ними, будучи взрослыми, даже если они больше неверны (и даже если бы и были верны). Подумайте об этих ярлыках:

- * Какое неуклюжее дитя.
- * Тугодум
- * Ботаник
- * Застенчивая овечка
- * Мечтатель
- * Отстающий по _____ (математике, грамматике, в спорте ит.д.)

Или представьте это: исполнительный директор Universal Pictures сказал Клинту Иствуду, что у него «нет будущего в качестве актера», потому что у него был скол на зубе, слишком выступал кадык и разговаривал он слишком медленно. Автор бестселлеров, миллионер Скотт Туроу ("Presumed Innocent") должен быть шоком для его школьного учителя; Скотт не преуспевал в этой дисциплине.

В своей первом поединке Джо Льюис был нокаутирован шесть раз в трех раундах, и один из спортивных журналистов назвал его «тряпка без будущего». Чарльз Шульц, создатель «Peanuts», был не принят на работу в студию Диснея, так как он «лишен таланта».

Что Делают Победители Жизни По Поводу Своих Прозвищ: Фактор Артишока.

Названия футбольных команд очень интересны. Чаще всего это образы, с которыми игроки себя ассоциируют. Например, «The Los Angeles Raiders» (Лос-Анджелесские Рейдеры/Налётчики) с их пиратской эмблемой, серебряными и черными цветами и именем «Рейдеры» - всё это призывает к очень грубой, агрессивной игре. Игроки рассказывали, что ощущали себя как-то особенно, они говорили, что когда надеваешь эту их форму, что-то внутри тебя происходит.

Годами «Pittsburgh Steelers» (Питтсбургские сталевары) были известны своей «Стальной сплошной защитой». По очевидным причинам, вы, наверное, никогда не увидите футбольную команду именуемую «Вильямсбургские библиотекари».

Это приводит нас к маленькому Колледжу Scottsdale Community, в 1975 году, с очень либеральными студентами, не принимавшими соревновательные виды спорта. Они считали футбол фривольной, поверхностной и слишком жесткой, слишком доминантно-мужской игрой. Как символ своего отношения к этому, они выбрали артишок в качестве официального символа футбольной команды колледжа. Представьте, какие насмешки на Вас посыпятся, когда вы оденете форму и выйдете в качестве игрока «Скоттсдейских Артишоков»!

«Артишоки» играли в местной средней школе, потому что на их собственной территории не было открытой трибуны, и выделение каких-либо средств на её установку не предполагалось. Их главный тренер, Джон Авиантос, не предлагал стипендии для привлечения в команду талантливых игроков.

Тренируя команду с нелепым названием «Артишоки», без каких-либо поощрительных программ по причине минимального размера бюджетных средств, тренер Авиантос всё ещё должен был конкурировать. И на протяжении шести лет «Артишоки» выиграли четыре чемпионата на конференциях, участвовали в двух финальных играх на кубок чемпионов, и ни в один сезон не проиграли.

Тренер Авиантос ввёл термин «Фактор Артишока», характеризовавший особую черту характера человека, которая вдохновляет его принимать вызов, разрывать все шаблоны и ярлыки. «Успешные люди редко рождаются с лейблом "успешен"», - говорил мне тренер.

На шестом году его работы тренером была установлена скульптура артишока в 8 футов высотой - памятник определению Авиантоса, его стремлению не позволить отрицательному, оскорбительному влиянию эмблемы влиять на его футбольную

программу и его игроков. Ярлыки, прилепленные «случайно» в детстве, - это одно, ярлыки, навешанные на нас во взрослом возрасте, - совсем другая вещь.

Корреспондент новостей CBS Дэн Ратэр однажды прокомментировал, что один из самых отвратительных уроков в жизни - осознание, что не все желают вам добра. Есть удивительное количество ревности, зависти и негодования, направленного на преуспевающих людей в каждой области. Чем больше вы пытаетесь сделать и чем больше вы делаете, тем больше Вы подвергнетесь осуждению и негативу.

Взять, к примеру, ярлык «слабоумный», который СМИ так старались приклеить вице-президенту Дэну Квайлу. Его слова и действия исследовались с микроскопической тщательностью с целью подчеркнуть лишний раз подтверждение навязываемому ярлыку. (В прошлое воскресенье, я слушал, как вице-президент Эл Гор дал длинный, хаотичный, бессмысленный, запутанный ответ на вопрос в программе «Встреча с прессой», и не последовало никакой критики, ни комментария на это. Если бы на его месте был Квайл, это стало бы главной новостью.)

Квайл воспринимал навешанный на него ярлык со смесью юмора, спокойной уверенности, придерживался четкого стратегического поведения, и отказался позволить ограничивать себя или вмешиваться в его действия. Мы можем все же видеть Дэна Квайла как серьезного соперника за Белый дом. Он мог бы удивить многих людей и стать хорошим президентом.

Как я уже упоминал во введении этой книги, ярлык «бывшая в употреблении» был приклеен на Джоан Риверс после её ухода из ток-шоу и доведения до самоубийства её мужа её же собственным агентом и менеджером, многими так называемыми «друзьями», и СМИ. Джоан стойко приняла вызов, тяжело работала над собой, была готова использовать любую возможность, которую она могла найти, юмор, талант и уверенность в себе. Она отказалась позволить другим ограничить свои действия и соответствовать тому, что о ней думала общественность.

В подготовке к другой книге я сделал значительное исследование относительно Дэбби Филдс, основателя «Миссис Филдс Кукис» (Mrs. Fields Cookies). Мы с ней несколько раз участвовали как спикеры на некоторых событиях вместе. Дэбби, возможно, - одна из самых известных, наиболее широко признанных, и наиболее феноменально успешных предпринимательниц нашего времени. Но поначалу деловые знакомые её мужа, банкиры, семья, «друзья», продавцы и поставщики называли её «легкомысленной домохозяйкой».

Фрэна Таркетона, которого я знаю благодаря многим проектам Корпорации Гати-Ренкер, обозвали «слишком маленьким, чтобы играть в НФЛ». Сегодняшние квартирбеки всё ещё отчаянно пытаются достичь некоторые его рекорды. Позже на Дуга Флати, университетскую суперзвезду футбола, навесили ярлык «слишком маленький», чтобы играть в полуфинале НФЛ. В прошлом году, он был самым ценным игроком - с его рукой на миллион долларов - в расширяющейся канадской Футбольной лиге.

Кажется, что мир стремится навешать ярлыки: слишком старые + слишком молодые + слишком маленькие + слишком большие + слишком тупые + слишком неповоротливые + слишком неуклюжие + слишком неопытные + слишком такие, слишком сякие. Всегда нужно держать глаза открытыми, потому что кто-то может подкрасться сзади, пытаясь приклеить вам очередной ярлык.

Важно отметить, что успешные люди имеют тенденцию бросать вызов навешиваемым на них ярлыкам. Неудачные люди принимают эти ярлыки и соответствуют им своим поведением.

Глава 5. ДЕЙСТВУЙТЕ, ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ

Один из самых интересных метафизических авторов, Стюарт Вайлд, говорит, «Отслеживай их появление». Что это означает? Главным образом, это высказывание относится к политике бизнеса.

Одно из значений - цените ваше время. Если Вы не цените свое время, я могу обещать Вам, никто больше не будет этого делать. Каждый из нас проживает 24 часа в сутки, стараясь наилучшим образом распределить свое время на работу, на удовольствия, на помощь другим людям.

Самый богатый человек в мире не располагает даже минутой больше, чем, к примеру, попрошайка на улице. Но Вы не можете поспорить, что он думает о том времени по-другому, чувствует время по-другому, распределяет время по-другому, и имеет абсолютно другой интеллектуальный, эмоциональный, физический и фактический опыт относительно времени, нежели нищий. Есть одна проблема: чтобы перейти из нужды и стать богатым, Вы должны распоряжаться своим временем как богатый.

Другое значение этого выражения - необходимо ценить себя.

Когда я начал проект «обучение успеху», один из немногих людей в стране, который был последовательно эффективен в продажах аудиокассет программ самоусовершенствования, самостоятельного продвижения до руководителя и коммивояжера, дал мне, как оказалось, очень, очень хороший совет - он сказал: *«не тратьте впустую свое время, пытайтесь продать эти материалы людям, которые нуждаются в нём наиболее всего. Они не будут покупать это. Вы должны сосредоточиться на том, чтобы продавать успешным людям, которые хотят стать ещё успешнее».*

За эти годы, я убедился в этом лично несколько раз. И я нашёл объяснение этому. Это то, что я сейчас называю «22 шага по самосовершенствованию» - вместо того, чтобы инвестировать в самого себя, покупая обучающие материалы, человек должен почувствовать прежде всего ценность самого себя, иметь высокую самооценку, и если она у него имеется, он, видимо, уже успешен, и не нуждается в подобной рода информации, он уже прошел переходный период самосовершенствования, но нуждающийся в подобном обучающем материале человек, как правило, не ценит себя, имеет низкую самооценку, что заставляет его покупать эти материалы для увеличения веры в себя.

На очень практике я убеждаюсь, что высокая самооценка всегда отличает предпринимателей, писателей, спикеров, консультантов, докторов, имеющих дело с платежами и ценами. Я понимаю это. Я все ещё помню, когда я первый раз убеждал клиента, предлагая ему провести проект директ-мэйл для его компании, назначив цену \$15 000,00, у меня перехватывало дыхание при мысли: *«Господи, Кеннеди, множество людей работает весь год, чтобы сделать столько денег. Что у тебя за бизнес, если ты просишь столько за несколько дней работы? Кто ты вообще такой?»* Но вот удивительная вещь: мир в значительной степени принимает ВАШУ оценку Вашей ценности, и примерно все недооценивают и занижают свои притязания.

Мой хороший друг Родни Толлесон был очень успешен в течение пяти лет в практике бизнес менеджмента, предоставляя мануальным терапевтам целую коллекцию услуг по построению бизнеса. Я работал с ним, проводя совместно многие из семинаров. Мы обнаружили, что эти «профессионалы» не отличались ничем от остальных людей; у них были невероятные умственные и эмоциональные блоки о назначении цены за свою работу.

Хотя его компания предоставляла им чрезвычайно полезную техническую, управленческую и маркетинговую помощь и инструменты, самый большой рост доходов был достигнут при фокусировании на убеждениях терапевтов относительно своих ценностей – «уважение к своей практике» и «чувство собственного достоинства».

«Сопrotивление оплате» было больше в умах докторов, чем в реальности. И все их действия относительно продвижения своих услуг, получения рекомендаций клиентов, урегулирования сроков и количества оплаты, тормозились их удивительно низкими самооценками.

Подписчик моей рассылки «NOBS Marketing Letter» и член Внутреннего Круга выдал изумительную мысль

Мне повезло иметь тысячи таких подписчиков, которые являются яркими, любознательными, креативными, и требовательными, что позволяет нам вести продолжительный диалог вместо простой рассылки писем.

Один такой участник – Дэвид Гарфинкель, президент консалтинговой фирмы «Позволь своим клиентам продавать за тебя». Когда я подошел к заключительному этапу этой книги, я пригласил членов своего Внутреннего Круга высказывать свои идеи о «единственном самом главном секрете успеха». Предложение Дэвида было самым интересным. И хотя оно не значилось как «главная тайна», это действительно заставляет задуматься о главных препятствиях на пути к успеху.

Дэвид сказал: «После того, как весь туман рассеется, всё сводится к одной простой вещи – одному ограничивающему убеждению – одна внутренняя концепция, откорректированная и подправленная, выведет Вас на постоянную траекторию успеха». Я думаю, что такая концепция у каждого своя, но это, как правило, это внутреннее выражение чувства – «да, я действительно МОГУ преуспеть».

Я согласен. Больше 15 лет я объяснял, что мы живем в двух ящиках:



Твердые, внешние границы представляют собой РЕАЛЬНЫЕ ПРЕДЕЛЫ, и у всех нас есть некоторые реальные пределы.

Самый старый активный игрок в НФЛ – Винс Эванс, резервный защитник в «Los Angeles Raiders» в возрасте 39 лет; мой возраст. Однако, я действительно не МОГУ войти в список команды НФЛ. Даже если бы я обучался в течение следующих 12

месяцев, то я всё ещё не мог бы сделать этого. Винс остался на вершине и играл свою всю жизнь. Я не играл в средней школе (я не поступал в институт), я редко тренируюсь и не преуспел в этом за годы, у меня есть хронические проблемы с позвоночником, больное колено, и, ну, в общем, при попытке сыграть меня вынесли бы на носилках.

Я не могу играть в футбол, независимо от того как сильно я «желаю» этого - если только я не куплю команду. Даже тогда, я, вероятно, не преодолел бы ряд падений. Это - РЕАЛЬНЫЙ предел.

Также, Вы не МОЖЕТЕ заняться коммерцией на Марсе. Это - РЕАЛЬНЫЙ предел. Но путь внутри той твердой линии, реальной границы, является пунктиром. Пунктир представляет ПРЕДЕЛЫ, УСТАНОВЛЕННЫЕ САМОМУ СЕБЕ. Это - намного меньшая структура, которую мы строим непосредственно вокруг нас.

Она составлена из этих «ЕСЛИ», «не МОГУ», «НЕВОЗМОЖНО» – маленькие пунктирчики, негативно влияющие на 4 важнейших человеческих качества в Жизни: Чувство собственного достоинства, Самооценка, Уверенность в себе и Самодисциплина.

Но предложение Дэвида добавляет новую поправку ко всему этому; то, что есть ОДНА составляющая в этой четверке, которая является чем-то более смелым, более черным, больше и более существенным, чем все другие, и когда вы попадете в неё, тогда весь пунктир исчезает.

В денежном выражении качество этой четверки конечно зависит от того, сколько ценности Вы придаете самому себе, Вашему времени, Вашим ноу-хау и Вашим услугам, сколько Вы смеете требовать, и сколько Вы получаете. Каждый раз, развивая четверку личностных качеств, Вы автоматически увеличиваете свои доходы.

Теперь я предположил бы, что настоящий успех - это переход от борьбы за улучшение самого себя к переходу в состояние силы и уверенности.

«Изобилие» безразлично к вам

Билл и Хиллари Клинтон и их сторонники попытались «криминализировать» исключительную амбицию и волю к достижениям. Они попытались характеризовать срок пребывания Президента Рейгана на посту как «возраст жадности». Это исходит из либеральных идей, что экономика – игра с нулевой суммой, «победа – поражение»: если один человек становится «слишком богатым», это так или иначе толкает других в сторону бедности.

Эта версия классового разделения подходит для взглядов либералов, но это нонсенс с точки зрения экономики. И, к сожалению, это - один из способов, которыми люди провоцируют чувство вины при достижении экстраординарных успехов.

Фостер Хиббард часто рассказывает о двух мужчинах, которые спускаются к океану за водой: один с чайной ложкой, другой – с ведром. Каждый, черпал то количество воды, которое он хочет черпать.

Океану, однако, безразлично. Океану неважно, приезжаете ли Вы туда с чайной ложкой, ведром или цистерной. Океан - чудесно пополняемый, неограниченный ресурс. Он представляет ИЗОБИЛИЕ. И Изобилию также все равно. Для Изобилия не имеет значение, берёте ли вы много или мало. Ваше потребление не уменьшает чьи-либо возможности, и при этом оно не уменьшает общую сумму доступного изобилия. Оно бесконечно. Бог! И единственные границы для «Вашей доли» вы устанавливаете для себя сами.

**В жизни Вы
получаете то,
с чем готовы
согласиться.**

Глава 6. ПРЕДПРИНМАЙТЕ ДЕЙСТВИЯ, ЧТОБЫ ПОБЕДИТЬ, ВМЕСТО ТОГО, ЧТОБЫ БЕСПОКОИТЬСЯ.

У меня было очень много неудач в моей жизни - но это была только половина из того, что я мучительно ожидал.

Беспокойство может создать физические болезни, напряжение и усталость. Беспокойство отнимает у вас вашу компетентность и уверенность. Много людей буквально теряют способность двигаться под воздействием беспокойства. Хотя мы знаем, как разрушительно и бесполезно беспокойство, большинство людей все ещё позволяет этим негативным эмоциям присутствовать в своей жизни фактически каждый день.

Мы подпитываем стресс, постоянно испытывая беспокойство. Чем больше Вы волнуетесь из-за чего-либо, тем больше энергии вы этому отдаете. Даже маленькие заботы могут отнимать огромную энергию, если вы позволяете им.

Доктор Эдвард Крамер говорил: «Сверкающий пенни затмевает лучи солнца». Так, как Вы устраняете беспокойство из своей жизни? Я не уверен, что Вы можете устранить это. Беспокойство часто - отправная точка конструктивной, творческой мысли. Но Вы можете уменьшить его влияние на растрату вашего времени и не позволять влиять на вашу жизнь.

Временно вы можете справиться с ним с помощью медикаментов. Бах! Лекарства, продаваемые в аптеке или уличные наркотики.

Лично я использовал метод «пей до потери сознания» в течение нескольких лет. Проблема в том, что когда Вы возвращаетесь в реальный мир, проблемы, о которых Вы волновались, поджидают вас, и вы дальше продолжаете убежать от них, спасаясь различными средствами.

Этот метод спасения не приводит ни к какой реальной выгоде и, к тому же, ведет к дополнительным затратам. Я не могу рассуждать о наркотиках, поскольку я никогда их не пробовал и даже очень редко пью тайленол. Но я могу рассказать об алкоголе из собственного опыта, скажу лишь: если вы выпиваете немного каждый день, уговаривая себя, что у вас нет проблем, то это как раз свидетельствует о наличии проблемы. У вас есть проблема. НЕ решение – проблема. Если вы продолжаете избегать их, то это, в конечном счете, разрушит ваш бизнес или карьеру, важные отношения, ваше здоровье или даже посадит вас в тюрьму. Если вы не в силах избавиться от вредной привычки самостоятельно, попросите помощь.

Единственное реальное средство от беспокойства - действие.

Решение – придающий силы антипод беспокойства. Когда вы принимаете меры, чтобы решить проблему, вы забираете из неё энергию, и вы получаете энергию. Для каждого из источников беспокойства и тревоги, обычно есть список действий, которые могут помочь. Если Вы создадите такой список и выполните все пункты, беспокойство будет устранено; оно не сможет сосуществовать с таким конструктивным действием.

Я недавно прочитал статью о президенте огромной компании, находящейся на грани банкротства, которому сообщают факт, что у них достаточно наличности только для того, чтобы управлять бизнесом в течение ещё трех дней. «На что тогда», - спросил он, - «нам следует потратить эти средства?» Он немедленно действовал, а не волновался.

Если вас слишком часто останавливает беспокойство, у меня есть книга, которую я могу порекомендовать: В. Клемент Стоунс «СИСТЕМА УСПЕХА, КОТОРАЯ НЕ ЗНАЕТ ПОРАЖЕНИЙ». Обратите особое внимание на его дискуссию, когда ему внезапно сообщают о решении, что его лишают права представлять компанию; о крахе его бизнеса, который он с таким трудом строил; выдающейся и, очевидно, неуправляемой угрозе всему, что он имел и ради чего работал; и как он отреагировал на это.

А как насчет ситуации, когда вы не можете предпринять действие, чтобы решить проблему? Прежде всего, редко когда наступает ситуация, которая блокирует любое действие, направленное на решение проблемы. Но, ради интереса, давайте предположим, что Вы столкнулись с настолько трудной ситуацией, что, вы не видите абсолютно никакого выхода и не можете предпринять ничего. Если это имеет место, то единственная вещь, которую вы можете сделать, это отложить решение ситуации и заняться другими делами и проектами.

ЕДИНСТВЕННОЕ реальное средство от беспокойства - действие.

Как насчет беспокойства о том, что подумают другие? Большое несчастье постигает людей, преследующих и достигающих чужие цели вместо своих собственных. Когда я был ребенком, один из наших соседей, Ральф, сделал несчастными себя, свою жену и пятеро своих сыновей, принуждая своих детей продолжать семейный бизнес, к которому они не испытывали интереса. Интересно, сколько детей вынуждены реализовывать замыслы своих родителей, втайне желая перестать этим заниматься.

Работаете, чтобы достичь чужие цели, которые определили для Вас другие люди, оправдать их надежды и удовлетворить их ожидания, - это именно то, что вы делаете, когда волнуетесь о том, что о вас подумают другие.

Мой друг Херб Тру покинул академическую сферу деятельности и стал постепенно строить успешную карьеру в профессиональном ораторстве, и, возможно, он продолжил бы дальше наслаждаться своим ростом, исключительными доходами, выпускать кассеты с альбомами, распространять бестселлеры и накапливать богатство. Но он выбрал другое. Херб решил сократить свой бизнес до лишь нескольких речей в год, чтобы вернуться к преподаванию в Нотр-Даме.

Когда он сделал это, многие из пэров и его друзей думали, что он потерял своё богатство. Или стал слишком стар, чтобы конкурировать с более молодыми и талантливыми. Или не справился с управлением бизнесом. Однако ни одна из тех версий не была верна. Независимо от того, что окружающие думали о нем, Херб преследовал свои цели. В результате - он является одним из наиболее довольных, сильных, счастливых и реализовавшихся людей, которых я знаю или когда-либо видел.

О, и вы были бы вероятно удивлены (*разочарованы?*), если бы знали, как мало другие думают о вас. У большинства людей голова полна забот о своей собственной жизни. Они думают о вас намного меньше, чем вы вероятно ожидаете. Но независимо от того, насколько велик или мал интерес общественности к тому, как вы выбираете прожить свою жизнь, «рано или поздно Вы найдете свое предназначение».

Средство от зависимости от чужого мнения заключается в том, чтобы действовать в направлении, которое выбираете для себя вы, что в результате повышает самоконтроль, чувство власти, уверенность в себе и чувство собственного достоинства. Другие никогда не одарят вас чувством собственного достоинства или душевным спокойствием. Это результат ваших собственных действий.

Глава 7 **ДЕЙСТВУЙ, КОГДА ГОВОРIT ТВОЙ «ВНУТРЕННИЙ ГОЛОС»**

Около 40 лет назад, одна молодая особа в положении взяла на себя риск в размере \$500 и поместила небольшое объявление в журнале «Семнадцать» о продаже кошельков с монограммой инициалов клиента. Она верила в свою идею и действовала в соответствии со своей верой, несмотря на то, что \$500 были крупной суммой для неё в то время, несмотря на то, что она не изучила предварительно рыночную конъюнктуру, несмотря на то, что у неё не было никакого опыта ведения бизнеса.

Её небольшое объявление принесло ей заказов на \$32 000,00. И на сегодняшний день её Компания Lillian Vernon совершает продажи на более, чем \$150 млн в год. В своей речи для Нью-йоркской Группе Инвесторов 17 мая 1990, она сказала: «Я хочу быстрые решения. Я рискую, полагаясь на то, что я считаю своим внутренним инстинктом».

Она продолжила: «Рост от миллиона долларов до многомиллионной компании вовлекал области, такие как финансы, менеджмент базы клиентов, компьютеры и крупномасштабные производства вне моей области знаний. Я пыталась покрыть недостатки знаний, привлекая непосредственно опытных специалистов больших корпоративных культур, обычно приходящих из сферы директ маркетинга.

В начале 1970-ых на рынке было немного таких специалистов, поэтому я привлекала в свой бизнес специалистов с разным профессиональным опытом, но не все они понимали механизмы большого бизнеса, и многие из них почти убили нас. Я не хочу обобщать, но некоторые из корпоративных руководителей, которых я нанимала, не могли принять решение. Они анализировали и проводили исследования до состояния паралича мозга. Каждое рассмотрение должно было сначала быть изучено комитетом. В моем бизнесе, посылать хорошую идею комитету было сродни приглашению Rip Van Winkle на отстойную вечеринку. Я ненавижу, больше чем что-либо ещё, просыпаться и обнаруживать, что один из моих конкурентов уже делает то, что я планировала».

Lillian Vernon продолжает выбирать успешные продукты для своих каталогов сегодня, часто доверяя своему внутреннему инстинкту и принимая быстрые решения.

Решительность - одно из самых дорогих качеств в деловом мире. Все великие лидеры обладают этим качеством. Люди, естественно, реагируют на такого человека. Решительному человеку достаточно просто создать доверие и начать сотрудничать с кем-либо. Откуда берется эта решительность? Назовите это как угодно: интуиция, внутренний голос, инсайт - большинство исключительно успешных людей признаются, что слушали секретного, внутреннего советника.

Несколько Мыслей Об «Инсайтах»

«Ум основывается лишь на том, что он уже знает и что может доказать. Но есть ещё что-то, когда ум взлетает на новый уровень, - назовите это интуицией или чем угодно - но оно выводит на более высокий уровень знания» - Альберт Эйнштейн

Мой друг и коллега-оратор Lee Milteer только что выпустила свою первую книгу, «Чувствуй и становись БОГАТЫМ» (и признанную такими людьми как Ог Мандино, Брайн Трейси и и Джек Кэнфильд), и я подумал, что выдержки из главы «Интуиция: Ваш Секретный Талант» были бы уместны здесь:

«Интересно, что в нашей западной культуре мы, кажется, постигаем почти все наши события через логический, линейный, аналитический интеллектуальный процесс. Мы

используем слова, чтобы мыслить. Поскольку слова - наш способ понять мир, мы почти забыли, что у нас есть интуитивная, творческая часть нас. Мы не приучены говорить - я ЧУВСТВУЮ, а скорее - я ДУМАЮ. Если мы отрицаем и отключаем нашу интуицию, то попадаем в ловушку понятий, полученных нашими программируемыми умами. Полученные ранее убеждения не могут помочь справиться с сегодняшними вызовами или позволить нам использовать завтрашние возможности.

Сегодня, всё больше и больше успешных людей - руководители, художники, предприниматели - осознали, что принятие решений - не является исключительной функцией аналитической левой половины мозга. Вы должны также использовать интуитивную, творческую правую половину своего мозга. Вам необходимо интегрировать аналитическое и интуитивное мышление. Обычно об этом говорится как о «размышлении всем мозгом».

Доктор Jonas Salk сказал: «Нам необходим новый способ мышления, чтобы иметь дело с сегодняшней реальностью. Наши субъективные (интуитивные) ответы более чувствительны и более быстры, чем наши объективные ответы. Это то, как работает наш мозг. Мы сначала ощущаем, а затем находим этому объяснение».

Я предлагаю, чтобы вы поиграли немного и начали проверять ваши интуитивные способности. Когда телефон звонит, спросит себя, кто это - прежде, чем вы поднимете трубку. Сколько раз вы угадали? При ожидании лифта, предположите, какой из двух придет первым. Есть множество маленьких игр, в которые вы можете играть, чтобы усилить ваши способности. Ваш интуитивный мускул становится более сильным, поскольку Вы используете его. Тогда, когда вы нуждаетесь в своей интуиции, вы будете чувствовать себя более уверенными, полагаясь на неё.

В своей книге «Интуитивный Край» Филип Голдберг отметил «...удивительная скорость, с которой интуитивный ум действительно может обработать биты информации, очень слабо зависит от времени, тем не менее, при этом он выдаёт внезапную догадку или вызывает чувство, которое мы называем интуицией».

Конрад Хилтон, который был известен в том, что использовал интуицию в своем гостиничном бизнесе, написал: «я знаю: когда у меня проблема, и я сделал всё, что могу, чтобы её решить, я продолжаю прислушиваться к внутренней тишине, пока что-то не щелкает, и я чувствую правильный ответ».

Вот некоторые из подсказки-действия, которые предлагает Lee для того, чтобы развить Вашу интуицию:

- Прислушайтесь к Вашему телу; именно поэтому мы называем интуицию внутренним чувством². Солнечное сплетение – это большая сеть нервов, расположенных в области живота, и считается местом зарождения эмоций. На многие ситуации у вас могут быть очень точные реакции в животе.
- Разрешите себе переформулировать проблему; выписывание проблемы на бумагу дает Вам возможность видеть проблему с разных сторон.
- Разрешите себе поиграть. Вы не должны сидеть в своем офисе, чтобы придумать творческие и интуитивные решения. Прогуляйтесь, покормите птиц, побездельничайте в течение часа и затем вернитесь к поиску решения проблемы.
- Действуйте, когда получите инсайт. Начните исследование со следующей мысли «Будет ли эта догадка работать, если рассудить логически?»

² В оригинале «a 'gut' feeling» - чувство в области живота

Двое из начинателей практики самоусовершенствования, у которых я учился на протяжении долгого периода времени – Наполеон Хилл и доктор Эдвард Крамер продвигали идею об инсайтах и развитию интуиции. Я не часто говорю об этом, но я часто действую благодаря небольшим «озарениям», которые приходят ко мне внезапно.

Приведу пример: в этом году, на втором семинаре Джеффа Полла по заказам почтой, который мы спонсировали, в качестве одного из участников был мой давний подписчиком и ученик, доктор Майкл Андерсон, владелец очень успешной компании по предоставлению услуг мануальных терапевтов. В течение двух дней семинара я узнал о его целях. Когда я летел обратно домой, у меня возникло «озарение» – держу пари, доктор Андерсон купил бы мой бизнес SuccessTrak, включая мою «Рассылку о Секретах Развития Практики» (Practice Building Secrets Newsletter) для мануальных терапевтов.

До этого «озарения» я даже и не думал о закрытии этого бизнеса, хотя и осознавал, что он больше не очень хорошо сочетался с другими моими интересами и планами и, поэтому, я игнорировал его. Я развивал эту мысль дальше и нашел доводы, как связать то, что я хочу предложить доктору Андерсону, с его бизнесом и его целями так, что это сделало меня более ценным для него, чем он для меня. Самое главное, как только я прибыл домой, я отправил письмо доктору Андерсону с предложением этой сделки. И взаимовыгодная сделка была осуществлена в течение недель.

Для меня это обычная практика. Эти «озарения» часто посещают меня, и я реагирую на них быстро и часто извлекаю выгоду в результате. Следовательно, я – сторонник значительной роли интуиции против сугубо трезвого и прагматического подхода. И я нахожу подтверждение большей эффективности такого подхода. И таких примеров очень много в книге Lee.

Как Использовать Удивительный «Принцип Доминирующей Мысли», Чтобы Разбудить Вашего Внутреннего Советника

Я попытаюсь рассказать эту настоящую историю настолько кратко, насколько возможно. В моем родном городе Акрона, штат Огайо, на первой полосе «The Akron Beacon Journal» появилась шокирующая новость об известном судье, уважаемым общественностью, хорошем семьянине. В ней говорится о том, что он заключен под стражу за растление малолетних. Это было 20 лет назад; мы были все очень потрясены этим известием.

Его спросили, как человек с его репутацией мог совершить такие ужасные действия. Он сказал: «Однажды, несколько лет назад, я поливал лужайку, а мимо прошла маленькая девочка в коротеньком летнем платье, и на долю секунды я думал о том, что бы я хотел с ней сделать, но потом, конечно, я выкинул эти мысли из головы. Но приблизительно годом позже, в торговом центре я встретил ещё одну маленькую девочку, и шальная мысль опять промелькнула в моем мозгу». Он продолжал упоминать о других подобных случаях в течение 15 или 20 минут. «Тогда однажды», – сказал он, – «я проснулся и обнаружил, что это было всё, о чем я думал. В течение многих дней доминировали эти мысли. Тогда я сделал это».

Это – ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ пример удивительной силы «Принципа Доминирующей Мысли».

После 20 лет интенсивного исследования о том, что движет успешными людьми, Наполеон Хилл написал: «Наши мозги становятся намагниченными доминирующими мыслями, которые мы держим в наших умах, и никому не известным способом, эти магниты привлекают к нам силы, людей, обстоятельства жизни, которые гармонируют с природой наших доминирующих мыслей».

Я знаю, что это на самом деле так, на своем собственном опыте, как в положительном, так и отрицательном аспектах. Когда вы проникнитесь этим Принципом Доминирующей Мысли, у вас будет «суперзарядное устройство» для того, чтобы резко ускорить достижение любой цели; вместо того, чтобы это занимало недели, месяцы или годы, чтобы переместиться от первой, мимолетной мысли до доминирующей мысли, преднамеренно используйте доминирующую мысль - потому что в этом случае промежуток времени между появлением доминирующей мысли, действием и достижением минимален.

Всё, что требуется, - это время для привыкания к доминирующей мысли. Очень немного времени требуется для реализации мысли в действительность. Кроме того доминирующие мысли пробуждают вашего Внутреннего Советника. Ваши доминирующие мысли - это директивы вашего Внутреннего Советника. Ваши доминирующие мысли говорят вашему Внутреннему Советнику, в каком направлении работать. Ваш Внутренний Советник тогда активизируется; мобилизует все обширные ресурсы вашего подсознательного ума, вашей памяти, вашего опыта, вашей связи с Абсолютным разумом. Тогда ваш Внутренний Советник говорит вам точно, что сделать, кому звонить, куда пойти и когда действовать, чтобы добраться от доминирующей мысли до её воплощения настолько быстро, насколько возможно. Когда вы активизируете своего Внутреннего Советника преднамеренной доминирующей мыслью, вы можете доверять и уверенно, решительно действовать по рекомендациям Советника.

Глава 8. **ДЕЙСТВУЙТЕ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ВЫГОДУ** **ОТ ПОЛЕЗНЫХ СВЯЗЕЙ**

Основатель рекламного агентства-империи Дэвид Огилви установил традицию дарить матрёшку из пяти фигурок, когда принимал на работу нового руководителя. Когда получивший матрёшку, наконец, добирается до пятой небольшой куклы, наименьшей куклы, и открывает это, он находит следующее сообщение: если каждый из нас наймет людей, которые меньше, чем мы, то мы станем компанией-карликом, но если каждый из нас наймет людей, которые больше, чем мы, то мы станем компанией-гигантом.

Это высказывание верно не только в отношении приема новых сотрудников. Если вы окружите себя людьми, которые «меньше» чем вы, то вы останетесь на прежнем уровне.

Примите меры, чтобы вовлечь умных людей в ваши проекты. Я постоянно удивляюсь тому, как мои клиенты Грэг Ренкер и Билл Гати, основатели корпорации Guthy-Renker, сплачивают проектные команды, приглашают внешних экспертов и консультантов на встречи компании, собирают квалифицированные мнения и данные, и терпеливо исследуют различные точки зрения. Они постоянно применяют «принцип группового мышления» (mastermind principle) Наполеона Хилла.

ПРИГЛАСИТЕ МИЛЛИОНЕРА НА ОБЕД

Везде можно найти умных людей, готовых вам помочь. Вы можете искать, и, наконец, найти управленца или предпринимателя с огромным опытом, но уже на пенсии, готового вам помогать и давать советы. (SCORE, the Service Corps. – сообщество администраторов на пенсии, под покровительством SBA, даже предоставляет таких специалистов бесплатно представителям малого бизнеса).

Вы можете найти успешных людей в сфере своего бизнеса в других регионах, и они будут готовы поделиться с вами своим опытом за стоимость обеда. Мой коллега, Джим Рон, настоятельно советует: «Пригласите миллионера на обед. Купите ему крупный сочный бифштекс, хорошее вино, десерт; пока он ест, задавайте ему вопросы и внимательно слушайте его ответы. Джим заметил, что большинство людей недалёковидны, и не следуют его совету. Они говорят: *«Этот парень – миллионер? Так пусть сам купит себе обед!»*

Я бы добавил, что большинство людей приглашает на обед таких людей, которые знают меньше приглашающих, у которых меньше опыта. Подобно тому, как теннисисты предпочитают общество тех, кто играет хуже их самих.

Вы можете обнаружить умных, полезных для вас людей в профессиональных ассоциациях, на семинарах и конференциях. Возможно, вам придется нанять умного человека как своего советчика или для того, чтобы он выполнил для вас какое-то специальное задание. Единственное важное условие: вы не найдете нужного вам человека, если не предпримите шагов по его поиску.

Недавно, во время Американской Ассоциации Книготорговцев, я встретил молодую пару, написавшую и издавшую великолепный необычный путеводитель. Примерно семь месяцев ранее я встретил их на конференции для авторов, издающих свои книги самостоятельно, на которой я выступал. На той конференции они задали мне несколько вопросов, но они не воспринимали те советы, которые им не нравились.

Они спрашивали моё мнение, но не принимали ответов, которые им не нравятся. Более того, было ясно, что они не хотят платить советчику за помощь. Во время ААК они сообщили мне, что они приняли участие в главном национальном дневном ток-шоу. Но их книги не было в книжных магазинах, и они не получили свои

собственные 800 экземпляров, раздаваемых во время шоу, не были готовы вести переговоры с организаторами шоу, и не были готовы отстаивать свою позицию во время шоу, в отличие от других его участников, некоторые из которых просто монополизировали процесс.

Я, безусловно, мог бы устроить так, чтобы они получили свои 800 экземпляров, показанных и раздаваемых во время шоу; занимался бы телефонными звонками; вероятно, немедленно продал бы 5000 или больше экземпляров их книги, и получил бы ещё в три раза больше запросов на книгу; отстаивал бы их права во время шоу; короче говоря, помог бы им сколотить капитал в процессе этого трудного процесса.

И я – не единственный такой человек. Существует много людей, высококвалифицированных, чтобы помочь в подобной ситуации. Но они потеряли возможность, которая, может быть, выпала им раз в жизни, из-за своего упрямства и своей скупоности.

Любой бизнес, любая сфера деятельности развиваются слишком быстро и многосторонне, чтобы человек в одиночку оказался в состоянии справляться со всеми аспектами своей деятельности. Стремление сделать ВСЁ самому неправильно.

Интересный факт: более 30 различных писателей внесли свой творческий вклад в культовый фильм «ФЛИНСТОНЫ». Несколько продюсеров. Стивен Спилберг. Талантливые актеры и актрисы. Исследователи рынка. Огромная группа разработчиков. В своей первой книге Ли Якокка писал о его «упряжке лошадей»: группе разработчиков, которые превратили Крайслер в победителя.

Очень часто наличие и важность группы разработчиков в конкретном бизнесе или организации остается незамеченной для сторонних наблюдателей. Но в большинстве успешных случаев в группу разработчиков входит от 2 до 20 специалистов, работающих очень напряженно. А теперь, тонкий момент: вы не можете прислушиваться только к тем советам, которые вам нравятся и которые придают значимость вашему мнению. Нет, вы можете, конечно, но в этом случае у вас наверняка ничего не получится. Иногда самым ценным человеком оказывается тот, у которого достаточно смелости, чтобы сказать вам: «А король-то голый!»

С другой стороны, выбор советников следует проводить чрезвычайно тщательно. На моих семинарах я слишком часто слышу от людей, у которых есть «великолепная идея», которые обсудили эту новую идею, выяснили что-то в процессе обсуждения, только для того чтобы найти кого-то с аналогичной идеей, и сделать на этом деньги. Такое происходит очень часто.

В процессе описания создания правильной «группы разработчиков» - тщательно отобранной группы людей, которая будет работать вашим «рупором», - доктор Наполеон Хилл писал: *«Мы можем планировать достичь чего-либо только с теми, кто верит в нас и кто симпатизирует нашим планам».*

Но это вовсе не значит, что нам нужны только «поддакиватели». Нет, нам необходима конструктивная критика. Нам необходим кто-то, кто укажет на недостатки и трудности, которые мы можем пропустить в порыве нашего энтузиазма.

Но эти люди должны, действительно, жаждать нашего успеха; они должны быть уверены в наших возможностях, быть прогрессивными, инновационными, оптимистами в самом широком смысле; кроме того, они должны обладать успешными, релевантными опытом и знаниями.

Уолт Дисней высказывался по поводу мнений других людей более кратко и откровенно. Он, обычно, спрашивал 10 человек об их мнении; и, в случае, если всем им не нравилась какая-то из его идей, он приходил к заключению, что эта идея наиболее других достойна вложений.

Великий актер Петр Устинов сказал: *«Если мир завтра исчезнет, последнее, что мы услышим, будут слова эксперта: «это невозможно»!*

Определенно, следует быть осторожным в отношении «эксперта», который только может вам сказать, почему вы потерпите неудачу и почему вы не сможете сделать то, что хотите.

Один из моих клиентов, Джон Полк, очень успешный молодой человек, создавший многомиллионный бизнес в области издательского дела и семинаров, вспоминает, как в начале своей карьеры, сидя напротив консультанта-эксперта, слушал его высказывания о том, что он недостаточно хороший, умный, взрослый, динамичный, чтобы создать подобный бизнес.

Целый день «эксперт» выдавал ему рассуждения о причинах, почему Джону предопределено потерпеть поражение, не беря во внимание тот, факт, что Джон выдал эксперту целую гору денег и тщательно впитывал каждое его слово. (Мне следует упомянуть, что это – совсем не тот стиль, в котором я выполняю ту работу консультанта, которую я выполняю; наоборот, я воодушевляю людей делать все, что они могут, самостоятельно; я стараюсь развить у них независимость, а не зависимость.)

В описываемом выше случае, Джон рассердился. Его можно понять. Возможно, эксперт шантажировал его, но Джон напомнил себе: «Я тщательно изучил эту область; я проделал свою домашнюю работу; я собрал вместе продукты, превосходящие себе подобные; я стал превосходным спикером; нет причины, по которой я не справлюсь с задуманным».

В конце концов, тот эксперт ушел из бизнеса, а Джон Полк процветает в том бизнесе, который он выбрал. Итак, остерегайтесь экспертов, которые говорят вам только то, чего вы НЕ СМОЖЕТЕ сделать (или НЕ СМОЖЕТЕ сделать без помощи эксперта). Поищите человека, обладающего достаточными знаниями, который сможет указать на ваши недостатки и задавать вопросы, но который в состоянии, и будет выдвигать предложения по улучшению, находить возможности, и, в общем, будет стремиться к тому, чтобы выяснить, каким образом вы СМОЖЕТЕ достичь намеченных целей.

Такие люди должны быть достаточно «большими», чтобы не завидовать вашим успехам и достижениям. Они должны быть достаточно умными, чтобы отдавать себе отчет в том, чего они не знают, и чувствовать себя в безопасности, чтобы признать это, - человеку, у которого есть непоколебимые убеждения обо всем на свете, доверять нельзя. Они не должны бояться правды или избегать реальности, но, в целом, они должны быть оптимистичными, настроенными позитивно, по своей природе.

Перефразируя заголовок книги Питера МакВильямса: *«вы не можете позволить себе роскошь иметь в качестве ближайшего советника пессимиста»*. В команду ваших экспертов должны входить как люди, непосредственно связанные с вашей сферой деятельности, так и не связанные с ней.

В конце концов, выслушав мнения экспертов и рассмотрев их, наступает время, чтобы сказать: «Довольно», и предпринять практические шаги. Мне часто приходится переживать неприятные ощущения, когда мне приходится корректировать представление людей о предпринимателе, как о человеке, ПРЕДПРИНИМАЮЩЕМ риск, - в моем понимании, предприниматель, это человек, который СПРАВЛЯЕТСЯ с риском.

Очевидно, что чем больше информации и обоснованных мнений вам удаётся собрать и принять во внимание прежде, чем принять важное решение, тем лучше. Однако не

затягивайте решение. Процесс сбора и оценки информации может затянуться до бесконечности, всегда найдется ещё один специалист, которого нужно выслушать, ещё один источник, с которым необходимо проконсультироваться, ещё собранные данные, которые необходимо учесть. Если вас постоянно соблазняет ещё не задействованная информация, анализа всей этой информации будет просто парализован.

3 ножки стула успешного достижения

Представьте себе стул на трех ножках. Если одной ножки недостает, вы не сможете сидеть на таком стуле, вы свалитесь с него. Ни одна из этих трех ножек не важнее другой. Все три ножки делят свою значимость между собой в равной степени. Две ножки без одной – не лучше, чем одна без двух или, даже, ни одной ножки. Все три ножки жизненно необходимы. Значимость этих ножек равномерно сбалансирована.

Итак, первая ножка: ИНФОРМАЦИЯ. Вторая – СОВЕТ И АССОЦИАЦИЯ. Третья – РЕШЕНИЕ И ДЕЙСТВИЕ.

В следующий раз, когда будете смотреть футбол по телевизору, понаблюдайте за профессиональным футбольным тренером, который находится за пределами поля. У него меньше минуты времени между подачами, чтобы определиться, было ли нарушение.

Он владеет ИНФОРМАЦИЕЙ: у него под руками, на листках бумаги – «план игры», включающий запланированные передачи мяча, которые были спланированы до игры; тщательный анализ информации об игроках команды противника, - их сильные и слабые стороны, поведение, точно также как и информация о способностях, сильных и слабых сторонах игроков собственной команды. У него есть СОВЕТ И АССОЦИАЦИЯ: в течение недели перед игрой большинство тренеров совещаются со своими помощниками, игроками; часто они консультируются по телефону с немногочисленными очень надежными советниками, о которых мало что известно широкой публике, - такими, как другие тренеры, тренеры, которые уже ушли на пенсию.

Во время игры он получает информацию от тренеров-помощников, которые наблюдают за игрой сверху, и от других помощников, которые наблюдают за игрой с боковой линии поля вместе с ним. К нему постоянно поступает обратная связь от игроков – он в курсе всего, что происходит, - вот что я заметил во время последней игры. Но, тем не менее, у него – меньше минуты. Чтобы принять РЕШЕНИЕ. Как он сможет это сделать при таком прессинге? И не имеет значения, какая именно ситуация – минимальной важности, первая подача матча, ситуация жизни и смерти, осталось две минуты, - у него меньше минуты, чтобы принять решение. Как бы вы действовали при таком прессинге?

Из этих трех компонентов, СОВЕТ И АССОЦИАЦИЯ – тот самый, который вам следует отладить заранее, развивать во времени и использовать ежедневно. Вы окажите сами себе неоценимую услугу, если создадите свою собственную сеть, свой собственный «мозговой траст», состоящий из людей, на суждения и поддержку которых вы можете положиться.

Глава 9. **ПРЕДПРИМИТЕ ДЕЙСТВИЯ, ЧТОБЫ** **(ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ) УДВОИТЬ СВОЙ ДОХОД**

Существует правда, которую мало кто из политиков, экономистов, учителей хотят сообщить людям, и мало кто из людей хочет услышать эту правду: за определенные виды работы зарплата может составлять только определенное максимальное количество долларов в час, вне зависимости от того, выполняете вы эту работу в течение года, десяти или тридцати лет.

Продолжительность не обязательно принесет больше денег, потому что время, которое человек затрачивает на выполнение этой работы, не обязательно увеличит истинную ценность выполнения этой работы. (Финансовые проблемы крупных бюрократических систем, таких как почта США, авиалинии, автомобильная промышленность, наша способность конкурировать на мировых рынках, проблемы качества нашей образовательной системы, во многом связаны с тем, что работодатели испытывают давление – они должны платить больше тем, кто дольше работает. Лидеры профсоюзов – демагоги и политики, сохраняющие эту, на 100% фальшивую экономику ради своих собственных выгод, нанесли непоправимый вред нашей стране. Академические ученые, которые предпочитают игнорировать, как экономика работает на самом деле, и как ДОЛЖНА действительно работать, помогали, содействовали обману американского народа, рабочих, студентов, готовящихся к карьере.)

Поскольку нашей экономике предстоит познакомиться с этой нелицеприятной реальностью в течение грядущих лет, ей предстоит встретиться со многими неприятными моментами.

Тем не менее, правда, скрытая за этими неприятностями, – секрет, который позволит вам, без преувеличения, увеличит ваш доход по желанию.

В своей книге «ВЕЛИЧАЙШИЕ ОТКРЫТИЯ» Эрл Найтингейл отмечает, что «в каждой сфере человеческих устремлений существуют свои звезды; все остальные в этих сферах пребывают в убывающем порядке того, что мы можем назвать «сообщество вознаграждаемых за услуги»». Он говорит о том, что единственная причина, по которой одни люди получают больше денег, чем другие, заключается в том, что эти люди смогли сделать себя более значимыми.

Он отмечает, что в большинстве случаев, размер гонорара, получаемого специалистом, определяется ответом на следующий вопрос: *«насколько этот специалист легко заменяем другим?»*

По мере того, как я это писал, я слушал дебаты в воскресной утренней программе новостей, посвященные занятости, производительности и безопасности в Америке. Молодой работник задал вопрос управленцам и представителям профсоюзов: *«Как вы вы поможете мне избежать потери работы в будущем?»*

Ну, видите ли, это неправильный вопрос. Профсоюзы пытаются изо всех сил защитить себя, отвечая на этот вопрос, и, в результате, они говорят неправду. Управленцы, изо всех сил пытаюсь ответить на этот вопрос, также врут. Правительство также попыталось ответить на этот вопрос, но тоже врёт. Единственный честный ответ на этот вопрос – отказаться отвечать на него совсем. Что требуется от молодого человека? Ему следует найти зеркало, в котором он будет отражаться во весь рост, сесть перед этим зеркалом, и, внимательно заглянув в глаза самому себе, задать себе вопрос: *«Что я собираюсь сделать, чтобы не потерять в будущем мою работу?»*. Ключевые слова здесь *«что Я собираюсь сделать»* – вот правильный вопрос.

А вот ещё подобные вопросы:

1. Что **Я** собираюсь предпринять, чтобы повысить свою ценность на рынке?
2. Что **Я** собираюсь предпринять, чтобы значительно повысить мою значимость для моего текущего работодателя (моих клиентов, покупателей, пациентов)?
3. Что **Я** собираюсь предпринять, чтобы повысить мою ценность для потенциальных работодателей в будущем?
4. Что **Я** собираюсь предпринять, чтобы сделать себя настолько ценным работником, чтобы оказаться последним из уволенных?

К сожалению, наиболее распространенными ответами являются следующие: «У меня нет времени», «Я не могу себе позволить», «Моему работодателю следует...», «Правительству следует ...», «Повышать вечером уровень своего образования? – Да я весь день много и напряженно работал. Я прихожу домой с работы уставший. Я не могу позволить себе продолжать образование по вечерам. Между прочим, если в процессе обучения я приобрету навыки, которые буду применять на работе, то мой работодатель должен заплатить мне за это. Да и обучать меня должны в рабочее время, а если я буду обучаться в свое свободное время, мне должны платить сверхурочные».

Эрик Хоффер написал: «Многие люди находят отговорку, которая оказывается для них более привлекательной, чем достижения».

Меня иногда представляют, как спикера, как Профессора Суровой Реальности. Ну, каждый взрослый человека должен научиться справляться с этой суровой реальностью, и как можно скорее. Каждого молодого человека следует обучить, как это делать: через год, через три года, через пять лет, начиная с настоящего момента конкретная работа (задача), с которой вы не справитесь, ощутимо возрастет в своей ценности.

Вы будете либо представлять ту же самую значимость, либо увеличите свою ценность, по своей собственной инициативе, - это единственный вариант развития событий. Если вы не увеличили собственную ценность в определенном смысле, ваш работодатель или ваш клиент не будут вам больше платить, вне зависимости от инфляции. Ваше экономическое положение даст обратный ход. Ваш доход перестанет расти или начнет уменьшаться. Постепенное снижение вашей покупательской способности как потребителя не даст вам возможности копить деньги, вкладывать деньги и создавать свою финансовую защищенность или у вас даже начнет разрушаться то, что вы создали ранее. А ваша уязвимость относительно временной потери работы, увольнения или вашей замены возрастет.

Сказанное верно также в отношении владельцев собственного бизнеса. Если вы не повышаете своей ценности для своих заказчиков, если вы не становитесь для них незаменимым, совершенно необходимым, вновь и вновь, день за днем, тогда ваша значимость для них падает. Ваша значимость может либо расти, либо уменьшаться.

Каким образом, вы думаете, многие люди приобретают эту идею «добавленной стоимости»?

Ну, оглядитесь вокруг. Каждый десятый среди взрослых американцев пользуется талонами на льготное приобретение продуктов питания. 85% американцев на пенсии испытывают финансовые трудности в удовлетворении своих основных потребностей без социального обеспечения. В большинстве крупных компаний массы людей делают одну и ту же работу тем же самым способом год за годом, даже десятилетие за десятилетием, и оказываются шокированными, когда более дешевая иностранная рабочая сила, или автоматизация, или что-то ещё выбрасывают их на улицу.

Владельцы малого бизнеса оказываются уязвимыми, когда в их городе появляется более агрессивный, крупный конкурент. Как такие ужасные вещи могут случаться с «хорошими людьми» в Америке?

У всех этих людей имеется одна общая черта. Год за годом они не проявляют никакой инициативы, ничего не делают, не вкладывают ни время, ни деньги в свое собственное развитие. ВАМ следует внимательно присмотреться к таким людям, и приложить все усилия, чтобы не последовать их примеру.

И, если вы действительно хотите удвоить свой доход, просто-напросто предпримите действия, чтобы утроить свою ценность, свою значимость; одно из трех произойдет обязательно: первое - ваш текущий работодатель повысит вам зарплату; предоставит новые бонусы или повысит в должности; второе - новый работодатель разыщет вас и вцепится в вас; или третье - вы найдете для себя некую предпринимательскую возможность. Чтобы самому себе выписывать чеки.

И, если вы уже являетесь владельцем бизнеса и хотите удвоить свой доход, просто-напросто предпримите шаги, чтобы утроить свою значимость для своих покупателей. Ваша компенсация всегда будет соответствовать вашей ценности.

Глава 10. Действуй, чтобы заявить о себе, своих идеях, своем бизнесе, продуктах и сервисах

Сегодня в здании Юго-западной Конференции баскетбольного колледжа я обедал с тренером в отставке Биллом Фостером. У него была длинная и невероятно необычная карьера тренера. Билл сделал тренером известного Джима Валкано. Билл феноменально долго пребывал в должности Герцогстве, а затем в Университете Южной Каролины.

Журнал «Эсквайр» назвал его «Дэйлом Карнеги баскетбольной площадки» из-за его славы сильного мотиватора. Он перевернул Северо-западный чемпионат. В каждом случае, куда бы Билл ни шёл, посещаемость росла, поддержка опекунов колледжа возрастала, и вовлеченность сообщества в команду значительно улучшалась. Заключение: Билл Фостер знает, как заполнять места на стадионах.

И это то, о чем, мы разговаривали за обедом; что он сейчас делает для школы Юго-западной Конференции с постоянно снижающейся аудиторией, так это обучение и мотивация тренеров искусству продвижения, и сам он неумолимо занимается продвижением. В прошлом году, на чемпионате Tip-Off Luncheon, для примера, было всего 300 зрителей; в этом году – 1000, и цель Билла на следующий год – 1500. 500%-ный прирост за 2 сезона. Школы, у которых 2000 зрителей на соревнованиях, в течение сезона под влиянием Билла получают 4500 зрителей.

Что знает Билл Фостер об успехе,
чего не знают большинство
(или не хотят знать)

Вот что Билл рассказал мне, что каждый должен услышать и принять сердцем (нравится им это или нет): *«Тренеры, - сказал он мне, - часто не понимают, что то, что они делают за пределами баскетбольной площадки, в течение всего года, общаясь с коллегами и с представителями национальных средств массовой информации, продвигая свою команду, также важно, как то, что они делают на поле. Потому что если посещение матчей начнет снижаться, самый простой путь, по которому пойдет университет, уволит тренера и наймет нового тренера с новыми стимулами и новыми обещаниями. Потому что, если посещаемость падает, страдает набор. Потому что, если посещаемость падает, уверенность игрока в себе и его самоотдача страдают.*

Другими словами, продвижение – очень, очень важная сторона деятельности тренера. Другими словами, «ядро» тренерства (точно также, как сущность владения рестораном, владения зоомагазином, написания книг, ювелирного мастерства или чего угодно) – не настолько уж и важно, оно не является ключом к успеху. Умный тренер – уверенный в себе, творческий промотор. Билл говорит, улыбаясь: *«Одна из надписей на моей стене говорит, что ужасное случается, когда ты не продвигаешь себя».*

Я пристально слежу за карьерой Билла, как в университете Южной Каролины, так и сейчас в Нортвестерне, в SWC, и вот что я вам скажу. Если вы не знаете, где он был, вы можете это выяснить, просматривая соответствующую литературу, календари, рассылки, электронные переписки каждой школы. Один выделяется среди всех. И это – то, где вы найдете Билла Форстера.

Как вы видите, в КАЖДОЙ сфере, в которой надо прилагать усилия, в ЛЮБОЙ сфере, в которой надо прилагать усилия, победителями оказываются промотореры.

Кое-кто захочет пожаловаться, насколько это несправедливо. Я видел одного клоуна из АВА во время ток-шоу, который обвинял представителей юридической профессии

в том, что «некоторые адвокаты уделяют слишком много внимания самопиару». Академическая среда университета штата Аризона готова подвергнуть остракизму профессора, который смог превратить свою книгу «Где Воля, там «А»» в национальный бестселлер, став знаменитым и, заодно, богатым. Все это – ерунда. Зависть. Голос эго. Те, кто не хотят заниматься продвижением, всегда становятся самыми отъявленными критиками тех людей, продвижение которых активно и успешно.

Посмотрите на любую сферу деятельности, и вы обнаружите обоих представителей. Вы обнаружите очень громких критиков промоторов. И вы обнаружите чрезвычайно успешных промоторов.

Генерал Паттон виделся многим, как бесстыдный, эгоистичный промотор. Мадонна, на протяжении всей её карьеры, подвергалась усмешкам как человек без таланта, продвигающий сам себя. Брандон Таркинтофф. Дональд Трамп. Ричард Никсон был сначала человеком, совершенно лишенным расположения, а стал уважаемым человеком, проницательным государственным деятелем, благодаря очень напористой стратегии самопродвижения.

Давайте добавим следующее высказывание: *«очень много статуй воздвигнуто тем людям, которые подвергались сильной критике; но очень мало статуй воздвигнуто критикам».*

ВАМ ПРОСТО НАДО ВЫБРАТЬ Дверь № 1 или Дверь № 2

У вас, действительно, два варианта. Вы можете выбрать: задрать свой нос и подвергать промоторов и сам процесс продвижения критике, считать продвижение недостойным, ниже вашего достоинства, глупостью, и просто недовольно ворчать, глядя на все это. ИЛИ вы можете отнестись к этому позитивно, и использовать, чтобы создать себе влияние, известность, престиж, кредитоспособность, знаменитость, карьеру и финансовый успех. Это – ваш выбор.

Тренеры, с которыми работает Билл, смело встречаются со всеми этими возможностями. Некоторые из тех, кто выбирает Дверь № 1, потеряют свои теперешние позиции, начнут двигаться «вниз», в меньшие школы, и, возможно, там они найдут свое счастье, спокойствие, свою нишу, и тогда – всё в порядке. Многие, тем не менее, при этом движении «вниз», будут озадачены и огорчены. Всю свою оставшуюся жизнь они будут завидовать другим людям, которых они считают менее квалифицированными, менее способными тренерами, чем являются они сами. В мире полно таких людей.

Немногие выберут «Дверь № 2». *Послание достигнет их.* Они смогут интеллектуально и эмоционально справиться с тем, как всё происходит на самом деле. Они вгрызаются и обучаются, адаптируются, и растут. Из них получаются великие промоторы. И это – те промоторы, чьи имена мы узнаем.

Этот Человек Может Начать Спорить В Пустой Комнате – Как Вы Можете Преуспеть С *Таковыми* Личными Качествами?

Бадди Райан, будучи координатором обороны Chicago Bears, раздражал главного тренера Дитка, владельца и бесчисленное число других людей своим бахвальством и своим самопродвижением. Затем он стал главным тренером в Филадельфии, и очень быстро стал так надоедать владельцу и местным СМИ, что его уволили. Затем, став координатором обороны NFL's Houston Oilers, Бадди Райан потерял самообладание и использовал кулак как аргумент, затем он подрался с координатором обороны за линией поля, во время матча, который транслировался по телевидению на всю страну. Его «грех» тиражировался вновь и вновь, во время матча и в новостях, в

журнале Sports Illustrated и в газетах, и каждый знаток говорил: «Теперь он уже никогда не получит должность главного тренера». Многие коллеги, спортивные журналисты и другие люди радовались неудаче Бадди. В конце концов, его большой, жирный рот разрушил его карьеру, как это и должно было случиться.

Безумие. Как только сезон завершился, владелец Phoenix Cardinals ухватился за Бадди Райана, подобно тому, как утопающий хватается за спасателя. А Бадди вцепился в микрофон на пресс конференции и стал непрерывно обвинять прежних тренеров, игроков, владельца, и сказал: «Ну, Феникс, наконец-то у вас тут победитель». И 20 000 билетов были раскуплены, как горячие пирожки.

Теперь у Бадди Райана есть очень реальный шанс воссоздать свою защиту «убийцу», которая всех пугает, здесь в Фениксе, и немедленно вывести Cardinals из аутсайдеров в победители. В будущем году у него есть очень реальные шансы привести команду к участию в Супер Кубке. Но следует иметь правильное представление о том, как эта возможность реализовалась. Эта возможность реализовалась только по одной причине, и эта причина заключается в том, что очень въедливое, противоречивое, помпезное самопродвижение Бадди дало возможность заполнить стадион в Фениксе. Он смог это сделать, потому что он смог заполнить трибуны стадиона.

Чтение того, что сказал Роберт Ринджер по поводу «Теории Лягушачьих Прыжков» в своей книге ПОБЕДА, НЕ СМОТРЯ НА УГРОЗЫ, буквально, изменило мою жизнь. Это было, когда я впервые получил *послание*.

Сейчас позвольте мне попытаться и резюмировать это послание.

Когда мы ждем, чтобы нас открыли, распознали, заметили, назначили, продвинули, нам гарантированно только одно: старость. Когда мы фокусируемся на том, что мы делаем лучше других, будучи уверенными в том, что этого достаточно (и неустанно доказываем, что одного этого *должно* быть достаточно), нам гарантированно только одно: длительные трудовые будни и, в финале, - забвение.

Если бы Иисус не выходил за пределы родного города, подвизаясь в должности плотника, выступая с речами в местном клубе Kiwanis, писал бы книги, которые никогда не будут изданы, ждал бы, пока его заметят, возможно, мы все были бы дзен-буддистами сегодня. Он был достаточно откровенным, помпезным, промотором. Превратил хлеб в рыбу. Излечил слепого. Заклеймил торгующих в храме. Ну, вы знаете эту историю. Мне нет необходимости её вам рассказывать. Вы знаете эту историю, потому что Иисус был таким великим промотором.

Глава 11

НЕДОСТАТОЧНО ДЕЙСТВОВАТЬ В СООТВЕТСТВИИ С ВАШИМИ ИДЕЯМИ. ЕДИНСТВЕННЫЙ НАДЕЖНЫЙ ПУТЬ К МАКСИМАЛЬНОМУ УСПЕХУ – МАКСИМУМ ДЕЙСТВИЙ

Мой коллега Джим Рон говорит, когда вы посмотрите повнимательнее на очень успешных людей в любой сфере деятельности, вы уйдете, говоря себе: *«Ничего удивительного, что у него так хорошо получается ... посмотрите на все, что он делает»*. Ну, прекрасный тест! Если бы мы повсюду следовали за вами в течение недели, дотошно записывая, на что вы тратите свое время, что вы делаете каждый день, чтобы развивать свою карьеру или бизнес, ушли бы мы со словами: *«Ничего удивительного, что у него так хорошо получается – посмотрите на все, что он делает»?*

Истина в том, что большинство людей интеллектуально ленивы, удивительно нелюбопытны в процессе получения информации. И в своем собственном бизнесе они лениво полагаются на один, два или три метода привлечения покупателей или клиентов. Как консультант, откровенно говоря, не от многих клиентов я уходил со словами: *«Ничего удивительного, что у него так хорошо получается – посмотрите на все, что он делает»*. В большинстве случаев я говорил себе: *«Чудо, что он делает так, как он делает, - посмотрите, как мало он делает»*

Однажды я познакомился с мануальным терапевтом, который заработал, практикуя, три миллиона долларов. Не один, а три. Доктор С. создал и продал один бизнес, переехал в другое место, создал и продал ещё один, и ещё один, три – это уже система, которая распространилась по миру, и многие доктора захотели узнать, как он это делает. Желавших было так много, что они платили \$30 000, чтобы приехать и послушать о его методике на его семинарах. Но суть его успеха, действительно, была очень проста. Без вариантов, каждый новый врач задавал ему один и тот же вопрос: *«Как я могу получить _____ новых пациентов в этом месяце? Как я могу получить 30 новых пациентов в этом месяце? Как я могу получить 50 новых пациентов в этом месяце?»* Число менялось, но вопрос был один и тот же. И, поэтому, Доктор С., неизменно отвечал: *«Я не знаю способа, как получить 30 новых пациентов, но я знаю 30 способов, как получить нового пациента, и я использую каждый из них»*.

Как видите, если вам нужны клиенты для вашего бизнеса, не делайте что-то одно, применяйте дюжину разных способов. Если вам необходимо решить проблему, не применяйте одно возможное решение, - примените дюжину различных решений. Один из спикеров, с которыми я часто встречаюсь в последнее время, - Реверенд Роберт Шуллер, который стал знаменитым благодаря его истории о том, как он справился с огромным перерасходом средств в процессе завершения Собора Кристалл. Ему требовалось 10 миллионов долларов. Он составил список десяти различных способов, с помощью которых он мог собрать эти деньги. Затем он стал одновременно прорабатывать все эти способы.

Предпринимайте усилия, чтобы диверсифицировать те способы, которым деньги и успех приходят к вам; те способы, которыми вы решаете проблемы, даже те способы, которыми вы собираете новую информацию и развиваетесь как личность.

Любознательность, между прочим, - великолепное свойство. Забудьте старое *«любопытство погубило кошку»*; любопытство приносит новые возможности и делает людей богатыми. Обычный ребенок в возрасте от 5 до 10 лет задает в день сотни вопросов; обычный взрослый задаст десяток вопросов. Вот почему у детей столько энергии и энтузиазма для жизни. Это также объясняет, почему взрослые стареют преждевременно и очень быстро. Жизненная сила происходит из любопытства и творческого подхода к жизни. *«Всегда будьте творческими и первооткрывателями,*

полными энтузиазма». Если ваша жизнь превратилась в «ходил туда, делал то-то», вы, по крайней мере, уже одной ногой в могиле.

Какой вид действия приносит наибольшие результаты?

Да, это единственный тип или вид «действия», который приносит максимальные результаты при минимальных затратах времени благодаря принципу импульса. Опять же, это пошло от Джима Рона, от которого я впервые услышал о невероятно сильном Принципе Массивного Действия. Ключевое слово здесь: Массивное.

Не крошечное действие. Не плохое действие. Не пробное действие. Не действие типа «палец ноги под водой». Не громоздкое действие. Массивное действие.

В 1946 году человек, которого звали Уолтер Рассел, опубликовал свою философию, в значительной степени потому, что он был какой-то необычной, «больше, чем жизнь», фигурой. Рассел никогда не ходил в прошлом в обыкновенную школу, и его первая работа была клерком в хорошем магазине, с зарплатой \$2,50 в неделю.

К изумлению практически каждого, кто знал его «подноготную», Рассел добивался значительной известности и успеха в архитектуре, скульптуре и артистической деятельности. С опубликованием своей философии успеха, Рассел стал известен, как «человек, который выудил секреты Вселенной». Рассел настойчиво утверждал, что каждый человек внутри себя гениальный, и учил, что «каждый успешный человек или гениальный имеет в совокупности три отличительные черты, и наиболее обращающая на себя внимание из них та, что все они делают огромное количество работы».

В своих классических записях «ВЕДЕНИЕ СРАЖЕНИЯ» Эрл Найтингейл рассказывал, с пренебрежительным сарказмом, о человеке, который каждый день приходит домой и говорит своей семье: «Ребята, я устал» – потому что он слышал, как его отец говорил это каждый день, когда он приходил домой с работы, работая в таких условиях, которые реально оправдывали выражение усталости. Я часто удивлялся, насколько мало у работающих людей энтузиазма заниматься делом, чтобы добиться того, чего они настойчиво желают.

Позвольте представить вам пример Принципа Массивного Действия «в действии»: женщина, Барбара Л., позвала меня на семинар, представилась, как президент специализированной промышленной компании и рассказала мне о своих проблемах и бедах с нахождением финансирования.

Она буквально отклоняла прибыльные заказы на производство продукции, потому что не могла финансировать необходимое сырье, рабочую силу и другие затраты, в то время, как шло производство, а оплату за поставку приходилось ждать месяц и более. Имея когда-то опыт управления производственной компанией с аналогичными проблемами, я немедленно проникся сочувствием и идеями – для неё, но сначала я задал некоторые вопросы.

И я не удивлен был обнаружить, что она пыталась договориться с большинством банков, получала отказы, и в значительной степени забросила попытки. По своему собственному опыту, я знал, что Барбара остановилась только на поверхности потенциальных решений. Но она не отличалась от большинства. Большинство людей, столкнувшихся с проблемой, думает и пробует только несколько решений, и сдается весьма легко.

Это, между прочим, является горькой правдой многих наших известных социальных бед и неудач. Большинство людей, которые «не могут» получить рабочие места, обычно уходили с полученной работы. Люди, которые «не могут» достичь финансовой свободы, благополучно оставили это занятие. Вот то, почему это

невозможно признать истиной: потому что есть люди точно такие же как они, кто упорно продолжал добиваться и получил рабочие места, кто упорно продолжил добиваться и стал финансово состоятельным. Если кто-то может, каждый может.

Итак, только в качестве примера, вот какими были мои советы для Барбары:

1. Усилите свой пакет предложений и повторно свяжитесь с каждым банком, который сказал «нет». Затем продолжайте повторно связываться с ними и приносить им обновления каждые тридцать дней.
2. Обратитесь к друзьям, партнерам, общим знакомым, продавцам в поисках рекомендаций других кредиторов и/или тех, у кого есть какие-то связи с кем-либо в руководстве одного из этих банков.
3. Обсудите различные формы финансирования: автоматически возобновляемый кредитный лимит дебиторской задолженности или основанная на активе долгосрочная ссуда или 90-дневные расписки. Уточните у банков различные детали.
4. Свяжитесь с банками вне местного рынка... очертите 300-мильный круг вокруг предприятия и свяжитесь с каждым банком в этом круге.
5. Рассмотрите договоренность о лизинге/аренде с лизинговой компанией для всего оборудования и мебели на фабрике и офисах.
6. Свяжитесь с управлением по делам малого предпринимательства. Через управление по делам малого предпринимательства свяжитесь с гарантированными кредиторами. Исследуйте через Управление по делам малого предпринимательства услуги для фирм, находящихся в собственности женщины.
7. Получите бесплатную помощь через управление по делам малого предпринимательства, от Сервисной Корпорации Отставных Руководителей, для того, чтобы расширить бизнес-план, предложение, и т.д.
8. Встречайтесь с ключевыми вендорами и обсудите продление сроков, которое может принести такой же эффект, как ссуда или кредит. Одновременно, начните контакты с новыми, альтернативными продавцами, которые могли бы использовать кредит как средство приобретения нового бизнеса.
9. Рассмотрите факторинг как форму некоторой дебиторской задолженностью. Встретьтесь с факторинговыми компаниями и брокерами.
10. Предложите клиентам существенную скидку за предоплату на 50-100% по контракту. (Есть издержки финансирования, независимо от того как Вы делаете это. Вы можете преобразовать издержки в скидку за предоплату без воздействия на истинную, чистую прибыль.)
11. Поместите объявление для частных кредиторов и «белых ангелов».
12. Сформируйте новое товарищество с ограниченной ответственностью или корпорацию с частными инвесторами, которые будут служить коммерческим финансированием бизнесу, компенсирующим дебиторскую задолженность Вам со стороны другой компании.
13. Начните продавать франшизу или псевдофраншизу эксклюзивно на одну территории, использование платы от которой составит Ваш собственный фонд финансирования.
14. Измените организацию своего бизнеса, сделайте «смешение» Вашего бизнеса, таким образом Вы можете получить новый заказ.

15. Через скрытую, конфиденциальную рекламу, выставьте бизнес на продажу и протестируйте отклик.

16. Встретьтесь с ведущими сотрудниками и обсудите возможности для того, чтобы собрать финансирование дебиторской задолженности или инвестиции в акции от служащих.

И главная «хитрость», которой я поделился с Барбарой: сделайте все 16 из этих вещей одновременно. Прямо сейчас. Быстро. Ранее, когда я управлял компанией с её носом, упершимся в ту же самую стену, я сделал все 16 из этих вещей. В нашем случае мы преуспели с № 3, 5, 8, 10 и 14. № 10 один, случайно, резко изменил ситуацию с потоком наличности компании, несмотря на то, что все говорили мне, что клиенты в нашей промышленности никогда не будут предварительно оплачивать свои производственные заказы.

Через три месяца мы перевели более чем половину существующих клиентов на предоплату, при 10%-ой скидке. Но если мы попробовали один способ, сделав всё, что мы могли перед разочарованием в нём, ЗАТЕМ попробовали два, сделав всё, что мы могли с этими двумя, ЗАТЕМ попробовали ещё три..., очевидно, что это попытка победить время, и мы собираемся проиграть.

Конечно, она могла бы ответить – подобно большинству – «Ужас, это - столько работы!» И она, возможно, сказала бы: «Как мне обеспечить выполнение всего, что нужно сделать?» ... и ..., «Но я не знаю, как сделать все те вещи...» или «я буду работать до полуночи, каждый день, чтобы сделать все это» и т.д.

Но я рад сообщить, что Барбара нашла через Управление по делам малого предпринимательства Сертифицированный Банк-Кредитор, обеспечивший долгосрочную ссуду, заменившую все её финансирование и обеспечивший расширение капитала, и она нашла трех частных лиц, готовых финансировать индивидуальную большую дебиторскую задолженность по новым контрактам, когда она нуждается в них. И это – неудивительно: Барбара, наконец, получила свое финансирование; посмотрите на всё, что она сделала!

Я не буду нагружать Вас всеми неприятными деталями, но я абсолютно убежден, что, когда моя жена и я развелись, если бы я не применил Принцип Массивного Действия, я был бы одиноким, а не счастливо женатым сегодня. (Конечно, если бы я применял Принцип ранее и последовательно, она бы, прежде всего, не уехала. Но это - другая уже история).

Могли бы вы возвращать самую важную личную характеристику из всех известных человеку?

Позвольте мне привести вам другой пример, который приводит нас к ещё одному важному свойству успеха: недавно, в Форт-Уэйне, Индиана, для меня, разразилось бедствие.

Команда поддержки для тура-семинара "Успех '94" позвала меня в мой гостиничный номер, за день перед тем как это случилось, чтобы сказать мне, что ни один из моих продуктов не был в конференц-центре. Все в моем офисе тогда сделали всё, что, как они думали, они могли сделать, чтобы исправить проблему, заставить компанию экспресс-доставки UPS доставить всё в начале следующего дня, пробовать и проследить местоположение отгрузки. Они сделали всё, что они думали, что они могли сделать, но они все ещё не сделали всё, что могло быть сделано.

Что касается и того, что они ранее всего начали делать, они резко останавливались. Почему? Поскольку очень, очень немногие люди понимают идею отказа от чего-либо, кроме успеха.

После того, как они сдавались, я погружался в решение проблемы. Через ряд телефонных звонков и бесед, я, наконец, добрался до парня, стоящего на правильном доке получения в Фт. Вэйни, Индиана. Я продал ему – и я подразумеваю *продажу* – мысль, что он должен встать рано следующим утром, дойти до его склада, и пройдя через вагоны коробок, оставленных там ночью, найти мою. И позвонить мне к 7:00 тем утром с хорошими новостями, что он сделал именно так.

И чуть позже 7:00 он позвонил мне. Ему загрузили коробки в его собственный, личный пикап, и он принес их в конференц-центр, несомненно нарушив несколько инструкций компании. И для вас, циники: я не предлагал ему деньги, он никогда не просил деньги, и, когда мы, наконец, попытались дать ему деньги тем утром, он отказался от этого.

Теперь, я честно полагаю, что я ничего не делал здесь такого, что кто-либо ещё, возможно, не сделал. Это не было вопросом «таланта». Я только отказался принять что-то меньшее, чем успех. Я оставался с этим достаточно долго и достаточно трудно, чтобы я добрался, немного «заработанной удачи» и нашел парня как я – два человека, которые могут и будут «доставить сообщение Гарсии». Если Вы не знаете историю человека, который нес сообщение Гарсии, я приведу его здесь. Оно раскрывает самую важную характеристику человека на земле.

Послание к Гарсии

Во всей истории, связанной с кубинскими событиями, один человек чётко вырисовывается на горизонте моей памяти, как Марс в перигелии.

Между Соединёнными Штатами и Испанией разразилась война, необходимо было быстро передать сообщение лидеру повстанцев. Гарсия находился где-то в неприступных горах Кубы. Никто не знал, где. С ним нельзя было связаться ни по почте, ни по телеграфу. Президенту нужно было быстро заручиться его поддержкой.

Что делать?

И кто-то сказал президенту, что если кто и сможет найти Гарсию, то это парень по имени Роуэн.

Президент послал за Роуэном и дал ему письмо, которое нужно было доставить Гарсии. У меня нет особого желания рассказывать вам сейчас в подробностях, как парень по имени Роуэн взял письмо, положил его в мешочек из промасленной кожи, привязал у себя на груди, через четыре дня на рассвете подошёл на лодке к берегу Кубы и растворился в джунглях, а через три недели вышел с противоположной стороны острова, пройдя пешком через вражескую страну, доставив письмо Гарсии. Я хочу подчеркнуть следующее: Мак-Кинли дал Роуэну письмо, чтобы тот доставил его Гарсии.

Роуэн взял письмо и даже не спросил: «А где он?»

Клянусь всем святым, надо отлить фигуру этого человека в бронзе и поставить эти статуи во всех колледжах страны. Молодым людям нужно не сидеть за книгами, им нужно приобрести негибкую волю, которая сделает их достойными доверия, позволит им быстро действовать, концентрировать свою энергию и делать дело – «нести послание Гарсии».

Сейчас генерал Гарсия мёртв, но есть и другие Гарсии.

Нет ни одного человека, который, пытаясь руководить пред

приятием, где требуется много рабочих рук, не приходил бы время от времени в смятение от тупости среднего человека, его неспособности и нежелания сосредоточиться на каком-либо деле и выполнить его.

Создаётся впечатление, что безалаберное выполнение обязанностей, тупое невнимание, небрежное безразличие, сделанная без души работа - это в порядке вещей. И ни один человек не добьётся успеха, пока не заставит другого человека при помощи кнута или пряника помогать себе, или пока не подкупит его, или пока не вымолит у Господа Бога, чтобы тот в великодушии своём сотворил чудо и ниспослал ему в помощники ангела.

Вы, читатель, можете проверить это. Вот вы сидите в своём

офисе, и у вас в распоряжении шесть клерков. Вызовите любого

из них и дайте ему задание: «Пожалуйста, посмотрите в энциклопедии информацию относительно жизни Корреджио и составьте для меня краткую справку».

Ответит ли клерк спокойно: «Хорошо, сэр», - и отправится выполнять задание?

Да никогда в жизни. Он поднимет на вас свой тусклый взгляд и задаст один или несколько из нижеперечисленных вопросов:

«А кто это?»

«В какой энциклопедии?»

«Где взять эту энциклопедию?»

«Меня что, наняли для этого?»

«Вы имеете в виду Бисмарка?»

«А почему бы не поручить это Чарли?»

«А он жив?»

«Это срочно?»

«Может, я принесу вам книгу, и вы сами посмотрите? »

«А зачем вам это нужно?»

Ставлю десять против одного, что после того, как вы ответите на все вопросы, объясните, как найти информацию и зачем она вам нужна, этот клерк пойдёт и возьмёт себе в помощь других клерков, чтобы попытаться «найти Гарсию», а затем вернётся к вам и скажет, что такого человека нет.

Конечно же, я могу проиграть пари, но по теории вероятности этого не должно произойти.

И если вы умны, то не станете утруждать себя объяснением, что Корреджио следует искать на «Кор», а не на «Кар», мягко улыбнётесь и скажете: «Не стоит беспокоиться», - и сами пойдёте искать информацию в энциклопедии. Вот такая неспособность действовать самостоятельно, такая тупость и слабование, такое нежелание бодро браться за дело и выполнять его - всё это и отодвигает чистый социализм так далеко в будущее.

Если люди не желают действовать ради самих себя, что же они будут делать, когда речь пойдёт о благе для всех?

Выглядит так, будто нам нужен «первый помощник» с дубиной. А ужас перед тем, чтобы быть выброшенным на улицу однажды субботним вечером, удерживает на рабочем месте многих

служащих. Поместите объявление о приёме на работу стенографиста, и девять из десяти пришедших претендентов не будут знать ни орфографии, ни пунктуации и будут считать, что это не является необходимым требованием.

Могут ли такие люди передать послание Гарсии?

- Видите того бухгалтера? - спросил меня как-то управляющий на одной большой фабрике.

- Да, а что?

- Ну, он неплохой бухгалтер. Но если я посылаю его в город с поручением, то в одном случае он может выполнить поручение, а в другом может зайти по пути в четыре бара, так что к тому моменту, когда он попадёт на Мэйн-стрит, он забудет, зачем его посылали.

Можно ли доверить такому человеку передать послание Гарсии?

Не так давно мы выслушивали сентиментальные слова сочувствия по поводу угнетённых рабочих, которые от зари до зари трудятся за гроши, и бездомных бродяг, ищущих честных работодателей, и вместе с этим в адрес власть предержащих очень часто произносились резкие слова.

Ничего не было сказано о работодателе, который стареет раньше времени, о его тщетных усилиях заставить нечестных лентяев делать работу с умом, о его долготерпении, когда он старается добиться чего-либо от своих работников, которые начинают валять дурака, стоит лишь ему повернуться к ним спиной.

В каждом магазине и на каждой фабрике постоянно идёт отсев. Работодатель непрерывно увольняет работников, которые продемонстрировали свою неспособность действовать в интересах дела, и набирает новых людей.

Не имеет значения, насколько хорошо идут дела, процесс отбора продолжается. Однако если времена тяжёлые и работу найти трудно, отбор производится более тщательно. Некомпетентные и недостойные уходят, и так будет всегда. Это естественный отбор. Личный интерес заставляет каждого работодателя сохранять у себя лучших - тех, кто способен «доставить послание Гарсии».

Я знаю одного человека, обладавшего действительно блестящими качествами, однако совершенно неспособного самостоятельно справляться со своими делами и не имеющего никакой ценности для кого бы то ни было, потому, что у него всегда присутствовала безумная идея, что его работодатель намерен его угнетать или угнетает его. Он был неспособен отдавать приказы и не желал их получать. Если бы ему сказали доставить послание Гарсии, его ответом, вероятнее всего, было бы: «Сами доставляйте!»

Сегодня этот человек ходит по улицам в поисках работы, ветер гуляет в дырах его рваного плаща. Никто из тех, кому он знаком, не осмелится взять его к себе на работу, поскольку он известный смутьян. Призывы к здравому смыслу на него не действуют, и единственное, что способно оставить на нём хоть какой-то след, - это носок кирзового сапога сорок пятого размера.

Конечно же, я знаю, что к настолько морально разложившемуся человеку можно относиться лишь с сожалением, как к калеке, однако, сожалея о нём, давайте уроним слезу также и по поводу тех, кто стремится осуществить большое дело, чьи рабочие часы не ограничиваются фразой «от звонка до звонка» и в чьих волосах пробивается седина из-за того, что они борются с безалаберностью, неряшливостью, безразличием, слабоумием, беспомощностью и бессердечной неблагодарностью, кто ради дела готов и голодать, и оставаться без крыши над головой.

Слишком мрачная картина? Возможно, да. Но, в наше время, когда мир настолько опустился, я бы хотел замолвить слово о тех, кто добивается успеха, - тех, кто вопреки всему направляет силы других людей, и кто, добившись успеха, относится к этому как к чему-то само собой разумеющемуся - не больше чем к жилью или к одежде. Я сам был и рабочим-подёнщиком, и работодателем, я знаю: есть вещи, которые можно сказать с обеих точек зрения.

По сути, в нищете нет ничего превосходного; лохмотья не являются чем-то, что можно рекомендовать; и работодатели не являются ненасытными мародёрами и угнетателями - точно так же как и бедняки не являются добродетельными ангелами. Я восхищаюсь теми, кто выполняет свою работу, когда их «босс» не стоит над ними, а также когда их «босс» дома.

Я восхищаюсь теми, кто, когда ему вручают письмо для Гарсии, спокойно берёт его и, не задавая idiotских вопросов, не имея скрытого намерения выкинуть его в ближайшую канаву, делает только то, что требуется, - доставляет это письмо по назначению; теми, кого не станут увольнять «по сокращению штатов» и кто не станет устраивать забастовку, чтобы получить повышение зарплаты. Цивилизация - это долгий, беспокойный поиск подобных людей.

Всё, что такой человек ни попросит, он получит. Такие люди нужны - в каждом городе, в каждом селе, в каждом офисе, мастерской, магазине, фабрике. Миру нужны такие люди. Очень нужны. Люди, которые способны ДОСТАВИТЬ ПИСЬМО ГАРСИИ.

Глава 12 ПРИНИМАЙТЕ МЕРЫ, ЧТОБЫ ПРЕВРАТИТЬ НЕУДАЧУ В УСПЕХ

Я однажды видел, как собака особенно злобно вцепилась в ногу почтальона. Почтальон встряхнул свою ногу, но собака держалась, рыча угрожающе. Почтальон пинал собаку своей другой ногой. Собака держалась. Почтальон ударяет собаку вниз об тротуар. Собака держалась. Почтальон обрызгивал собаку Булавой. Он ударял собаке о голову своим мешком почты. Он бил свою ногу, в которую вцепилась собака, о ствол дерева. Собака держалась. Я подумал про себя: есть версия Дэна Кеннеди в образе собаки.

В своем бестселлере «Плавание с акулами» Харвей МакКей говорит о том, что при получении отказа со стороны всех местных кредитных учреждений, он расчертил 3-дюймовый круг на карте вокруг его города и обратился ко всем банкам в пределах этого круга. Они все отказали ему тоже. Тогда он расчертил больший круг. В конечном счете, он получил свою ссуду. Он говорит, что он нарисовал бы и БОльшие круги, если бы контакт не состоялся. Я верю ему.

Если вы посмотрите на большинство чрезвычайно успешных предпринимателей, то вы не найдете выдающийся талант, эрудированность, образование или ресурсы. Миллионеры, заработавшие свой капитал собственными силами, удивительно обыкновенные и, часто, удивительно невежественные люди.

Наоборот, небольшой процент от участников Клуба Менса (Сообщество людей с высоким IQ – Прим. переводчика) – миллионеры, заработавшие свой капитал собственными силами. Таким образом, это не эрудированность. Здесь, кажется, имеет место глубокая разновидность упорства.

Как вы справляетесь с неудачей
определяет, придется ли вам когда-либо
справляться с успехом

Исследование, проводимое профессором Туланского Университета, показало, что средний предприниматель претерпевает 3.8 неудачи прежде, чем достигнет существенного успеха.

Фактически, весь предпринимательский опыт – сплошные неудачи, прерываемые случайным успехом. Весь опыт продаж – один частый отказ (отклонение), прерванный случайным принятием. В директ маркетинге мы называем это «тестированием», не отказом. Но намного больше «тестов» терпит неудачу, чем преуспевает.

Двигайтесь Вперед, Тянитесь Вверх,
Падайте вниз. Напрягайте Себя.
Много. Быстро.

ЕСТЬ ценность в совершении ошибок. Генерал Шварцкопф рассказывал об одной ситуации, с которой он столкнулся: если принималась совокупность решений, и предпринимались действия, и 49% их оказывались неправильными, всё ещё можно было вернуться туда, где они были, до момента принятия решений и совершения каких-либо действий.

Я говорю: двигайтесь вперед. Подвергайтесь неудаче. Обратное подразумевает постоянный страх совершить ошибку, и это – грустное, жалкое существование. Вы должны смотреть на каждое существенное достижение как на исход определенного числа успехов, но также и определенного числа неудач.

Билли Кристалл, раз уж я пишу об этом, один из самых популярных комедийных актеров Голливуда. Фильм «City Slickers» был очень популярным хитом, и по нему даже сняли сиквел. Но давайте не забывать его фильм «Мистер Субботняя Ночь», в которое он глубоко верил и которое «умерло», как только попало в кинотеатры, и которое было огромным разочарованием для него лично. Каждый, кто предпринимает множество усилий, не только преуспевает, но и терпит неудачу множество раз.

Я наблюдал за актером Тедом Дэнсоном вчера вечером на Шоу Дэвида Леттермана. Дэнсон защищал своё достоинство от Леттермана, который вынес на обсуждение отношения Дэнсона с Вупи Голдберг, когда он в её «Клубе Черных Монахов» вставил монолог потрясающе грязного и расистского юмора, который оскорбил всех чернокожих при исполнении служебных обязанностей и стал главной новостью в течение многих дней.

Выставлять напоказ и позволять этой теме быть обсуждённой было, конечно, большим риском, и я предположу, что Тэд полностью знал о риске того, что мог выглядеть как шут или хуже. Но он рискнул, справился с этой ситуацией, и, я думаю, производил впечатление приличного, приветливого парня, который, несмотря на плохое мнение о нём, скромно, может посмеяться над ситуацией, которая сложилась вокруг него, и может принять удар, как мужчина. Я думаю, что востребованность в нём только выросла в результате того интервью.

Если вы не желаете рисковать, предпринимая действия, которые могут привести Вас к личностным, финансовым или другим затруднениям, вы вообще не будете предпринимать множество действий. Так что идите вперед: тянитесь вверх, падайте, терпите неудачу и сделайте многое из этого, так быстро, как только можете. Учитесь столько, сколько вы, возможно, можете. Но независимо от того, что Вы делаете, не позволяйте себе быть заключенными в тюрьму страхом совершения ошибок.

Смерть Актера

«Одним из самых грустных событий Голливуда в прошлом году было довольно жуткое известие о смерти молодого актера по имени Бэрри Браун. Он играл ведущие роли в «Плохой Компании» и «Первоклассном Фрезеровщике», и он был необычно многообещающим актером. Но ему не везло в том, что его лучшие работы были в кинофильмах, которые тем или иным образом, считались неудачными. Поскольку ему становилось всё труднее и труднее получать новые роли, он стал подавленным, начал пить запоем и вести себя беспорядочно.

Его нашли в собственном доме с простреленной головой и рядом лежащей бутылкой, и его друзья выдвигали версии, что он играл в русскую рулетку, но не планировал самоубийство.

У Бэрри Брауна, мертвого в 27 лет, были талант, внешность и интеллигентность. Всё, в чём он испытывал недостаток, было одним качеством, которое в случае своего отсутствия, может сделать остальные бесполезными: он испытывал недостаток в способности пребывать в неопределённом положении, в эмоциональной силе, необходимой для преодоления неудач и продолжения совершения усилия для достижения большего.

«Тоже самое верно и для множества других профессий, от продавца до саксофониста. Человек, который при исполнении обязанностей рискует сделать что-то не так, должен быть готов потерпеть неудачу»

Так написал Брюс Кук, редактор «American Film Magazine», в статье для «Уолт Стрит Джурнал» несколько лет назад. Эта история тем более трагична, чем больше вы

понимаете, что она типична как и десяток тысяч подобных историй, часть из которых зафиксированы, часть – нет, о людях, которые сдавались.

Именно такие истории доказывают, что талант, гениальность и образование – не гарантии успеха. Фактически, история американского бизнеса полна историй людей, достигших невероятных результатов, которым не доставало этих качеств, но которые были сильны в том, что постоянно прикладывали усилия.

Нужно задаться вопросом, какой великая Америка стала бы как нация, во всех отношениях, если бы лучшие и самое яркие её представители были настолько же постоянными.

Вероятно, лучшая причина для того, чтобы заниматься бизнесом, для вас самих - то, что нет никого, кому можно дать прошение об отставке, дела идут с большим трудом. Промышленник С.Ф. Кеттеринг сказал: «Никто никогда не сможет пересечь океан, если он покинет его во время шторма».

Я могу вспомнить множество случаев, когда я хотел выйти из бизнеса, но не вышел, главным образом, потому что не мог этого сделать.

Исходя из моего опыта, могу судить, что гораздо больше успех в бизнесе проистекает просто из-за постоянного прикладывания усилий, чем из-за инноваций или инвестиций. Много чего можно сказать в пользу того, чтобы просто не сдаваться.

Так Как *Вы* Преобразовываете Неудачу В Успех?

Во-первых, только продолжая цепляться. Весьма часто, неудача преобразовывается в успех просто как результат постоянства. Эрнст Хемингуэй переписывал «Старик и море» двести раз и перепробовал сорок четыре различных завершения для «Прощай, оружие». Продолжайте пробовать немного другой подход. Но продолжайте пробовать.

Проницательный автор Бэн Стэйн говорит: «Неудача походит на терпеливого учителя, который говорит нам: "Нет, ЭТО не будет работать. Попробуй сделать немного по-другому. Или, возможно, совсем по-другому". Если вы смотрите на неудачу, как на тренера, как на менеджера, поощряющего вас попробовать различные подходы, вы получаете намного лучшее понимание того, чем же является неудача».

Во-вторых, старательно отыскивая скрытые возможности. Взять пословицы и поговорки: «ничто не бывает столь же хорошим или плохим, как кажется поначалу» ... и ... «всякий раз, когда одна дверь закрывается, другая открывается». Лично у меня, каждое большое бедствие, разочарование и трагедия в моей жизни непосредственно привели к большей возможности или выгоде. Всегда. Но вы можете найти только то, что вы ищете, увидеть то, что ожидаете увидеть.

Есть ли этому исключения? Я полагаю есть. ЕСТЬ некоторые «неудачи», в которых я был неспособен увидеть какую-то НЕМЕДЛЕННУЮ выгоду или возможность, и они, отложенные как «незаконченный бизнес» (а не «постоянная неудача»), в своё время, привели к огромным доходам. Но эти исключения немногочисленны и далеко нечасты.

В-третьих, предпринимая быстрое, решающее, конструктивное действие. *Остановка* - наихудшая вещь, которую только вы можете сделать. Интересно, сколько раз Майкл Джордон НЕ ПОПАЛ (неудачи!) в корзину будучи баскетболистом? А сколько раз он не попал в РЕШАЮЩЕМ случае?

Однако одно бесспорно: когда он промахивался, он не мчался к скамье, заставляя тренера удалить его из игры, не садился на скамью, не накрывал голову полотенцем

и не отказываться использовать другую возможность в продолжении игры. Что он делал, когда он промахивался? Как можно скорее, он использовал другую возможность. Коттон Фидзимонс, мудрый, старый тренер, сейчас руководящий Phoenix Suns, сказал: «Иногда вы должны позволить игроку резко пройти через неудачу»

Нет, *остановка* – не ответ. Вместо этого, как и при решении большинства проблем, действие – единственный правильный выход.

ЭПИЛОГ

К настоящему времени, вы должны были «уловить» Единственный Секрет Успеха, представленный вам неоднократно по ходу всей этой книги. Люди, которые ЖИВУТ этим Секретом, - это наиболее уважаемые и признаваемые, влиятельные и сильные, успешные и счастливые люди на планете.

Я хотел бы добавить очень краткое дополнение к этому Секрету – и сразу отметить, что, как любой совет, это легче сказать, чем сделать; что, как «толстый доктор», я мог принимать свое собственное лекарство более часто; но это не уменьшает важность этой идеи.

На длинном, часто опасно скучном пути от моего родного города Феникса к Лас-Вегасу, есть знаки, используемые часто, на участках смертельных несчастных случаев, призывающие водителей остановить движение, если они выпили, остановить движение, если они устали. Знаки гласят:

Всему когда-то приходит КОНЕЦ

Говорите Вашей жене/мужу, что Вы любите её/его как можно чаще. (Я не говорю это так достаточно часто, как это необходимо.)

И, особенно скажите это ей/ему сегодня, потому что её/его может завтра не стать. Всему когда-то приходит конец.

Остановитесь и дружно побеседуйте со своей мамой, папой, другом, парнем из газетного киоска на углу. (Моя мама перенесла тяжёлый инсульт в прошлом году и не больше не может так беседовать с нами, у нас больше не может быть с нею таких бесед.) Уделите этому всего на несколько минут больше, чем обычно. Особенно сегодня. Завтра их может не стать. Всему когда-то приходит конец.

Я на днях хотел поговорить по телефону с другом, другим предпринимателем, столь же занятой, столь же одержимой как я; она не отвечала; когда она перезвонила, она сказала, почти извиняющимся тоном: «Я вышла на время, чтобы окунуться в жизнь». Она вышла, чтобы пообедать с кем-то, кто на 100% не связан с её бизнесом. Независимо от чего вы действительно, действительно получаете удовольствие, действительно, действительно, действительно наслаждайтесь этим в следующий раз, когда вы делаете это. Всему когда-то приходит конец.

Когда вы идёте на свою работу или в свой офис сегодня, будьте благодарными за то, что вы имеете это, и сделайте на рабочем месте лучшее, на что способны. Завтра, тысячи людей потеряют свои рабочие места – и *затем*, возможно, пожалеют, что они не сделали что-то там по-другому. Завтра, тысяча предпринимателей ликвидируют свой бизнес – и *затем*, возможно, будут думать, как могло бы всё быть по-другому, если бы они рекламировались более творчески, и продвигались настойчивее. Всему когда-то приходит конец.

Всё, что бы вы ни делали сегодня, делайте это наилучшим образом, и получайте от этого самое лучшее. Всему когда-то приходит конец.

**ПРОСТО
СДЕЛАЙ
ЭТО**

Nike

The Author, Dan Kennedy is available for speaking engagements, schedule permitting. You may contact him at 602/997-7707, or via FAX at 602/269-3313. A complete catalog of Dan's Magnetic Marketing Tool Kits, books, audiocassette programs and other resources is available from Kimble & Kennedy Publishing. To request your free Catalog, call: (512) 263-2299 or FAX a note: (512) 263-9898.

For nearly 20 years, The Author has made it his business to surround himself with exceptionally successful individuals and to study them in zealous search of one ultimate success secret – and this book contains that discovery. The Author, Dan Kennedy, has had his books favorably featured several times in Success Magazine, in USA Today, in Selling Magazine, and countless trade and specialty magazines. As a Speaker, Dan addresses over 100,000 people a year. And, as a Consultant, he works with clients in nearly 100 different fields, from startup entrepreneurs to CEOs of \$200-million companies. His speaking colleagues, associates and clients include celebrities from the fields of entertainment, sports, publishing and politics.

Kimble & Kennedy Publishing

A Division of Group M Marketing, Inc.

9433 Bee Cave Road, Bldg. 2, Suite 110 Austin, TX 78733

Tel: (512) 263-2299 Fax: (512) 263-9898

Website: www.kimble-kennedy.com

Книга переведена (© 2009) Айнуrom Сафиным при участии Елены Богатырёвой, Натальи Столетовой, Станислава Гагарина и Натальи Арсентьевой.

Айнур Сафин

<http://AinurSafin.com>

<http://Suxxessology.com>