


БИБЛИОТЕКА  PIO GLOBAL

Ричард Паркс
Кордок

АПГРЕЙД МЫШЛЕНИЯ

Взгляд на бизнес с высоты 10 000 метров

 АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

MILLIONAIRE UPGRADE

Lessons in success from those who
travel at the sharp end of the plane

Richard Parkes Cordock



Capstone

АПГРЕЙД МЫШЛЕНИЯ

Взгляд на бизнес
с высоты 10 000 метров

Ричард Паркс Кордок

Перевод с английского



Москва
2006

УДК 65.001;65.013
ББК 65.290-2;88.4
К66

Издано при содействии
компании PIO GLOBAL

Перевод И. Окунькова
Редактор Д. Болотина
Выпускающий редактор П. Суворова

Кордок Р. П.

К66 Апгрейд мышления: Взгляд на бизнес с высоты
10 000 метров / Ричард Паркс Кордок; Пер. с англ. —
М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 155 с.

ISBN 5-9614-0357-2

Считается, что успешные бизнесмены обладают чем-то, что выделяет их из толпы, — неким «волшебным геном», секретом или особым даром. Но это миф. Все дело во вполне доступном, простом и последовательном типе мышления этих людей — «мышлении миллионера». Его можно изучить, разложить по полочкам и научиться использовать.

Книга написана на основе реальных событий. В диалоге двух ее героев автор раскрывает ряд несложных, но крайне важных принципов, необходимых для достижения успеха в бизнесе, и показывает, как каждый может овладеть ими.

Издание рассчитано на начинающих предпринимателей, студентов, а также всех тех, кто задумывается о создании собственного бизнеса или интересуется вопросами коммерции.

УДК 65.001;65.013
ББК 65.290-2;88.4

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.

© Richard Parkes Cordock, 2006

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Бизнес Букс», 2006

ISBN 5-9614-0357-2 (рус.)
ISBN 978-1-84112-703-3 (англ.)
ISBN 978-1-84112-703-5 (англ.)

Перевод выполнен по английскому изданию, опубликованному Capstone Publishing Ltd. (A Wiley Company)

Содержание

Предисловие к русскому изданию	6
Выражение благодарности.....	8
Введение.....	10
Предисловие	13
Глава первая.....	19
Глава вторая	49
Глава третья	63
Глава четвертая	75
Глава пятая	91
Глава шестая.....	101
Глава седьмая.....	117
Глава восьмая.....	135
Предметный указатель	152

Предисловие к русскому изданию

Уважаемые читатели!

Вы держите в руках еще один бестселлер из серии «как стать миллионером». Издания, принадлежащие к этому жанру, пользуются огромной популярностью во всем мире. Данная книга также не является исключением. Ответ на вопрос «почему они популярны» лежит на поверхности — рекомендации, изложенные в них, действительно помогают. И не слушайте тех, кто говорит, что это не так.

А помогают они потому, что, когда мы вдумчиво и внимательно, выполняя упражнение за упражнением, читаем такие книги, мы учимся мыслить иначе. Эта литература раздвигает рамки привычных, отработанных ментальных схем, которые стали нашим «вторым я». Конечно, старые добрые схемы доказали свою жизнеспособность и позволили нам стать тем, кем мы стали (и, кстати, заработать деньги на приобретение этих книг, которые, несомненно, не могут быть предметом первой необходимости).

Да, старые схемы работают. Но до определенного предела. А нам всегда хочется большего. Но для того, чтобы это получить, надо изменить, прежде всего, собственные мысли и внутренние убеждения. Конечно, в привычном мире всегда чувствуешь себя увереннее и комфортнее. Начинать думать (не говоря уж о том, чтобы поступать) по-новому — страшно. Но именно

тот, кто преодолел страх, кто почувствовал восторг от появления новых возможностей, кто поверил в свои силы и с радостью принял вызов неизвестности, тот и становится победителем!

Я верю, что читатели этой книги — люди именно такого сорта.

Приятного Вам чтения!

С уважением,
Андрей Успенский,
Генеральный директор
PIOGLOBAL ASSET MANAGEMENT

Выражение благодарности

Я хотел бы от всей души поблагодарить всех, кто поддерживал меня и помогал мне в последние несколько лет, когда я отправился в новое для себя путешествие в мир предпринимательства.

Хочу особо поблагодарить своего отца, который убедил меня написать эту книгу и всегда был рядом.

Благодарю Анну Раштон и Нуалу Мюллен за то, что они помогли мне советами по написанию книги; Джона Мозли из Capstone Wiley и Саймона Бенхэма из Mayer Benham, с помощью которых эта книга увидела свет.

Я также хотел бы поблагодарить Саймона Вудроффа, сэра Тома Хантера и сэра Ричарда Брэнсона, которые вдохновили меня на написание этой книги, а также всех остальных предпринимателей и специалистов, у которых я брал интервью для «Курса MBA для миллионеров». Без их помощи книги «Апгрейд мышления: Взгляд на бизнес с высоты 10 000 метров» никогда бы не существовало.

Спасибо Наполеону Хиллу, которому принадлежит идея подобных изданий.

Я благодарен Джорджу Замбартасу, который дал мне возможность начать выступать с лекциями и практически вынудил меня по-новому взглянуть на свой материал. Моя искренняя признательность Джейсону Мерфи,

с чьей помощью зародилась идея сюжета этой книги, и Филипу Аллену за идею акронима.

Особое спасибо моей любимой жене Джейн за терпение и веру в меня и дочери Амелии, которая просила рассказать эту историю всем (но только тем, кому она нужна).

Введение

История, которую вы собираетесь прочитать, как и все хорошие истории, основана на реальных событиях. Джейсон Мерфи, родственник автора, получил более комфортное место в самолете, направлявшемся в Австралию, где он должен был начать новый бизнес. Удивительным образом он оказался на месте 1В рядом с сэром Ричардом Брэнсоном, который во время полета поделился с молодым предпринимателем своими мыслями.

Герои имеют реальных прототипов. Прежде чем написать эту книгу, я провел интервью с 50 миллионерами, самостоятельно заработавшими свои состояния, и с ведущими специалистами в сфере менеджмента. Я создал «Курс МВА для миллионеров» — обучающую программу на основе аудиоматериалов для владельцев бизнеса и будущих предпринимателей. Мудрые мысли и идеи книги «Апгрейд мышления» взяты из этой программы, а вымышленный персонаж Майкл излагает обобщенную информацию, содержащуюся в интервью.

На образ Майкла особенно повлиял Том Хантер, предприниматель, которого интервьюировали, чтобы создать «Курс МВА для миллионеров», и один из богатейших людей Шотландии. Том начал с того, что вскоре после окончания школы стал торговать спортивной обувью с багажника автомобиля, и со време-

нем продал свой бизнес за 280 млн фунтов стерлингов. В настоящее время его состояние превысило 500 млн фунтов стерлингов. В 2005 г. королева Великобритании отметила заслуги Хантера в области предпринимательства и образования, и он получил дворянский титул.

Том Хантер считает образцом для подражания предпринимателя Эндрю Карнеги (в свое время — одного из богатейших людей в мире), который был великим филантропом. Он не только заработал огромное состояние, но еще и основал 2509 библиотек во всех англоязычных странах мира. Сэр Том пошел по стопам Эндрю Карнеги и стал одним из величайших британских филантропов, который уже потратил на различные предпринимательские и образовательные инициативы 100 млн фунтов стерлингов из своего личного состояния.

Впрочем, Эндрю Карнеги оставил после себя не только деньги и библиотеки. Он признавал, что опыт, полученный им при составлении капитала, важнее денег, поэтому сделал так, чтобы этот опыт и знания не были утеряны после его смерти. Карнеги поручил молодому журналисту Наполеону Хиллу проанализировать жизнь миллионеров, самостоятельно добившихся успеха, и лидеров своего времени, чтобы выявить ряд правил, которым следуют успешные люди. Книга Хилла «Думай и богатей» считается трудом жизни автора, ее знают и уважают во всем мире.

Именно «Думай и богатей» вдохновила меня начать исследование с целью обнаружить общие черты,

свойственные современным миллионерам, добившимся успеха с помощью предпринимательской деятельности. И не случайно служащего, давшего Тому лучшее место и «волшебный билет в будущее», зовут Эндрю — это в память об Эндрю Карнеги.

Образ Тома напоминает мне меня самого. Отчасти потому, что в начале книги он чувствует себя точно так же, как когда-то чувствовал себя я (и тысячи других разочарованных работников, находящихся в подобном положении). В книге описан путь от состояния безнадежности до момента, когда герой обретает идею для собственного бизнеса. Поскольку я создал «Курс МВА для миллионеров» с нуля и вывел эту программу на рынок, то проверил на себе каждую мысль своей книги и использовал в ней собственный предпринимательский опыт.

Принято считать, что успешные бизнесмены обладают чем-то, что выделяет их среди других людей, каким-то «волшебным геном», секретом или особым даром. Эта книга демонстрирует, и, я надеюсь, вы согласитесь со мной, что все дело во вполне доступном, простом и последовательном типе мышления, которым обладают все эти люди, — «типе мышления миллионера». Его можно изучить, использовать на практике, а потом поделиться им с другими. Пройдите этот путь и получите удовольствие от путешествия.

Ричард Паркс Кордок
Лондон 2005

Предисловие

По иронии судьбы, учитывая особенности этой прекрасной книги, я пишу предисловие к ней под аккомпанемент бортового радио в самолете. Человек, которого я слушаю, говорит о проницательности Его Высочества шейха Мохаммеда бен Рашида аль-Мактума, наследного принца Дубая.

Мы с членами моей семьи совсем недавно переехали в Дубай и с нетерпением ждем, какие сюрпризы преподнесет нам жизнь.

Я уверен, что для достижения положительных результатов в любом начинании прежде всего нужно составить мысленный образ того, о чем мечтаешь. Это начало всякого успеха, и я был очень рад, когда ко мне обратился Ричард Паркс Кордок, автор книги «Апгрейд мышления». Он знал, как донести эту информацию до других. Я благодарен Ричарду за то, что он попросил меня написать это предисловие.

Я на собственном опыте знаю, какое влияние способна оказать верно выбранная книга, как она может помочь изменить жизнь. Приблизительно десять лет назад мне порекомендовали книгу под названием «Думай и богатей».

«Какой смысл читать что-то, написанное в 1930-е годы», — подумал я тогда. И ошибся! Именно эта книга (которая, как я знаю, вдохновила и Ричарда) помогла мне применить на практике принципы успеха и осущест-

вить мечту всей моей жизни — стать чемпионом мира по снукеру.

После того как я в 2002 г. выиграл этот чемпионат, со мной связался мой бывший преподаватель латыни из школы «Хайбюри гров» в Лондоне. Он попросил меня выступить с речью перед его учениками, чтобы повысить их мотивацию.

На мероприятии присутствовало примерно 120 лауреатов всевозможных олимпиад по различным дисциплинам. Каждому из них я вручал экземпляр вдохновившей меня книги в надежде, что если хоть один из учащихся поймет всю силу и значение изложенных в ней идей, то я помогу навсегда изменить жизнь этого человека.

Без тени сомнения должен сказать, что если «Думай и богатей» перевернула мою жизнь, то «Апгрейд мышления» может точно так же перевернуть вашу.

Если вы уже преуспели в жизни или бизнесе, то знаете многие из принципов, предложенных Ричардом. Если вы только начинаете путь к успеху, то, смею заверить, в этой книге вы найдете все необходимые вам сведения.

- Чего вы в действительности ждете от жизни?
- Кем вы хотите стать?
- Чего вы желаете достичь?
- Готовы ли вы сами быть творцом своей жизни, чтобы в конечном итоге добиться своей цели?

Если вы не намерены платить за то, чтобы двигаться вперед, то в конце концов вам придется расплачиваться тем, что вы не достигнете своей цели.

Пожалуй, самая важная отправная точка — настоящая любовь к своему делу. Тогда, говоря словами специалиста по мотивации Брайана Трейси, «ваша работа станет игрой, а игра — работой». Вы с удовольствием будете очень много работать, чтобы стать настолько классным специалистом, насколько это только возможно, потому что вы любите свое дело. Это — ваша страсть.

Страсть — это то, чем отличаются успешные предприниматели и спортсмены-победители от остальных людей.

Пожалуй, одна из моих сильных сторон — это упорство. Я верил всем сердцем и был абсолютно убежден, что однажды стану чемпионом мира. Мне потребовалось для этого целых 17 лет. В ходе достижения своей цели я совершил множество ошибок, но знаю, что каждая из них была совершенно необходима, чтобы в конце концов добиться успеха.

Мы учимся и растем на своих ошибках, становимся сильнее.

Многие падают духом и сдаются, когда терпят неудачу, но это очень важная, поворотная точка! Это момент, когда нужно максимально сосредоточиться, набраться решимости, запастись упорством и верой, потому что именно в этот тяжелый период вы найдете свое «второе я». Вы обнаружите внутри себя человека, который настолько сильно стремится достичь цели, что превращает вас в мощнейший лазерный луч, способный разрушить любое препятствие, стоящее на пути.

Всегда концентрируйтесь на своей цели, а не на препятствиях, и тогда ваши мечты и цели осуществляются.

Когда мне было нужно, чтобы обстоятельства складывались в мою пользу и внутренне я чувствовал себя сильнейшим, я концентрировался на своей цели.

В психологии есть термин, обозначающий сосредоточение в одной точке желаний, веры и любви. Соединяясь, они образуют тот самый неотразимый, мощнейший луч концентрации, который помогает человеку добиться своего.

Чтобы победить в финале Стивена Хендри, безусловного семикратного чемпиона мира и самого удачливого игрока в истории снукера, я сконцентрировал все свое внимание, желание, веру и любовь к жене и детям в «лазерный луч» такой степени, какого мне раньше никогда не удавалось представить. Возможно, это была необходимость, но мне казалось, что в основе лежала любовь. Я знал, как важно было для моей жены, родственников и друзей, чтобы я стал чемпионом мира, и сосредоточился именно на этом.

Такая любовь в сочетании с абсолютной верой в способность достичь своей цели и горячим, всепоглощающим желанием помогла мне взойти на вершину успеха. И позвольте сказать вам, что после всей напряженной работы, досады, крушений, а временами и разочарований сверху открылся совершенно великолепный вид!

Это ощущение я не забуду никогда.

С финансовой стороны победа тоже была значительной, но далеко не такой важной. Я достиг цели всей своей жизни, того, что нельзя купить. Я заплатил

вперед, поверил в себя и свои возможности и получил то, что заслужил.

Я уверен, что ничто в жизни не происходит просто так. Я верю в причину и следствие. Ничто не происходит случайно. Пожалуй, самое сложное в жизни — это продолжать двигаться вперед, когда мы не добиваемся успеха, считая, что уже заслужили его.

От жизни можно получить ровно столько, сколько в нее вложишь. Это закон физики, и от него никуда не денешься.

Мне очень нравится строка из одной песни Элтона Джона из альбома *Peachtree Road*, где говорится: «Мы все получаем по заслугам». Думаю, это правильно.

Моя собственная формула успеха выглядит так:

подготовка + шанс + вера = РЕЗУЛЬТАТ.

И результат не может быть лучше или хуже того, что ты заслужил или заработал.

Когда в полуфинале чемпионата мира я победил Мэтью Стивенса, я так живо представил свою победу в финале, что почувствовал себя так, как будто уже выиграл! На меня нахлынула волна уверенности, и в дальнейшем я не потерял хладнокровия, необходимого для победы в матче высочайшего класса.

Однако очень легко попасться в ловушку самодовольства или остаться в зоне личного комфорта. Со мной это произошло в последние два сезона, хотя я и знал о подобной опасности. Но недостаточно знать, что надо делать. Нужно пытаться. Нужно предпринимать серьезные усилия. Нужно расти и учиться, потому

что мы не стоим на месте, а сползаем назад, и затем потребуется гораздо большее напряжение, чтобы вернуться на старое место.

Книга «Апгрейд мышления» помогла мне снова сконцентрироваться, и я бы хотел от всей души поблагодарить Ричарда за то, что он вернул меня на верный путь.

Даже если вы прекрасно знаете все принципы достижения успеха, вы будете терпеть поражения, если вам не хватает самодисциплины.

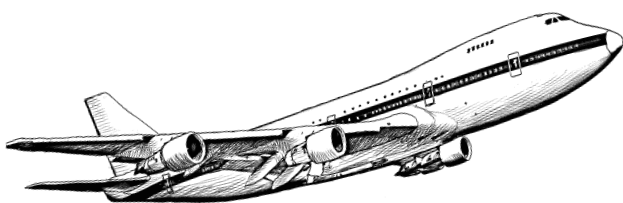
Брайан Трейси прекрасно обобщил эту мысль, сказав: «Делай то, что, по-твоему, нужно делать, когда необходимо и независимо от того, нравится тебе это или нет». Короче говоря, самодисциплина — это цена успеха.

С книгой Ричарда вы отправитесь в невероятное путешествие к самопознанию, но конечный пункт познания будет полностью зависеть от вас, вашей увлеченности, веры, желания и упорства.

В заключение я хотел бы сказать, что, надеюсь, когда-нибудь мы встретимся, и возможно, в аэропорту, и расскажем друг другу о том, какое положительное влияние оказала эта прекрасная книга на нашу жизнь. У нас могут быть разные пункты назначения, но с помощью книги «Апгрейд мышления» мы ВСЕГДА будем лететь одним рейсом!

С наилучшими пожеланиями, **Питер Эбдон**
Сентябрь 2005

Глава первая



Почему вечно так получается, что чем важнее дело, тем скорее ты ухитряешься сделать все не так? Том знал, что выехал в аэропорт слишком поздно. Опять закопался: еще один телефонный звонок, судорожные поиски бумаг, относящихся к проекту, последняя чашечка кофе... Расстроенный, он тащился в экспрессе по направлению к терминалу, с беспокойством наблюдая, как неумолимо движется секундная стрелка на часах, и в который раз ругал себя за то, что не вышел из дому пораньше. Регистрация пассажиров заканчивалась за час до вылета, положение было серьезным. Том нервно постукивал ногой, прислонившись к закрытым дверям, и мысленно подгонял состав. Наконец! Двери открылись. Он выскочил первым и ринулся вверх по эскалатору прямо к стойке регистрации.

Пока Том из последних сил неся к стойке, он успел заметить мужчину лет пятидесяти, одетого в дорогой темный льняной костюм и свежую рубашку без галстука. Тот спокойно разговаривал по телефону, что-то записывая серебряной ручкой на последнем номере бизнес-еженедельника. С улыбкой, махнув рукой, незнакомец вежливо отказался от чашки кофе и снова полностью сосредоточился на разговоре.

Том подошел к стойке регистрации, и у него упало сердце, когда он понял, что других пассажиров нет. Неужели опоздал? Он с надеждой улыбнулся блондинке за стойкой и протянул ей паспорт и билет. Девушка ответила, скользнув по нему взглядом:

— Я могу зарегистрировать вас, но уже слишком поздно, чтобы искать вам место. Проходите прямо к выходу номер тринадцать, там вам объяснят, что делать дальше. Пожалуйста, поторопитесь, посадка заканчивается.

Том сразу же подумал, что тринадцатый номер — еще один плохой знак в этот и без того не идеальный день, однако схватил портфель и бегом кинулся в дальний конец терминала, к выходу. Разгоряченный и вспотевший, хотя и не слишком запыхавшийся, он примчался туда в тот момент, когда пассажиры уже входили в самолет. Том объяснил ситуацию мужчине за стойкой, полагая, что ему сразу предложат подняться на борт. Но служащий, на нагрудной визитке которого значилось «Эндрю», говоривший с мягким шотландским акцентом, попросил Тома подождать: ему смогут найти место не раньше, чем в самолет войдет последний пассажир.

Он ждал с нарастающим страхом, что свободных мест не останется совсем. В свою очередь, Эндрю, не прекращая поглядывать на него и ободряюще улыбаться, вдруг весь подался в сторону мужчины, неторопливо идущего к проходу. Это был тот самый незнакомец, которого Том видел недалеко от стойки регистрации. Его вид выдавал человека, привыкшего получать от жизни самое лучшее. Эндрю поздоровался с ним почтительно, но как со старым знакомым, и что-то спросил. Мужчина с улыбкой глянул на Тома, затем снова повернулся к Эндрю и кивнул. Затем незнакомец вошел в самолет, а Эндрю поманил Тома, приготовившегося услышать худшее.

— Мне очень жаль, но все места в экономклассе заняты.

«Так я и знал, — подумал Том. — Сегодня не мой день». На его лице отразились разочарование и досада, и Эндрю поспешно заговорил снова:

— Не беспокойтесь, сэр, вы наш постоянный клиент. Мы готовы предоставить вам свободное место в бизнес-классе. Господин, который только что вошел, обычно берет два места, и одно он согласился уступить. Это значит, что вы займете второе из лучших кресел — 1В. Поверьте, путешествовать в нем гораздо удобнее! Приятного полета, — служащий с улыбкой протянул посадочный талон и снял веревочное ограждение.

С трудом веря своему счастью, Том поднялся на борт самолета, занял место и сразу пристегнулся, так как лайнер уже готовился к взлету. Он спешил и нервничал, как это часто бывало с ним в последние дни, но с благодарностью кивнул неожиданному спутнику. Том не мог не заметить, что незнакомец спокоен и даже расслаблен, поэтому глубоко вздохнул, чтобы унять волнение, и только тогда повернулся к соседу.

— Я очень благодарен вам. Если бы я не смог улететь, это было бы катастрофой. Большое спасибо.

Том протянул руку, и они обменялись быстрым, твердым рукопожатием. Сосед дружески улыбнулся:

— Никаких проблем. Пожалуй, нам стоит познакомиться, раз уж выпало вместе путешествовать. Меня зовут Майкл, Майкл Редфорд. Я рад, что буду не один, — он вопросительно взглянул на Тома, в то время как две стюардессы прошли мимо, проверяя, за-

крыты ли верхние багажные полки и пристегнуты ли пассажиры.

— А я Том, Том Макмиллан. Мне повезло, что нашлось свободное место... Честно говоря, я очутился в этом кресле только потому, что слишком поздно приехал, и место, на которое у меня был билет, оказалось занятым. Так что спасибо еще раз.

Майкл устраивался поудобнее.

— Да ладно, все в порядке. Я всегда беру два места на случай, если со мной полетит помощник, или просто, чтобы было просторнее, — он с любопытством взглянул на Тома. — Было сложно добраться? Я слышал, на выезде из города образовалась пробка.

— Нет, это не из-за транспорта. Я просто никак не мог выйти из дому. Слишком много нужно было сделать... В последнее время у меня ни на что не хватает времени!

Майкл сочувственно кивнул:

— В молодости у меня тоже вечно не хватало времени, я прекрасно вас понимаю. Очень рад, что смог помочь. — Майкл откинулся на спинку и поправил ремень безопасности. Том погладил кожаную обивку сиденья и блаженно улыбнулся, радуясь неожиданному комфорту. Стюардессы объясняли правила поведения в полете. Спутник Тома не спеша снял колпачок с ручки и достал записную книжку в кожаном переплете. Том подумал, что, во всяком случае, сможет почитать в относительной тишине, и вынул из кармана книгу. Это была книга о том, как добиться успеха в бизнесе, одна из многих, которые он просмотрел за

последние несколько месяцев. Некоторые оказались полезными, но ни одна не дала ответа на вопрос, что ему делать в сложившейся ситуации. Он знал, что хочет от жизни большего. Он знал, что хочет добиться успеха. Прежде чем начать чтение, Том внимательно изучил, что написано на обложке. Может быть, именно эта книга подскажет ему, как выбраться из бедственного положения, в котором он находился? Последнее три месяца тучи сгущались и вскоре явно должна была разразиться гроза. Он уже собрался читать, когда Майкл, заметив название книги — «Думай и богатей», с любопытством взглянул на него.

— Интересный выбор. В наши дни молодые люди не часто обращаются к этой книге. У Наполеона Хилла есть чему поучиться, — он улыбнулся Тому. — Вы получите советы, которые помогут вам добиться настоящего успеха в жизни. Я многое почерпнул из этой книги в начале своей карьеры и вижу, что вы тоже хотите узнать «секрет успеха».

Том был заинтригован. Он не слышал об этой книге до того, как купил ее, и удивился, что Майклу знакомо имя автора. Никто из сотрудников софтверной компании, где Том работал, никогда не говорил, что читает книги о том, как добиться успеха в бизнесе. Впрочем, у них вообще считали странным человека, читающего что-либо, кроме проектной документации.

— Я купил ее вчера, но думал, что она новая.

Его спутник улыбнулся.

— На самом деле этой книге много лет. Да-да. *Я уверен*, она была написана в тридцатые годы и именно

она помогла мне узнать то, что изменило мою жизнь. Я уверен, что благодаря этой книге я узнал основные принципы, позволившие мне добиться успеха в бизнесе. Надеюсь, что она поможет и вам.

Самолет выруливал на взлетно-посадочную полосу. Том посмотрел в иллюминатор и краем глаза заметил страницу, на которой Майкл начал что-то писать. Пометки были похожи на вычисления, в конце которых значилось довольно много нулей, и Том задумался, насколько успешны дела Майкла. Любопытно, спутник упомянул о каком-то «секрете», но захочет ли он рассказать Тому, в чем он заключается? «Ведь, в самом деле, что мне нужно? — думал Том. — Лишь несколько подсказок, совет, как двигаться вперед». Он все еще размышлял об этом, когда загорелось табло «Можно отстегнуть ремни». Ослабляя пряжку, Том думал, как бы подобраться к интересовавшей его теме, но Майкл сам пришел ему на помощь. Чуть наклонившись, он спросил:

— Так в какой сфере вы работаете, Том?

Именно этот вопрос Том в последнее время очень часто задавал себе и даже начал считать, что выбрал не ту область деятельности. Он подумал, что же ответить Майклу, и уже собрался бросить что-нибудь короткое и отрывистое, как вдруг его озарила мысль: «Что я теряю? Этот человек может взглянуть на мою ситуацию под другим углом. Он явно преуспел в жизни и, может быть, даст хороший совет».

— Я менеджер проектов в ИТ-компании. По крайней мере пока — эта командировка может стать по-

следней, в компании происходит много перемен, и поговаривают о сокращении штата. Меня оно может и не затронуть, но, опоздай я сегодня к вылету, это обернулось бы не в мою пользу. Я не испытываю восторга от того, что мне предстоит сделать в командировке, но, если бы я не успел на самолет и отложил ее, было бы не легче. Предпочитаю побыстрее разделаться.

— В бизнесе часто приходится делать то, что ты предпочел бы не делать, — отметил Майкл. — *Я уверен*, что если я занят чем-то, чем не увлечен страстно или в чем не убежден, то это похоже на тяжелое восхождение к вершине. Могу я поинтересоваться, в чем состоит неприятная работа?

Том вдруг почувствовал, что ему очень хочется рассказать об этом незнакомому человеку, не имеющему отношения к фирме.

— Пожалуйста. Я даже рад возможности поговорить об этом. Я еду, чтобы закрыть региональное представительство и вернуть его имущество головной компании. В последнее время дела там идут неважно, но проблема даже не в работе, а в людях. Кое-кто из них не сможет найти другого места. Да и у всей компании перспективы не очень хорошие. Ощущение такое, будто пытаешься поймать собственный хвост.

— Звучит удручающе, — с сочувствием заметил Майкл и попросил продолжать. Том кивнул.

— В последнее время я постоянно нахожусь в таком состоянии. Проблема в том, что моя деятельность лежит в сфере разработки программного обеспечения.

Здесь так быстро происходят перемены, что за ними трудно уследить. Как на беговой дорожке: только подумает, что чего-то достиг и можно остановиться, выходит новый продукт, и приходится начинать все заново. Мне стоит большого труда контролировать ситуацию, и, честно говоря, дела обстоят не так уж хорошо. Слухи о сокращении или переводе на другую должность внутри компании вселяют неопределенность и мешают сосредоточиться на своей работе. Трудно чувствовать, что делаешь успехи, когда только тем и занят, что бежишь, стараясь не отстать. Я прочитал много книг о том, как добиться успеха в бизнесе, но не могу понять, чего не хватает, чтобы изменить ситуацию, — он тихо вздохнул. — Хотел бы я знать, что мне делать.

Том внезапно смутился: что это он так разоткровенничался с незнакомцем — и попытался быстро сменить тему. Но Майкл отреагировал совершенно неожиданным образом — он просто пожал плечами и сказал:

— Знаешь, в жизни часто бывает так, что успех и неудача — две стороны одной медали, и я *уверен*, что эту медаль можно перевернуть, когда захочешь.

Том засомневался, понял ли его слова Майкл. Возможность увольнения или понижения в должности отнюдь не давали ощущения, будто он контролирует ситуацию. Том считал, что не в его власти решить — добьется он успеха или потерпит неудачу. На его взгляд, все условия создавала и диктовала компания, и он решил указать на это Майклу.

— Конечно, в некоторой степени успех зависит от везения, но нельзя же просто взять и изменить все. Невозможно всегда полностью контролировать успех, обстоятельства не позволят, — осторожно обронил Том, вопросительно глядя на собеседника.

— Совсем наоборот, Том. *Я уверен*, что успех базируется на восьми четких принципах или, если угодно, восьми идеях, пользуясь которыми можно контролировать свою успешность, — Майкл улыбнулся, заметив явный скептицизм на лице Тома. — Ты мне не веришь? Ну, хорошо, расскажи поподробнее о проблеме с твоей работой, и я подумаю, чем помочь.

Том почувствовал было прилив оптимизма, но быстро отогнал его прочь. Ситуация волновала его уже много месяцев, и он не мог поверить, что решение найдется так легко. Однако шанс был прекрасный, наверное, не случайно он очутился на этом месте. Так почему же не воспользоваться? Указав на ручку и записную книжку, Том сказал:

— Похоже, вы собирались поработать, мне не хотелось бы мешать вам, но мне действительно интересно ваше мнение.

Майкл кивнул и отложил записную книжку и ручку.

— Хорошо. В чем настоящая проблема?

— Настоящая проблема? — не понял Том.

— Видишь ли, — пояснил Майкл, — по моему опыту, то, что люди считают проблемой, обычно только видимая часть более глубокой проблемы, поэтому я хочу понять, в чем она. Для экономии времени.

Том рассмеялся и на минуту задумался.

— Я не уверен, подходит ли мне эта работа. Я менеджер проектов в ИТ-компании, как уже говорил, но мне больше не хочется там работать. Ненавижу заниматься все время одним и тем же, изо дня в день устраивать гонку, чтобы уложиться в срок, и при этом не иметь возможности перевести дух. Но если эта работа не для меня... — Он замолчал, сосредоточиваясь на том, что сказал Майкл. — Думаю, настоящая проблема в том, что я в тупике и мне скучно. Я разочарован, и хотя мне хочется чего-то лучшего, нового, я не знаю, с чего начать. — Он показал на книгу у себя на коленях. — Я уже говорил, я читал книги вроде этой и знаю, что возможно лучшее будущее, но не имею понятия, как в него попасть.

Майкл одобритительно кивнул.

— Ну что ж, ты абсолютно прав, и это хорошо. Лучшее будущее действительно возможно, и существуют способы, которые позволят тебе обрести его. А я попытаюсь помочь тебе узнать эти способы. Возьмем для примера меня. Что ты видишь, глядя на меня?

Том не мог представить, какого ответа ожидает Майкл, и пару минут глядел на собеседника, анализируя, какое же впечатление тот на него произвел.

— Ну, я вижу человека, который очевидно добился больших успехов в бизнесе, привык к хорошей жизни и всем ее благам, вроде путешествия в самом комфортном кресле самолета. Вероятно, учился в частной школе, затем в университете, имеет солидный предпринимательский опыт и любит красивые вещи, — он

показал на ручку. — Я не большой знаток, но, похоже, она антикварная.

— Насчет ручки ты прав! — сказал Майкл, проводя пальцем по орнаменту на серебряной поверхности. — Я купил ее, когда заработал свой первый миллион. В ней форма и функциональность сочетаются с красотой — это для меня важно. А в остальном, если бы меня попросили наклеить ярлык самому себе, я бы сказал, что я предприниматель и уж точно не в рубашке родился! Мои родители торговали с лотка на рынке, я бросил школу в 16 лет, не получив никакой профессии. Видишь ли, Том, *я уверен*, что значение имеют личный опыт человека и то, как он его использует, а не происхождение и образование. — Майкл видел, что Том удивлен. — Ты не этого ожидал, правда?

Том покачал головой и улыбнулся.

— Вы правы, я не предполагал, что вы предприниматель. Может быть, генеральный директор крупной корпорации или что-то в этом роде, но не предприниматель. Знаете, я часто думал о том, чтобы открыть свое дело, но мне не хватает духу, потому что кажется, что это дается свыше и далеко не всем. Нужно обладать особыми качествами, которых, думаю, у меня нет.

Майкл посмотрел на него.

— Ты прав, нужны особые качества, но они есть у всех, в том числе и у тебя. Разница в типе мышления предпринимателя и человека, работающего по найму, в том, хочешь ли ты свои качества использовать и как ты их используешь. — Том заметил, что собеседник смотрит на него серьезно, как будто оценивая.

— Позволь задать тебе вопрос. Как ты думаешь, какой у тебя тип мышления: миллионера или наемного работника?

Том вздрогнул от неожиданности и растерялся, не зная, что ответить.

— Я не знаком с этой концепцией. Не могли бы вы пояснить?

— Конечно, — ответил Майкл. — Итак, я уверен, что все мы рождаемся потенциальными миллионерами. Стремление к успеху заложено у нас в генах, потому что мы нация «позитивных созидателей». Понимаешь, все, что мы видим, сначала было создано в нашем воображении. Если задуматься, быть предпринимателем — значит творить что-то из ничего. Каждый способен на это, но проблема в том, что многие используют лишь крошечную часть своего потенциала. Большинство людей мыслят так же, как их родители, и именно это следует изменить в первую очередь! Обычно нам внушают, что нужно получить хорошее образование и профессию, чтобы найти успешную работу, где мы сможем сделать карьеру и заработать себе солидную пенсию. Конечно, это надежный путь, но мало кто из известных мне людей добился финансовой свободы, идя по нему.

— Минутку, — сказал Том, — вы хотите сказать, что все это плохо?

— Дело не в том, хорошо это или плохо. Просто я описал тип мышления наемного работника, который трудится на кого-то, кто диктует ему, где, когда и как поступать. Сколько людей, получающих зарплату, стали миллионерами?

— За исключением горстки высокопоставленных финансовых руководителей, немногие.

Майкл продолжал:

— Тип мышления миллионера — полная противоположность мышлению наемного работника. Ты работаешь из-за страсти, а не из-за пенсии. Ты настолько одержим идеей своего бизнеса, что не можешь перестать думать о ней, настолько она тебя волнует. Чувствуешь разницу?

Хотя Том и чувствовал «эту разницу», он не понимал, какое это имеет отношение к нему.

— А как изменить тип мышления?

— Раз ты работаешь в области информационных технологий, тебе будет легко понять. Я сказал, что нужно изменить тип мышления, а мышление — это аналог компьютера. Поэтому все, что нужно сделать, это перепрограммировать компьютер с помощью нового программного обеспечения!

Том был благодарен Майклу за то, что тот воспользовался понятной ему аналогией, и почувствовал себя более свободно.

— О, это я могу сделать. — Теперь молодой человек был очень внимателен и заинтересован. Он поднялся, чтобы достать с верхней полки свой портфель. Майкл вопросительно посмотрел на собеседника, и, глядя вниз через плечо, Том объяснил:

— Мне кажется, что ваши слова могут оказаться очень полезными для меня. Если не возражаете, я бы записал их, чтобы не забыть.

Майкл с улыбкой вырвал страницу с расчетами из своей записной книжки и протянул ее Тому.

— Возьми мою. Я всегда ношу с собой записную книжку, потому что, видишь ли, никогда не знаешь, вдруг понадобится записать что-нибудь вдохновляющее или интересное или в голову придет хорошая идея.

Том взял небольшую записную книжку, вынул из кармана пиджака ручку и начал фиксировать основные мысли, высказанные Майклом.

— Хорошо, я понял, в чем разница между типами мышления миллионера и наемного работника, но ведь это не все?

Майкл кивнул и продолжал смотреть, как Том пишет.

— Конечно, не все. Тебе еще нужно узнать о восьми четких принципах. Ими может воспользоваться любой, но большинство людей по разным причинам не делают этого или используют всего пару-тройку.

— Он подождал, пока Том напишет «8 принципов», и продолжил:

— Ты когда-нибудь в детстве видел, как жонглер в цирке сначала подбрасывает одну-две тарелки или булавы, а потом их становится уже шесть или восемь одновременно?

Том не понял, при чем здесь жонглер, но уже осознал, что Майкл ничего не говорит просто так, и кивнул.

— Ты видел, как все эти тарелки летают в воздухе одновременно. Жонглер должен следить за всеми,

а не только за ближайшей к нему. Если он перестанет концентрироваться или не будет уделять равного внимания всем тарелкам, что случится?

— Они упадут ему на голову! — Том сделал еще одну запись и услышал легкое дребезжание приближающейся тележки с напитками. Одна из стюардесс, которую он уже видел, подошла к ним и предложила Тому бокал шампанского. Она явно знала Майкла и, не спрашивая, протянула ему пиво.

— Никогда не был любителем шампанского, — улыбнулся Майкл. Затем он обратился к стюардессе, как к хорошей знакомой, и спросил, как у нее дела и как поживает ее рано вышедший на пенсию муж. Том понял, что Майкл действительно летает очень часто и хорошо знаком с персоналом авиалинии.

Стюардессе было приятно, что он помнит их последний разговор. Она улыбнулась и сказала, что все в порядке: муж наконец-то смог заняться тем, о чем всегда мечтал, и она тоже хочет уйти на пенсию пораньше, чтобы присоединиться к нему. Очевидно, это была их старая шутка, ибо Майкл поддразнил женщину, когда она уже собиралась двинуться дальше по салону:

— Оливия, ты же знаешь, что не можешь уйти на пенсию, пока я не уйду, а это будет еще не скоро!

Том с удовольствием вдохнул аромат напитка. Он поднял бокал за Майкла:

— За стиль жизни с шампанским. В экономклассе его не получишь! Если это и означает быть успешным предпринимателем, то я хочу им быть!

Майкл засмеялся и сказал:

— Так вот почему ты читаешь «Думай и богатей»! Признаю, из-за названия ты мог решить, что все дело в деньгах, но если ты думаешь, что предпринимателями движет любовь к дорогим винам и роскоши, то ошибаешься. Конечно, только дурак может сказать, что деньги неважны, но они не так существенны, как страсть, которая движет человеком.

— Да бросьте, предпринимательством занимаются ради денег! — возразил Том.

Майкл покачал головой.

— Нет, люди думают, что ради денег, но ты никогда не добьешься прочного успеха, если сосредоточишься только на деньгах. Вспомни жонглера — смотреть на одну тарелку недостаточно!

Теперь Том был действительно заинтригован.

— Деньги бы мне не помешали. Меня могут уволить, а мы с Джулией — это моя невеста — собираемся пожениться в следующем году.

Майкл кивнул.

— Конечно, деньги не помешали бы, но я-то пытаюсь объяснить, что, если ты найдешь дело своей жизни, у тебя появится шанс добиться такого успеха, о котором ты и не мечтаешь. — Он на минуту задумался и продолжил: — Можно задать тебе вопрос? Почему ты работаешь в области информационных технологий, а не в какой-либо другой?

— Да как-то само получилось, — ответил Том. — Не сказал бы, что я страстно этим увлечен, но мне, в общем, интересно, и, что более важно, после уни-

верситета мне нужна была работа с хорошим заработком. Там хорошо платят, и, когда мне предложили место, у меня были огромные долги за учебу и по кредитам. Так что можно сказать, я пошел туда из-за денег!

— Понятно. Тебя все еще устраивает зарплата? — спросил Майкл.

— Да, — ответил Том.

— Но если для тебя главное деньги, то чем ты недоволен? — усмехнулся Майкл. — *Я уверен*, суть в том, что успех предпринимателя не в деньгах. Он — в свободе, выборе, возможности показать, на что ты способен, поступать так, как считаешь нужным, и создавать то, что тебе хочется.

Том был поражен, с какой искренностью и страстью говорил Майкл. Бизнесмен был абсолютно уверен в своих словах, и Том начал записывать основные мысли. Тем временем Майкл продолжал:

— Когда предприниматель начинает свой бизнес, он делает это потому, что не может этого не делать. Он испытывает такую боль при мысли, что ему предстоит всю жизнь оставаться наемным работником, что у него просто нет выбора. Конечно, и деньги играют определенную роль. Когда у тебя нет денег и открывается отличная перспектива их получить, они могут стать хорошим двигателем. Но я встречал очень мало успешных предпринимателей, которые занимались бизнесом только ради денег.

Том выглядел озадаченным, и Майкл решил привести последний аргумент:

— Ты же работаешь, чтобы оплачивать свои счета. Я уверен, что именно поэтому тебе не нравится твоя работа и ты ищешь советы в книгах вроде «Думай и богатей».

Том точно не знал почему, но слова «ты работаешь, чтобы оплачивать свои счета» ему не понравились. В этом не было ничего нового для него, но он не думал, что настолько «психологически прозрачен» для собеседника. Теперь же, когда Майкл говорил, перед Томом проходила его жизнь, скучная и однообразная. Внезапно он вспомнил о своем отце, который годами ходил на работу, ставшую ему безразличной. Если у него и были мечты, сын о них не знал. Том почувствовал себя, словно в ловушке, и рассердился. Майкл заметил, что его спутник чем-то огорчен, и подождал, пока тот соберется с мыслями.

Том отставил бокал с шампанским и стал думать, о чем он хотел бы спросить Майкла. В голове проносились множество вопросов, он понимал, что ему невероятно повезло и что нужно использовать эту возможность. Осознавая, что подобный шанс бывает раз в жизни, Том благодарил небеса за то, что получил это место в самолете. У него было ощущение, что он берет мастер-класс у человека, самостоятельно ставшего миллионером. Однако старая привычка сомневаться в себе делала его осторожным. Том не был уверен, что Майкл действительно раскроет ему свои секреты, но, с другой стороны, если не узнать о них сейчас, второго шанса уже не будет!

— Ну хорошо, если все это не ради денег, то ради чего? Предупреждаю, у меня еще много вопросов!

Майкл удовлетворенно откинулся на спинку кресла и на минуту задумался.

— Я рад, что у тебя много вопросов, потому что *уверен*, что все начинается с идеи, с мысли. — Он взглянул на Тома. — Скажи, к чему ты испытываешь настоящую страсть?

Том казался удивленным. Он приготовил ручку, чтобы записывать, как добиться успеха, и не был готов к такому абстрактному вопросу.

— Думаю... Ну... Я точно не знаю, — протянул он, понимая, что никогда не задумывался об этом.

— Не к своей работе, так? — подмигнул Майкл.

— Конечно, нет, — ответил Том. — Честно говоря, когда я думаю о своей работе, я вижу беговую дорожку с бесконечной чередой крайних сроков. Как только ты добегаешь до одного, нужно начинать все сначала. Я понимаю, что компании нужен очень быстрый оборот, чтобы при минимальных затратах потребители были удовлетворены, но меня это не устраивает. Клиенты недовольны, потому что я не могу уделить им все свое внимание. Я еще не успел полностью овладеть одним программным продуктом, как выходит новый, и я вынужден начинать все заново. Нет, я точно не питаю страсти к своей работе. Я сыт ею по горло!

Майкл с любопытством взглянул на него.

— Знаешь, почему я начал свое дело? — Том собирался было ответить, но компаньон заговорил снова. — Потому что мальчишкой я обожал бегать. Это

было моей страстью. Я бегал на короткие дистанции, но в то время хорошая спортивная обувь была редкостью. Мой дядя владел палаткой на рынке, в которой продавал ботинки и тапочки, и дал мне померить несколько пар кед. Они были неплохи, но мне всегда хотелось иметь обувь получше, поудобней и полегче, поэтому я начал искать для своего дяди поставщиков товара, но его это не очень интересовало. Тогда я стал продавать обувь сам, сначала своим школьным друзьям, а потом у меня появилась собственная палатка на рынке. Благодаря моей страсти к бегу я в конце концов открыл спортивный магазин, затем сеть магазинов, которую позже продал за сто с лишним миллионов. Можно сказать, что мой бизнес родился из-за того, что у меня была проблема: я не мог найти спортивной обуви, которую страстно хотел иметь.

Том слушал, как зачарованный. Глядя на этого уверенного в себе, великолепно одетого человека, невозможно было представить, чтобы он вообще когда-либо видел палатку на рынке, не говоря уже о том, чтобы в ней торговать! Том немного подумал и сказал:

— Жаль, что у меня нет такой страсти. Я часто размышлял о том, что хорошо бы иметь собственное дело, но понятия не имею, с чего начать. За последний год я прочел множество книг, прослушал программы по мотивации бизнеса и действительно изучал, как добиться успеха. Мне все это очень понравилось, и все-таки у меня нет ни малейшего представления, к чему я испытываю страсть.

Теперь, в свою очередь, Майкл был удивлен, с какой энергией говорил Том. Очевидно, речь молодого человека была искренней. Он очень хотел найти решение своих проблем, и Майкл знал, что должен попытаться помочь.

— Вспомни себя несколько лет назад. Были ли у тебя интересы или хобби, которые поглощали тебя полностью?

Том на несколько секунд закрыл глаза, будто глядя на внутренний экран, на котором прокручивалась его жизнь. Он медленно кивнул, на лице зажглась улыбка.

— Да, вы правы. Раньше я очень хорошо играл в теннис, я занимался этим, пока не поступил в университет. К сожалению, когда я начал учиться, не говоря уже о студенческой жизни вне учебы, я бросил спорт, потому что не хватало времени. Да, я любил это больше всего на свете, я обожал играть в теннис. Я этим жил, и мне никогда не надоедали тренировки!

Майкл наблюдал за Томом и видел, как просветлело лицо юноши, как изменился его голос: теперь он звучал бодро и убедительно. Майкл решил продвигаться чуть глубже.

— Как ты думаешь, почему ты хорошо играл в теннис, Том?

— Полагаю, потому, что у меня была страсть к нему, если говорить вашими словами. Когда я играл, я больше ни о чем не думал, и когда выходил на корт, я верил, что непобедим. Я был одержим, я так хотел победить, и когда играл, все вставало на свои места.

Майкл широко улыбнулся.

— Ты только что описал основные качества успешного предпринимателя: страсть, желание и веру в себя. Невозможно преуспеть в бизнесе, если ты не одержим им и не горишь желанием преуспеть. Тебе должно нравиться преодолевать трудности, а их можно преодолеть, только если действуешь со страстью. Для этого надо объединить сердце и разум. Это похоже на влюбленность. Помнишь, как ты познакомился со своей невестой? Ее зовут Джулия, верно? Тебе нужно было выйти из зоны комфорта, чтобы пригласить ее на свидание, и ты сделал это. Ради любви мы совершаем невероятные вещи: рискуем, побеждаем страхи и неверие в свои силы — и все это ради любви. Она может творить чудеса, поэтому так важно сначала найти идею, которой ты будешь гореть, будь то сфера бизнеса или услуг. Ты выигрывал какие-нибудь призы на соревнованиях по теннису?

Том подумал, не дает ли Майкл понять, что хочет вернуть разговор к более общим темам, но здесь по крайней мере Тому было чем похвалиться!

— Довольно много. Я обычно приносил их домой, мои родители ставили их на полку и с гордостью показывали гостям.

— Это были ценные призы? — спросил Майкл.

От неожиданности Том рассмеялся.

— Да нет, они не были ни серебряными ни золотыми. Вероятно, их стоимость была очень мала, но я никогда не задумывался об этом.

— Значит, — продолжал Майкл, — если они стоили недорого, ты играл не ради материальной выгоды, а? Так ради чего же ты играл?

Том задумался.

— Ради радости победы и соревнования. Каждый матч был преодолением трудностей. Я больше ни о чем не думал.

— Вот именно! — воскликнул Майкл. — Ты все еще думаешь, что успех измеряется деньгами?

Том поднял руки, как будто сдаваясь.

— Ладно, это правда, что те победы были не ради денег. Но я все-таки не уверен, что это не основной фактор для большинства. Я знаю, что, если бы заработал миллион, это бы круто изменило мою жизнь и положение дел.

Майкл видел, что Том сопротивляется идее о том, что страсть важнее денег, и понял, что нужно заставить собеседника взглянуть на нее с другой стороны.

— Хорошо, ты не уверен, что дело не в деньгах. Я знаком с очень успешными предпринимателями: многие из них миллионеры, а некоторые даже миллиардеры. У них достаточно денег, чтобы отойти от дел и жить в роскоши до конца своих дней. Однако они не делают этого. Они не сидят на пляже, любуясь океаном; вместо этого они открывают новые компании. Если они делают это не ради денег, то почему, как ты думаешь?

— Может, из жадности? — парировал Том и рассмеялся, увидев, как Майкл приподнял бровь, но продолжал: — Если они зарабатывают миллион за миллионом,

у них должна быть на это причина, а жадность — подходящая причина для некоторых людей. Большинство из нас отправились бы в кругосветное путешествие или пропадали бы целыми днями на поле для игры в гольф, поэтому, когда я читаю в новостях бизнеса о миллионах, которые не уходят на пенсию, я удивляюсь: почему? Вы хотите сказать, что это из-за страсти?

— Именно. И еще я хочу сказать, что, чтобы добиться успеха, нужно перестать думать как «большинство», если говорить твоими словами, — сказал Майкл. — Всего несколько минут назад мы говорили о любви. Успешные предприниматели настолько влюблены в свой бизнес, что для них не существует ничего более интересного и важного, чем работа. Даже сидя на пляже и глядя на океан, они продолжают думать о своем бизнесе, потому что, когда у тебя есть страсть и интерес к чему-то, ты буквально горишь желанием осуществить свою идею. — Майкл широко улыбнулся. — Идет ли речь о девушке твоей мечты или об открытии собственной компании — и то и другое есть страсть.

Теперь Том слушал с удовольствием. Этот разговор был самым приятным из того, что происходило в его жизни в последнее время, и у него появилось чувство, что он движется в нужном направлении.

— Хорошо, Майкл, я сдаюсь! Все дело в страсти. Но я больше не играю в теннис, что же мне делать?

Майкл улыбнулся.

— Тебе нужно найти нечто такое, что вызовет у тебя прилив энергии и точно так же тебя зажжет. Это

может быть идея, продукт, услуга — что угодно, лишь бы ты почувствовал себя активным и уверенным в том, что нет ничего важнее. Найди это, и я уверен, ты начнешь мыслить, как успешный предприниматель, а может, даже как миллионер, добившийся всего в жизни сам.

Том оторвал взгляд от своих записей: ему в голову внезапно пришла идея.

— Я заметил, что вы достаточно часто произносите «я уверен». Это нарочно?

— Да, — ответил Майкл. — Потому что, как я уже говорил, вера в себя очень важна для успеха. Говоря «я уверен», я напоминаю себе, что нужно делать, чтобы оставаться успешным.

— Но просто говоря «я уверен», не добьешься успеха, — скептически заметил Том.

Майкл засмеялся и покачал головой.

— Конечно, нет. Словами ничего не изменишь. Нужно действовать в соответствии с ними. Для меня «я уверен» означает ряд принципов успеха, которые я снова и снова прокручиваю в голове. Каждая буква в этом словосочетании напоминает мне о качествах, которые нужны мне для любого проекта, за который я собираюсь взяться. Кстати, мы уже обсудили две буквы — «Я» и «У».

— Правда? — спросил Том озадаченно.

Майкл кивнул.

— Ну конечно! Скорее всего, ты не заметил «Я», потому что до сих пор думаешь как наемный работник.

«Я» означает **«Я уверен в себе»**. Вера в себя должна быть абсолютной. Нужно выработать непоколебимую уверенность в своей способности достичь поставленных целей.

— Скорее это похоже на самоуверенность, — с сомнением произнес Том.

— Нет-нет, поверь, это совсем другое, — возразил Майкл. — Ты не сможешь добиться своих целей, если не уверен в них на сто процентов. Нужно думать не о собственном величии, а о том, что твоей идее нет равных и что ты сделаешь все, чтобы твои клиенты поверили в твой продукт или услугу так же, как и ты. И здесь на сцену выходит «У». Она означает **«Увлечение и страсть»**. Ты должен быть абсолютно влюблен в свою идею и гореть желанием ее осуществить.

Помни, что, когда ты страстно чем-либо увлечен, ты во что бы то ни стало это осуществишь. Твое всепоглощающее желание придаст тебе решительность, энергию и воспитает преданность делу, необходимые для реализации твоей идеи. Необходима вера — абсолютная, без тени сомнений, уверенность в том, что ты делаешь. Если ты горячо увлечен своей идеей, ты обязательно осуществишь ее, даже если не заработаешь на ней денег. Или не получишь ни одного приза.

Том рассмеялся и с нетерпением взглянул на Майкла.

— С «Я» и «У» понятно. Что дальше?

— Дальше остальные буквы из «Я уверен»! Но сначала тебе нужно обдумать то, что я сказал, поискать

у себя в душе что-то, чем ты страстно увлечен и во что веришь, а затем мы пойдем дальше. — Майкл поднялся, потянулся и двинулся по проходу. Хотя Том надеялся услышать секрет успеха прямо сейчас, он невольно улыбнулся: Майкл хотел, чтобы он и сам поработал. Поэтому Том продолжил делать заметки в записной книжке.

Заметки Тома

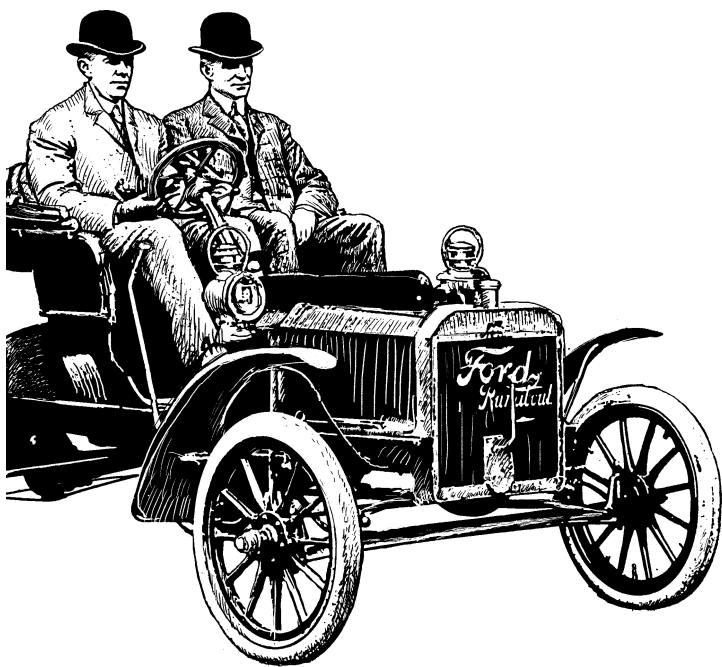
⑨ УВЕРЕН – Я УВЕРЕН В СЕБЕ

- ✓ Существует тип мышления миллионера и тип мышления наемного работника. Какой выбрать – зависит от вас.
- ✓ Существуют 8 принципов успеха. Нужно постоянно все их применять.
- ✓ Необходимо развивать непоколебимую уверенность в себе как в предпринимателе (именно уверенность в себе, а не самоуверенность).
- ✓ Уверенность и веру в свои силы можно развить, выйдя из своей зоны комфорта.
- ✓ Сомнения в своих силах для предпринимателя подобны смерти.

Я УВЕРЕН –
УВЛЕЧЕНИЕ И СТРАСТЬ

- ✓ Предприниматель начинается с увлечения и страсти к своей идее.
- ✓ На победу твоей идеи должны работать одновременно сердце и разум.
- ✓ Для того чтобы стать успешным предпринимателем, нужен мотив. Деньги – недостаточно сильный мотив. Нужно следовать своей страсти или делать то, чего не можешь не делать!
- ✓ Если ты занимаешься тем, в чем заинтересован, к чему горишь страстью и во что веришь, – случается чудо.

Глава вторая



Том сидел, откинувшись на спинку кресла, и думал о том, что сказал Майкл, как вдруг снова услышал дребезжание тележки с напитками.

Оливия поравнялась с ним и улыбнулась.

— Могу я забрать бокал, сэр? — Том кивнул, протянул пустой фужер, но, когда она уже собиралась повернуться и уйти, любопытство взяло верх. Почему-то у него из головы не выходили слова о ее муже и его раннем уходе на пенсию.

— Позвольте узнать: чем занимается на пенсии ваш супруг? — спросил он.

Оливия немного удивилась вопросу, но улыбнулась и кивнула, осторожно ставя бокал на тележку.

— Сколько я его знаю, он всегда рисовал, писал картины. Теперь он может посвящать этому все свое время. За несколько лет у него было несколько местных выставок, и они получили хорошие отзывы, он даже продал несколько картин. Это было здорово!

— Тогда зачем он ждал пенсии, чтобы полностью посвятить себя этому? — поинтересовался Том, надеясь, что она не сочтет подобный вопрос нетактичным.

Оливия задумалась.

— Я точно не знаю, видимо, он хотел надежности. Все время казалось, что момент неподходящий, но я уверена, что если бы он посвятил себя живописи, то добился бы успеха.

— Спасибо, — сказал Том, — что вы рассказали мне об этом. Я от всей души желаю ему преуспеть в том, чем он хотел заниматься всю жизнь.

Слова пассажира были для Оливии неожиданно. Она медленно кивнула, как будто соглашаясь.

— Думаю, он добьется успеха, спасибо за пожелания. — Стюардесса пошла дальше по проходу, а Том остался размышлять над тем, что она сказала. Мысль о том, что надо ждать пенсии, чтобы заняться чем-то, что действительно вдохновляло бы тебя, была невыносима. Он глубоко задумался и даже подскочил, когда Майкл легонько похлопал его по плечу, стоя в проходе.

— Ты был где-то далеко, да? Я дал тебе пищу для размышлений? — спросил Майкл, усевшись обратно на свое место.

— Дали, но я больше думал о том, что узнал у стюардессы.

— У Оливии? А что ты хотел узнать? — Майкл с любопытством посмотрел на него.

Том, повернувшись, чтобы ответить, бессознательно поднял руки, как будто пытаюсь обрисовать в воздухе то, что собирался сказать.

— Я спросил о том, что делает ее муж на пенсии, и понял, что не хочу ждать так долго, чтобы заняться тем, чего мне действительно хочется.

— Только об этом? — спросил его Майкл, и Том поколебался, прежде чем ответить:

— Нет, скорее о том, почему он ждал, о том, почему время казалось ему неподходящим, и о том, что он не хотел преодолеть препятствие и заняться тем, к чему питал страсть.

Майкл улыбнулся. Он наклонился и ткнул пальцем в записную книжку, по-прежнему лежащую на коленях у Тома.

— Думаю, ты готов переходить к следующему пункту акронима «Я уверен». Не надоело?

Внутри у Тома как будто щелкнул переключатель, он понял, что больше всего на свете хочет узнать остальную часть секрета «Я уверен». Он открыл записную книжку и повернулся к Майклу.

— Готов.

Майкл откинулся на спинку своего кресла и вытянул левую руку, растопырив на ней пальцы. Правой рукой он стал загибать их, считая.

— Сначала у нас была буква «Я», означающая «Я уверен», затем «У» — «Увлечение и страсть». Дальше, — он слегка дотронулся до среднего пальца, — идет буква «В», значение которой ты только что прекрасно описал.

— В самом деле? — спросил Том. — Я и не заметил.

— Это потому, что ты не сформулировал его. «В» означает **«Выйди за пределы зоны комфорта»**. Вероятно, по этой причине муж Оливии не бросил свою работу и не стал художником. Он побоялся уйти оттуда, где чувствовал себя в безопасности.

— Но я уверен, — возразил Том, — что большинство предпочитают оставаться в зоне комфорта. Неужели это так плохо?

— Совсем не обязательно, — согласился Майкл, — только если ты хочешь быть одним из «большинства». А мне показалось, что ты хочешь чего-то большего. Если ты никогда не посмотришь в глаза своему страху

перед будущим и не победишь его, ты никогда не добьешься успеха. Чтобы расти над собой, человеку нужно стремиться вперед, но если ты будешь избегать трудностей, то произойдет обратное. Твоя уверенность в себе уменьшится, и ты просто перестанешь быть самим собой. Нужно выходить за пределы зоны своего комфорта, расширять их, каждый день делая что-то, от чего испытываешь неудобство. Таким образом, ты будешь двигаться вперед.

Том почувствовал, что его это пугает, но, видя спокойное лицо Майкла, решил, что, в конце концов, перед ним человек, который сделал это и теперь занимает лучшее место в самолете. Так что уж он-то должен знать, о чем говорит.

— Вы имеете в виду, что нужно чаще рисковать, так? — осторожно спросил он.

— Нет, — ответил Майкл, — необязательно рисковать, но о риске мы непременно поговорим позже.

Чуть помедлив, он посмотрел в глаза Тому, чтобы тот хорошо понял значение того, что ему говорят.

— Я пытаюсь объяснить: для того чтобы добиться успеха, нужно делать нечто, доставляющее дискомфорт. Причем дискомфорт настолько сильный, чтобы почувствовать, как ты движешься вперед. Давай проведем небольшой эксперимент. Ты согласен?

— Да, я не против! Что нужно делать? — Том выпрямился в кресле, готовый к любому заданию, которое мог дать ему Майкл.

— Ничего страшного, не волнуйся, — подбодрил он Тома. — Просто скрести руки на груди.

Том был немного сбит с толку, но сделал, как просил Майкл. Тот торжественно взглянул на него, но при этом явно подмигнул.

— Обрати внимание, какая рука у тебя сверху. У большинства из нас есть доминирующая сторона, и мы всегда складываем руки одинаково.

Том посмотрел вниз и увидел, что автоматически сложил руки так, что левая рука была сверху.

— Теперь сложи руки так, чтобы сверху была другая рука. — Майкл с улыбкой наблюдал, как Том пытается изменить положение рук, но сверху все время оказывается та же рука! Он пробовал снова и снова, и когда у него наконец получилось, Майкл кивнул:

— Посиди так несколько минут. Какие ощущения?

— Станные! Неестественные. Мне неудобно.

— Неестественные, в этом все и дело, — согласился Майкл. — Это мелочь, но ты вышел из своей зоны комфорта. Ты бы мог также попробовать несколько дней чистить зубы другой рукой.

Было заметно, что Тому не по себе, но Майкл не отпускал его.

— Посиди так еще и посмотри, изменятся ли ощущения. Дай мне привести еще один пример. Ты помнишь, как познакомился со своей невестой? Ты нервничал, приглашая ее на свидание?

«Ну вот, опять, — подумал Том, — опять пошел в обход, похоже, ему это нравится!» Но он согласно кивнул, в то время как Майкл продолжал:

— Тебе было страшно, но хотелось познакомиться с ней поближе, поэтому ты набрался храбрости и при-

гласил ее. Если бы ты предпочел действовать безопасно, ты мог бы подождать и разузнать о ней побольше, попытаться найти общих знакомых и через них выяснить, интересен ли ты ей. К этому времени она могла начать встречаться с кем-то еще, и ты бы опоздал. Но ты нашел в себе храбрость пригласить ее на свидание. Ты вытолкнул себя из зоны комфорта и получил награду. Теперь она твоя невеста. Скажи, стоило ли того ощущение дискомфорта?

— Конечно, — ответил Том, бессознательно откидываясь на спинку кресла и не замечая, что рукам стало чуть удобнее.

— Значит, ты понимаешь один из основных принципов, необходимых для того, чтобы стать предпринимателем. — Майкл стал опять загибать пальцы. — Тебе нужно начать испытывать больше дискомфорта, чаще смотреть в глаза своим страхам и действовать. Ты рисковал выставить себя дураком, если она тебе откажет, но был готов это вытерпеть. Будем откровенны, отказ и поражение — неотъемлемая часть жизни, но успешный предприниматель готов считать их нормой, мириться с ними и продолжать двигаться дальше. Ты показал, на что готов ради любви, почему бы не сделать это ради бизнеса?

— Минутку! — Том подался вперед, его глаза смеялись, а лицо дышало энергией, которой Майкл раньше в нем не замечал. — Вы хотите сказать, что любовь и бизнес — это одно и то же?

— Нет. Я хочу сказать: чтобы преуспеть в бизнесе, нужно любить то, чем занимаешься. Не забудь

об «У» — «Увлечение и страсть» — теперь, когда ты рассматриваешь следующий шаг и понимаешь, что успех лежит по другую сторону комфорта. Конечно же, ты можешь оставаться там, где ты есть, всю свою жизнь. Ты говорил, что у тебя хорошая зарплата, ты чувствуешь себя в безопасности, но ты несчастлив. Я уверен: чтобы оставаться самим собой, следует взять на себя полную ответственность и найти смелость пойти на жертвы ради желанной награды. Знаешь, Том, большинство людей, если говорить твоими словами, используют всего пять — десять процентов своего потенциала. Можешь ты мне честно сказать, что сейчас полностью используешь свои таланты и способности?

Слушая Майкла, Том, сам того не замечая, задержал дыхание. Теперь он потихоньку выдыхал, освобождаясь от напряжения, которое медленно росло в нем. Он чувствовал, что Майкл побуждает его идти вперед, и поймал себя на мысли, что боится того, каким заметным он станет в этом случае, — боится отделиться от толпы. Он понимал, что Майкл наблюдает за ним, и медленно заговорил, обдумывая каждое слово.

— Я действительно знаю, что не использую свои таланты и способности, вероятно, даже большую их часть. Но я также понял, что в какой-то момент решил довольствоваться меньшим. — Том смотрел не на Майкла, а в потолок, как будто искал там верный ответ. — Я думал, что если останусь на прежнем месте, то смогу уменьшить стресс, который испытываю, но вместо этого ощущал все большее напряжение. Я годами не

давал себе выйти из зоны комфорта и, думаю, привык не заглядывать в будущее, потому что мне не нравилось то, что я мог там увидеть: себя на той же работе, год за годом. — Том отнял руки от груди и вытянул их вперед, как будто стараясь оттолкнуть неприятную картину своего будущего.

Майкл сочувственно кивнул, но он хотел надавить на Тома еще сильнее, чтобы тот понял, что же тянуло его назад.

— Позволь раскрыть тебе еще один маленький секрет, Том. Чтобы выбраться из зоны комфорта, нужно посмотреть в глаза своим страхам и победить свои сомнения. Ну так вот, я занимался бегом всю свою жизнь и через три дня собираюсь пробежать марафон. Как ты думаешь, много ли людей в моем возрасте поверили бы, что могут сделать это?

Том понятия не имел, сколько лет Майклу, но догадывался, что, должно быть, около шестидесяти, хотя предприниматель выглядел подтянутым и элегантным.

— Думаю, нет, — ответил он.

— Вот именно, — сказал Майкл. — Они думают, что не могут, и, в общем-то, правы. Знаешь старую поговорку: «Если ты веришь, что можешь, ты прав, если думаешь, что не можешь, — тоже прав». Эти слова принадлежат Генри Форду, основателю Ford Motor Company, а уж он-то знал кое-что об успехе. Если тебя всю жизнь будет сдерживать мысль, что ты неспособен пробежать марафон, ты даже не подойдешь к стартовой черте. Я знаю, что не прибегу первым, но я уверен,

что добегу до финиша, и не позволяю себе думать иначе. Я готов проверять границы своих возможностей, выходить из зоны комфорта, потому что только в этом случае могу гордиться самим собой. Сидеть дома перед телевизором — это не то же самое! Теперь давай послушаем, что сдерживает тебя.

Том начал говорить, практически не задумываясь, как будто ему нужно было высказаться побыстрее, пока вообще не пропала смелость говорить.

— Когда я играл в теннис, я всегда верил в свою победу и обычно побеждал. Но в последнее время я, кажется, потерял веру в себя и не убежден, будет ли еще у меня полоса побед.

Майкл дал ему минуту помолчать, а когда стало ясно, что Том сказал все, что хотел, мягко начал:

— Если у тебя были качества победителя, они есть и сейчас. Просто ты думаешь, что больше не способен на победу. Все, что помогало тебе побеждать, по-прежнему с тобой. Тебе нужно заново открыть в себе эти качества. Это может быть неприятно, даже болезненно, но надо заставить себя проверить пределы своих возможностей. Однако, пока ты не захочешь сам себе помочь, ты не узнаешь, на что способен.

Пока Том размышлял об этом, к ним подошла Оливия, держа в руках охапку газет и журналов. Она обратилась к Тому, хотя говорила с ними обоими:

— Я знаю, мистер Редфорд, что вы хотите все, а вы, сэр?

Майкл протянул руку, и она дала ему три газеты и два журнала — по экземпляру всего, что у нее было.

Том покачал головой, так как чувствовал, что ему есть о чем подумать и без газетных новостей! Стюардесса пошла дальше, и Майкл сунул газеты в портфель, стоящий около его ног.

— Вы действительно собираетесь просмотреть все это? — спросил Том.

— Конечно, — ответил Майкл. — Это входит в расширение зоны комфорта.

Том рассмеялся.

— Я об этом не подумал. Как это может продвинуть вперед человека вроде вас?

Майкл удивил его, не ответив прямо, а опять изменив курс.

— Я обратил внимание, что ты так и не ответил мне, насколько используешь свой потенциал. Однако надеюсь, ты все еще думаешь об этом, потому что если не мне, то самому себе тебе все-таки придется ответить на этот вопрос. Не пренебрегай неожиданными знаниями, которые можно получить, читая газеты, потому что это один из лучших способов увеличить свой потенциал. Я *уверен*, что, если ты хочешь максимально самореализоваться, тебе нужно растянуть одну из важнейших мышц в теле, — Майкл усмехнулся и пояснил, упреждая вопрос собеседника: — я имею в виду мозг! Знание — это силы. Нужно знать, что происходит в мире, и пересматривать свои взгляды на жизнь. Ты прекрасно понимаешь, что сейчас с помощью путешествий или Интернета перед нами открыт весь мир. Есть масса возможностей получать знания, и они доступны круглосуточно и ежедневно, нужно лишь захо-

теть. Например, читай не только те газеты, чья точка зрения тебе близка, — иначе как ты выйдешь из зоны комфорта? Помнишь, я говорил, что нужно каждый день делать что-то, доставляющее тебе дискомфорт?

Том кивнул и попробовал угадать, что будет дальше.

— Ты должен каждый день делать что-то, чтобы посеять семена, из которых вырастут возможности, — продолжал Майкл. — Что-то, что приблизит тебя к твоей цели. Все успешные предприниматели постоянно ищут какое-нибудь преимущество, изюминку. И находят их благодаря тому, что открыты для новой информации, часто в самых неожиданных ситуациях. Например, мне может попасться статья о человеке, который пытается разработать новый продукт для масштабного строительства, скажем, больниц, но правительство не интересуется его изысканиями. А у меня могут оказаться интересы именно в этой стране, где по плану мы как раз собираемся строить больницы, и я вижу, что мне стоит с ним связаться. Конечно, я мог узнать об этом человеке и другими путями, но, возможно, слишком поздно, когда кто-то другой уже сделает ему предложение. Так я сею семена. А ты что сеешь?

Том задумался, а затем произнес:

— Ну, я начал читать Наполеона Хилла, а потом я встретил вас и стал записывать ваши слова!

Майкл наклонился и достал одну из газет.

— Хорошо, ты подумай еще немного об этом, а я посмотрю, не ждут ли меня здесь новые возможности.

Он включил свет у себя над головой, развернул газету и начал читать, а Том вновь обратился к записной книжке, чтобы ничего не забыть.

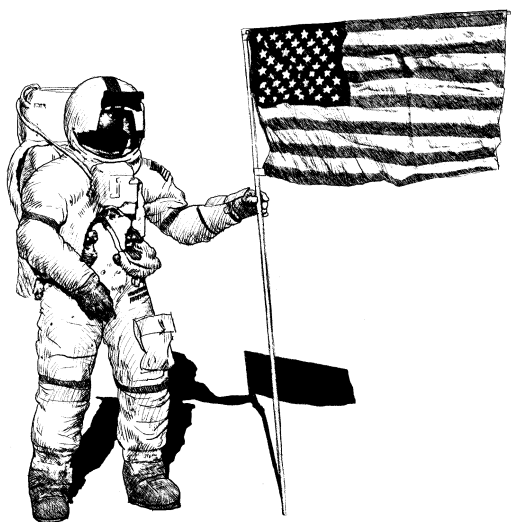
Заметки Тома

Я ~~У~~БЕРЕН –

Выйди за пределы зоны комфорта

- ✓ Ты должен посмотреть в глаза своим страхам и победить свои сомнения, чтобы развить веру в себя.
- ✓ Если ты веришь, что можешь, ты прав, если думаешь, что не можешь, – тоже прав (Генри Форд).
- ✓ Ты должен каждый день делать что-то, доставляющее тебе дискомфорт.
- ✓ Ты должен каждый день сеять семена, из которых вырастут возможности.

Глава третья



Просматривая свои заметки, Том отметил, что люди вокруг него занимаются повседневными делами. Одни дремали, откинув подголовники, другие читали газеты или книги, а женщина, сидящая через проход, красила ногти в ярко-красный цвет и притоптывала ногой в ритм музыке, слышной только ей через наушники. В обычной ситуации Том проглядывал бы сейчас бумаги для встречи, беспокоясь, не пропустил ли чего, или воспользовался бы возможностью отдохнуть. Но в этот день все было по-другому. Он отчетливо осознавал, что происходит вокруг него, и больше думал о будущем, чем о текущих делах. Реальность каким-то образом изменилась, и Том начал смотреть на вещи по-новому. Он не знал точно, к чему это приведет, но был готов двигаться в заданном направлении.

«Просто невозможно поверить в такое везение, — думал он. — Это именно то, что мне нужно». Видя, что Майкл продолжает читать, Том встал, вытянул руки над головой, покрутил плечами и решил пройтись. Он двинулся по проходу и, пройдя через салон бизнес-класса в экономкласс, увидел, что самолет полон: нигде не осталось ни одного свободного места. Там, где сидел Том, было тихо и очень уютно. Здесь оказалось более шумно: фоном гудели моторы, то и дело доносились разговоры, однако все это не раздражало его, как обычно. Он был благодарен судьбе за то, что попал в носовую часть самолета. Том подумал, что служащий на выходе был абсолютно прав, когда сказал, что дает второе из лучших мест. Путешество-

вать в кресле 1В было действительно гораздо комфортнее!

Он шел по ковровой дорожке, лежащей в проходе, и наблюдал за тем, что происходило вокруг, но в голове по-прежнему крутились слова Майкла. Том понимал, что мог бы воспользоваться принципами, содержащимися в акрониме «Я уверен», чтобы совершить рывок, о котором так давно мечтал. Когда он дошел до конца самолета, то увидел, что стюардессы готовятся вывезти тележку с напитками, поэтому развернулся и направился к своему месту.

Майкл взглянул на него и улыбнулся, видя, что Том достает записную книжку из кармана пиджака.

— Вижу, ты готов продолжить! — сказал он.

— Только если вы не против, — ответил Том. — Я размышлял над тем, что вы сказали, и думал, как мне повезло, что я сижу здесь.

— Ты веришь в везение? — спросил Майкл.

Том внимательно посмотрел на компаньона, пытается определить, серьезно ли тот говорит или нет.

— Конечно, верю. Разница между успехом и поражением именно в везении. Мне повезло получить место рядом с вами. Иначе мы бы сейчас не разговаривали.

Майкл пальцем нарисовал в воздухе галочку.

— И опять ты попал в один из элементов «Я уверен»!

Том рассмеялся.

— Повезло. Так значит, следующая буква связана с везением, да?

— Да, — согласился Майкл. — Но совсем не так, как ты думаешь. Конечно, везение нельзя сбрасывать со счетов, но на него нельзя и рассчитывать. Ни один успешный предприниматель не разбогател, полагаясь только на удачу. Нужно сделать так, чтобы удача работала на тебя.

Том опешил.

— Вы не считаете везением, что я сижу рядом с человеком, который может помочь мне продвинуться вперед?

— Не считаю, — ответил Майкл. — Сейчас объясню почему. Да, ты получил место рядом со мной, но это не гарантировало, что мы будем разговаривать. Как ты думаешь, почему начался наш разговор?

Том по-прежнему смотрел на него с непониманием, и Майкл пришел на помощь, сказав:

— Потому что я заметил, что ты читаешь «Думай и богатей». Я был заинтригован и кое-что о тебе понял. Я увидел, что ты ищешь способы усовершенствовать свою жизнь и тянешься к лучшему будущему. Ты можешь называть это везением, но, если бы ты не купил эту книгу и не начал ее читать, я, скорее всего, не обратил бы на тебя внимания. Помнишь, как я сказал, что важно каждый день сеять семена, из которых вырастут возможности? — Том кивнул, и Майкл продолжал: — Эта книга была семенем, которое ты посеял сегодня. Ты сам создал свое везение, поймав нужного человека на эту книгу, как на приманку. Твое решение прочитать Хилла дало тебе эту возможность. Согласен?

Том кивнул.

— В теории да, но у меня есть вопрос. Разве это не везение, что рядом со мной оказались именно вы, а не кто-то другой, кто не заинтересовался бы тем, что я читаю?

Майкл решительно замотал головой.

— Ты можешь смотреть на это с такой точки зрения, но, на мой взгляд, везение — это перекресток, где встречаются шанс и подготовка. Чтобы попасть туда, нужно создать шанс и правильно все организовать. Если ты сделаешь это, то можешь сказать, что тебе везет больше, чем другим. Но если ты не обеспечишь нужных условий, то даже когда выпадет шанс, ты не сможешь воспользоваться им в полной мере. Если у тебя появляется отличная возможность для бизнеса, а ты не выполнил домашнее задание и не знаешь всех входов и выходов внутри дела, которым собираешься заняться, тогда никакое везение не поможет тебе справиться с ним. — Он кивнул на записную книжку Тома. — Если ты посмотришь в свои записи, то увидишь, что мы уже обсудили то, как важно продолжать учиться, читать, задавать вопросы, следить за тенденциями и думать о налаживании связей, которые на карте мира видишь только ты. Сидя дома у телевизора, ты не обнаружишь новых возможностей и не заработаешь миллион благодаря везению. Чем больше ты будешь работать, тем больше тебе будет везти. — Майкл видел по лицу Тома, что тот жадно впитывает услышанное.

— Я хочу сказать, что ты не можешь положиться на одну лишь удачу. Нужно продолжать каждый день се-

ять семена и смотреть, какие из них взойдут. В жизни бывают черные и белые полосы, одна сменяет другую, но ты должен двигаться вперед, несмотря ни на что. Подумай о том, как работают фермеры. Каждый год они сеют семена и не знают заранее, какие прорастут, а какие нет, в какой год будет богатый урожай, а в какой — скудный. Но, несмотря на результаты, они из года в год упорно проводят сев. Понимаешь, есть такая штука, как причинно-следственная связь. Ты говорил, что довольно давно стал читать книги об открытии своего дела, но ничего не происходило. Ты был как тот фермер, но наконец твои семена взошли. Однако, если бы ты пришел в уныние и прекратил покупать и читать такие книги, мы бы сейчас с тобой не разговаривали. Теперь понимаешь?

— Понимаю и очень рад, что не остановился, — в конце концов ответил Том. — Просто я всегда думал, что успешным людям везет больше, чем мне. Но из ваших слов получается, что они больше работали, чтобы им повезло. Я знаком с тяжелой работой. На своей нынешней должности я тружусь, прилагая все усилия, однако удача ускользает от меня.

Судя по взгляду, которым смерил его Майкл, он все-таки не понял.

— Послушай, Том, ты должен перестать думать, как наемный работник. Мы говорим не о твоей работе, а о подходе к жизни, о будущем. Тебе нужно начать думать, как предприниматель, а это значит — сконцентрироваться на том, чем ты страстно увлечен, что ты хочешь изменить в своей жизни, и быть абсолютно

честным с самим собой относительно того, чего ты на самом деле хочешь. Везение — только один из элементов, связанных с буквой «Е». Другой элемент — это ложь. Чтобы стать успешным предпринимателем, нужно полностью ее исключить.

Том почувствовал себя задетым и быстро уточнил:

— Вы хотите сказать, что я нечестен?

— Нет, не это, по крайней мере не в том смысле, который вкладываешь ты. Я спрашиваю, насколько ты честен с самим собой относительно того, чего ты хочешь, и на что ты готов пойти, чтобы получить желаемое. Поверь мне, Том, я не ставлю под сомнение твою честность вообще, а просто прошу реалистично оценить, сколько времени, энергии и сил ты готов положить на алтарь устойчивого успеха. Я не говорю о том, что ты лжешь окружающим и говоришь им, что движешься по пути достижения своих целей. Я всего лишь имею в виду, что нужно быть абсолютно, безжалостно честным с самим собой и не поддаваться самообману. Следует понимать, когда ты действительно говоришь правду, а когда оправдываешься, потому что не отдал все свои силы достижению поставленных целей. Предприниматели должны быть честны с собой, если намерены добиться устойчивого успеха. Нужно быть цельной личностью и не идти на компромисс с совестью, если не хочешь изменить самому себе.

Том сидел, наклонившись вперед, и ловил каждое слово. Теперь он перевел дыхание и снова откинулся на спинку кресла. Он понимал, что Майкл не напада-

ет на него, а просто хочет, чтобы Том сам задавал себе вопросы. Много лет молодого человека никто не заставлял столько думать о своей особе и своих желаниях, и испытываемые им ощущения были хотя и странными, но приятными.

— Надеюсь, у меня получится. Я не осознавал, насколько сильно я хочу изменить свою жизнь, пока не начал разговаривать с вами.

— Мне очень неприятно говорить тебе это, Том, но надеяться недостаточно. Мы сами творим свою судьбу, принимая решения. Успешные предприниматели не живут по принципу «будь что будет». Они знают, чего хотят, и добиваются этого, совершая резкие и энергичные действия, много действий. Я скажу еще одну банальность, но мы живем один раз. У нас не будет другой возможности что-то улучшить или исправить. Нужно рискнуть и попробовать себя в новом деле. Никто не сделает это за тебя. Только от тебя зависит, произойдет это или нет, и если ты будешь оставаться самим собой и относиться к другим с уважением и доверием, то пожнешь плоды своего труда. То, что ты вложишь, всегда вернется к тебе, поэтому надо хорошо подумать о том, какие последствия будут иметь твои мысли и действия.

— Хорошо, я понял. Я очень хочу сделать все, что нужно, чтобы изменить свое будущее. — В голосе Тома слышалось горячее желание, но оставалась и неуверенность в том, каким образом продвинуться вперед. — Как вы думаете, что мне нужно изменить первым делом?

Майкл на минуту задумался.

— Научиться быть полностью честным с самим собой относительно того, что и почему ты делаешь. Не волнуйся, если у тебя не будет получаться сразу, не падай духом и продолжай прикладывать максимум усилий, чтобы расширить поле своих возможностей. Такая привычка даст тебе шанс стать предпринимателем, если, как мне кажется, ты действительно этого хочешь.

— То есть нужно верить в себя и свою идею, так?

— Да, — согласился Майкл, — так, и еще понимать, что **едва ли тебе помогут везение и самообман.**

— А что же поможет? — Тому хотелось докопаться до сути.

— Подожди, и сам все увидишь. — Майкл махнул в сторону прохода, по которому шла Оливия со стопкой меню. — Похоже, нам пора подумать о том, что мы хотим съесть, да и тебе нужно кое-что дописать, верно?

Вместо ответа Том перевернул страницу и начал приводить в порядок свои мысли.

Заметки Тома

Я УВЕРЕН - ЕДВА ЛИ ТЕБЕ ПОМОГУТ ВЕЗЕНИЕ И САМООБМАН

Относительно везения

- ✓ Предприниматели сами добиваются своего везения.
- ✓ Везение – это перекресток, на котором встречаются шанс и подготовка.
- ✓ Чем больше ты работаешь, тем больше тебе везет.
- ✓ Ты должен читать, задавать вопросы, следить за тенденциями и общаться с людьми, чтобы тебе начало везти.
- ✓ Новые возможности не появятся, если ты будешь сидеть у телевизора, нужно выйти из дома и начать создавать свой счастливый шанс.
- ✓ Помни о причинно-следственной связи (ты должен каждый день сеять семена, из которых вырастут возможности, чтобы пожать плоды в будущем).

Относительно самообмана

- ✓ Ты должен быть безжалостно честен с самим собой как с предпринимателем и не поддаваться самообману.

- ✓ Не может быть никаких оправданий в связи с неудачами, кроме тех, которые ты приводишь себе сам.
- ✓ Надежды недостаточно, важно действие.
- ✓ Ты должен быть честной, цельной личностью и относиться к другим людям с уважением и доверием – без этих качеств не добьешься устойчивого успеха.

Глава четвертая



Оливия шла по проходу, раздавая меню. Том положил свое сбоку на сиденье, так как сначала хотел убедиться, что все записал точно. Майкл говорил о восьми принципах, которые составляют акроним «Я уверен», и у Тома перед глазами понемногу начало вырисовываться место каждого из них. Впервые он видел путь, открывающийся перед ним, и каждая из идей, высказанных Майклом, была вехой на этом пути. Он склонился над записной книжкой, корректируя свои заметки и снабжая комментариями пункты, которые произвели на него наибольшее впечатление. Он не замечал, что Майкл наблюдает за ним и мысленно отмечает, как воспринимает Том его советы.

Оливия вернулась, чтобы принять заказ. Вздвигнув, Том посмотрел на нее, затем потряс головой и улыбнулся.

— Извините, я задумался. Сейчас посмотрю. — Он отложил записную книжку и взялся за меню.

— Ничего страшного, я вернусь через пару минут, — сказала Оливия и ушла на кухню.

У Майкла на коленях уже лежало меню, и он выбрал, что будет заказывать. Том все еще изучал список блюд, когда Майкл заговорил с ним.

— Кажется, ты с головой ушел в свои записи.

— Да, — ответил Том, — я начинаю видеть систему в том, что вы мне рассказываете, но не волнуйтесь, я готов к лирическим отступлениям!

Майкл рассмеялся.

— Постараюсь обойтись без лирических отступлений, но я рад, что ты находишь наш разговор полезным.

Каждый из принципов, составляющих акроним «Я уверен», важен сам по себе, но, когда соберешь их воедино и будешь строго выполнять, ты увидишь, как изменится твоя жизнь. Нет ни одного миллионера из добившихся успеха самостоятельно, — а я знаком со многими, — кто не применял бы эти принципы, хотя, возможно, они описали бы их по-другому. — Он кивнул на меню, которое Том быстро просмотрел и положил на колени, слушая Майкла.

— Если ты выбрал, тогда, может быть, перейдем к следующему принципу?

Том закрыл меню и побарабанил пальцами по обложке, прежде чем начать внимательно слушать Майкла.

— Конечно, я готов, но на этот раз я стану угадывать, что это будет.

— Любому человеку, работающему в бизнесе, это должно быть несложно, особенно учитывая то, как ты описал свою работу, — сказал Майкл.

Том снова откинулся на спинку кресла.

— Я опять заинтригован. Что же это?

— В некотором смысле ты можешь решить, что уже знаешь этот принцип, но я хочу попросить тебя задуматься над ним более глубоко, — сказал Майкл.

Том был крайне заинтересован и едва заметил Оливию, которая вернулась, чтобы забрать меню. Он услышал голос, спросивший, что он выбрал, и быстро назвал первое, что пришло в голову. Как Том и ожидал, Майкл сделал заказ более спокойно. Нетерпение Тома произвело на него впечатление, и биз-

несмен не хотел заставлять собеседника ждать слишком долго.

— Ну хорошо, у нас есть немного времени, пока принесут наш заказ, поэтому давай рассмотрим следующую часть акронима «Я уверен». Буква «Р» означает **«Расставь цели»**. Нужно как бы подсоединить твои цели к системе, чтобы они заработали. Надо так запрограммировать подсознание, чтобы понимание поставленных целей и того, что нужно сделать для их осуществления, стало постоянной программой, которая будет напоминать тебе о необходимых действиях. Поверь мне, Том, если ты будешь уделять мало внимания своим целям, ты не сможешь осуществить ничего из задуманного.

Том подумал, что это чересчур, но ему хотелось слушать дальше. В конце концов, все сказанное Майклом до этого момента было очень полезным.

— Думаю, ты знаком с концепцией постановки целей? — спросил Майкл.

— Иногда мне кажется, что цели — это единственное, что у меня есть, — вздохнул Том. — Список длиной в страницу, все они связаны с работой и большинство из них недостижимы, по меньшей мере не в те сроки, что ставит руководство.

— Ты говоришь о внешних целях. Задачи, поставленные перед тобой начальником, и цели, которых ты должен достичь на работе, — часть нормального бизнес-процесса, но я говорю не об этом. Я хочу, чтобы ты вышел за рамки мышления наемного работника и приблизился к мышлению предпринимателя. — Майкл

минуту подумал и продолжал: — Важно, чтобы твои цели имели для тебя важное значение и чтобы ставил их ты сам, а не кто-то другой. Чтобы стать успешным предпринимателем, нужно вернуться к своей страсти, своей идее и четко представить себе, чего ты хочешь достичь. И ты не добьешься ничего, если у тебя не будет четких целей и четкого плана действий. Позволь привести пример. Сегодня никого не удивит космическими полетами, но когда человек впервые ступил на поверхность Луны, это было что-то невероятное. И произошло только потому, что у США была четкая цель послать человека на Луну. Не расплывчатая идея об исследовании космоса или других галактик, а конкретное намерение. Тогдашний президент США Джон Кеннеди в своей речи в Конгрессе в 1961 году ясно дал это понять. Он сказал: «Я уверен, что наш народ должен отдать все свои силы на достижение цели высадки человека на Луне и его безопасного возвращения на Землю до конца этого десятилетия». Он высказал намерение, указал сроки его реализации, и оно было претворено в жизнь, когда нога Нила Армстронга ступила на лунную поверхность. Вот что значит поставить цель и добиться ее.

Том был слишком молод, чтобы помнить полет на Луну, но он знал, что тогда произошел исторический прорыв. Его родители до сих пор говорили об этом, как о важном событии в их жизни.

— Это было значительное событие, которое вдохновило многих, но когда я думаю о целях, они представляются мне частью моей повседневной рабочей

жизни, с которыми, честно говоря, нужно расправиться как можно быстрее. — Том помолчал, и Майкл кивнул, приглашая его продолжить. — Сколько я ни сталкивался с целями, они всегда напоминали движущуюся мишень и не зависели от моего выбора. Скорее, их можно описать так: «Закончишь с этой, переходи к следующей». Я не могу мыслить масштабно, я занят выполнением очередного пункта из списка.

— И опять ты мыслишь, как наемный работник. Твои цели ни к чему не вели, потому что не были твоими личными целями и не имели отношения к осуществлению мечты. Существует несколько основных правил постановки целей.

Том перебил его:

— О, об этом я очень хорошо знаю!

Майкл слегка покачал головой и начал говорить, тщательно подбирая слова:

— Возможно, и знаешь, но подозреваю, что ты не знаешь, почему они так важны. Я считаю, что когда дело касается целей, нужно соблюдать три пункта: почему, что и как. *Почему* означает мотивацию — причину, по которой ты хочешь достичь своей цели. *Что* — это сама цель. И *как* — это метод, который поможет тебе в ее достижении. Давай вернемся к примеру с полетом на Луну. Как ты думаешь, какова была его причина?

Том пожал плечами.

— Отец всегда считал, что США хотели доказать, что обладают передовыми технологиями, попав туда первыми. Первая нация, полетевшая на Луну, — это же здорово! Никто не помнит, кто стал вторым, но все

знают, что первым был Нил Армстронг из США. Я думаю, причина была в желании быть первыми, может быть, в национальной гордости?

— Несомненно, это был один из мотивов. Тебе хорошо известно желание быть первым, ты рассказывал, как приятно выигрывать в теннис, поэтому скажи мне, хороший ли это мотив для цели?

Том согласно кивнул, и Майкл продолжал:

— Назвать саму цель легко, потому что мы ее знаем: послать человека на Луну. Так что расскажи мне теперь о методе.

— Целая куча денег, исследования, испытания и ошибки. Думаю, так! — ответил Том и, увидев, что Майкл готов прийти к нему на помощь, продолжил: — Но вы ждете от меня не этого ответа! Я понимаю, что у них была перед глазами огромная картина, которую разделили на отдельные задачи, и их выполнение привело к конечной цели. Деньги, исследования, испытания и ошибки, годы работы были направлены на достижение этой цели, так?

— Совершенно верно, — согласился Майкл. — Они поставили перед собой гигантскую, невероятную цель, мечтали о том, что казалось невозможным. Сделать реальностью существовавшее только в комиксах! Они расширили свои горизонты и осуществили мечту. — Он махнул рукой в сторону иллюминатора. — Летели бы мы сейчас в этом самолете над землей, если бы братья Райт не поставили цель научиться летать?

— Думаю, ни одна из моих целей не была достаточно масштабной или желанной. Я верчусь, но

большая цель все время ускользает от меня. — Том задумался, и Майкл выждал минуту, прежде чем ответить.

— Уверяю тебя, Том, что если у тебя получится найти эту цель, твой мозг на подсознательном уровне сделает все возможное, чтобы реализовать ее. То, на что мы направляем наши мысли, о чем мы думаем, воплощается в жизнь, потому что мысль материальна. Поверь мне, если ты можешь представить себе что-то, то в состоянии и добиться этого. А теперь позволь задать тебе вопрос. Ты точно знаешь, какая у тебя цель и почему ты хочешь ее достичь?

— Нет, у меня есть только самые общие представления: я хочу добиться успеха, работать на себя, но детали мне пока неясны, хотя после разговора с вами я чувствую, что-то начинает проясняться.

Майкл побарабанил пальцами по подлокотнику кресла, думая, чем помочь Тому.

Первым делом нужно найти для своей бизнес-идеи четкую цель, затем в работу включится подсознание и начнет выдавать тебе варианты. Но если ты просто спросишь свое подсознание, ничего не выйдет. Нужно четко сформулировать цель, иначе очень мало шансов ее добиться. — Том быстро записывал, поэтому Майкл ненадолго остановился, прежде чем снова продолжить. — Есть несколько простых практических советов, касающихся целей. Скажи, когда раньше ты пытался достичь крупных целей, формулировал ли ты их, записывал ли? Были ли они ограничены временем, т. е. имели ли конкретную дату окончания? Был ли у тебя

четкий план действий? И что самое важное, просматривал ли ты свои цели ежедневно?

Том был полностью поглощен словами Майкла и лишь тихо покачал головой.

— Вы задали много вопросов, на некоторые я могу ответить «да», а на некоторые — «нет». У меня никогда не было плана, и хотя я записывал свои цели, просматривал их только время от времени.

— Записывая цели и перечитывая их по меньшей мере раз в день, ты программируешь свое подсознание на их достижение. Это как скрытое сообщение, которое передают, слышат и под его влиянием действуют. Если у тебя есть цель, но ты не записываешь ее, ты уменьшаешь шансы на ее осуществление. В моем понимании незаписанная цель — это всего лишь пожелание. — Майкл наблюдал за Томом, чтобы видеть его реакцию.

— Я всегда знал, что важно поставить цели, но вы говорите, что они имеют решающее значение для достижения настоящего успеха. — Том подчеркнул запись, сделанную в записной книжке.

— Совершенно верно, тебе нужно представить свою цель осуществленной и записать, чего ты хочешь добиться, с помощью не более десятка слов. Положи записку, в которой сформирована цель, в свой бумажник и поглядывай на нее в течение дня, чтобы мысль о ней всегда была на первом плане. Это поможет не терять цель из виду, что очень важно для успеха. Если ты не сосредоточишься на ней, ты будешь сбиваться с курса, напрасно тратить силы, и дело закончится

бессмысленными блужданиями. Подумай об этом с такой точки зрения. Цели представляют собой мечты с заданным сроком исполнения, и именно срок помогает их осуществить. Это так же просто, как и факт, что, если ты не знаешь, чего хочешь, ты никогда этого не добьешься.

— Значит, если я сосредоточусь на своих целях, это поможет мне не отвлекаться от своей главной страсти, своей мечты, и, таким образом, я ее осуществляю. — Том сделал запись о целях и необходимости сосредоточиться.

— Да, — подтвердил Майкл. — Теперь ты смотришь в более отдаленное будущее, чем следующая зарплата. Мы начали с тобой разговор благодаря книге Наполеона Хилла «Думай и богатей». В ней есть хорошая фраза, которую я запомнил много лет назад, записал и с тех пор ношу в своем бумажнике. Прочти ее. — Он достал тонкий черный кожаный бумажник, вынул из него потрепанный листок и протянул Тому. Он развернул его и прочитал вслух: «Чтобы победить, надо обладать одним качеством: определенностью цели, пониманием того, чего ты хочешь, и горячим желанием обладать» («Думай и богатей», глава 2, Наполеон Хилл, 1937).

В задумчивости Том вернул листок Майклу, тот снова положил его в бумажник и продолжил:

— Чтобы осуществить свои цели, тебе, Том, нужно прочувствовать эту идею, прожить ее, а не просто прочитать. Когда речь идет об осуществлении желаний, здесь, на мой взгляд, можно выделить четыре

стадии. — Он поднял левую руку и стал перечислять их, по очереди загибая пальцы. — Сначала идет первая стадия, на которой мечты превращаются в конкретные цели. Эти цели представляют собой вторую стадию и ведут тебя к третьей, по мере того как ты начинаешь понимать, какие шаги необходимо предпринять, чтобы достичь их. На третьей стадии, осуществляя эти шаги, ты разрабатываешь конкретные задачи по реализации. И наконец, на четвертой стадии ты создаешь план достижения своей мечты, своей цели. Я хочу привести пример из реальной жизни, из твоей жизни: как ты добирался в аэропорт, чтобы улететь этим рейсом. Твой мозг работал на достижение наилучшего результата. Тебе было абсолютно ясно, что ты должен успеть, и твой мозг ни за что бы не отказался от этой цели. Когда ты ждал у выхода, готов поспорить, что у тебя в голове была только одна мысль — улететь. Я прав? — Том кивнул, соглашаясь, и Майкл продолжил: — Предпринимателю нужна именно такая единственная цель, полная сосредоточенность на ней. Когда ты поставил перед собой цель успеть на самолет, все промежуточные действия стали шагами на пути к ее осуществлению.

Том следил за ходом мыслей Майкла, но не был уверен, что его собственные желания можно с такой легкостью разложить по полочкам. Он вздохнул и постучал ручкой по открытой странице записной книжки.

— Дело в том, что сейчас мои цели кажутся мне недостижимыми, и я не знаю, что с этим делать.

К его удивлению, Майкл с энтузиазмом откликнулся на такое невеселое заявление.

— Прекрасно, что у тебя есть недостижимые цели: они заставят тебе мыслить по-другому. Думаешь, ученые, работавшие над космическими программами, с самого начала считали возможным, что человек полетит на Луну? Вряд ли, но они продолжали работать и открывали новые способы проведения космических полетов. Им нужно было творить и изобретать, избавляться от старых знаний, чтобы овладеть новыми. И этим людям предстояло найти решение. Поразительно, чего может достигнуть человеческий разум, если он полностью сосредоточится и сконцентрируется на конкретной задаче. Конечно, на это ушли годы, но они ясно видели конечную цель, и хотя им пришлось проделать гигантский объем работы, все началось с того, что они решили идти к этой цели и двигались к ней шаг за шагом. Им нужно было начать с конца, представить себе конечную цель — человека на Луне — и двигаться назад, чтобы определить, как достичь этого. Такая схема подходит всем нам. Когда ты решил, какова твоя цель, четко увидел ее, начинай двигаться назад, к тому месту, откуда ты можешь начать действовать.

— Для этого нужно как следует сосредоточиться, — заметил Том.

— Да, но сам процесс может доставлять огромное удовольствие. Готов поспорить, сотрудники НАСА получали наслаждение от работы с передовыми идеями и технологиями. Многие из открытого тогда не приго-

дилось при первой высадке на поверхность Луны, но нашло применение в промышленности и повседневной жизни людей, хотя создатели о том и не помышляли. Речь идет не только о целях, но и о том, чтобы с удовольствием переживать взлеты и падения на пути их достижения. О том, чтобы страстно любить жизнь, а не быть сторонним наблюдателем.

— Я никогда не рассматривал цели под таким углом зрения, для меня они были всего лишь частью трудовых будней. А вы говорите о них, как о путешествии эпического героя!

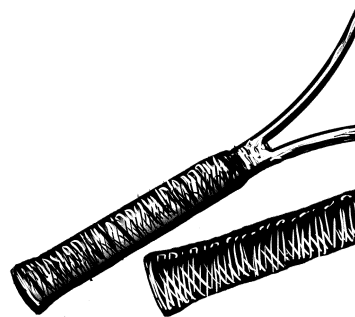
— Думаю, тут есть кое-что общее. — До них донесся звук приближающейся тележки, Майкл взглянул в сторону кухни и увидел Оливию с подносом в руках. — Ну что ж, пусть путешествие нашего героя немного подождет, похоже, обед готов.

— Я хочу до обеда записать несколько мыслей, пока хорошо их помню. — Том быстро начал писать, в то время как Оливия передавала еду Майклу.

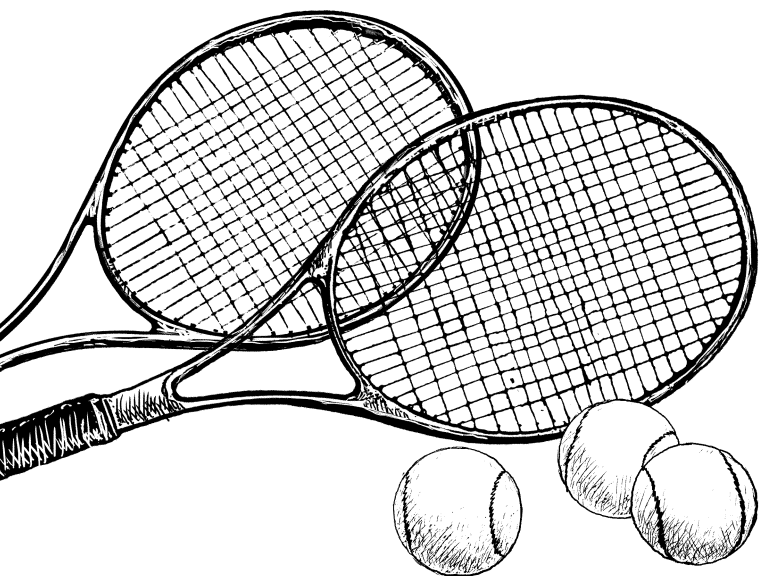
Заметки Тома

Я УВЕРЕН – РАССТАВЬ ЦЕЛИ

- ✓ Ты должен четко записать свои цели и постоянно работать над их достижением.
- ✓ Ты должен ежедневно просматривать записи своих целей, чтобы убедиться, что у тебя все еще есть страсть, вера и мотивация, необходимые для их осуществления.
- ✓ Крупные цели нужно дробить на более мелкие задачи и разрабатывать план их осуществления.
- ✓ Цели должны быть трудными, почти неосуществимыми – мысли масштабно, подумай о полете человека на Луну.
- ✓ Записанные цели программируют твое подсознание, как ничто другое, – это жизненно важно.
- ✓ Цель – это мечта со сроком исполнения.



Глава пятая



Том с довольной улыбкой откинулся на спинку кресла.

— Я еще никогда так вкусно не ел в самолете. Что бы вы, Майкл, ни говорили, дополнительные преимущества, которыми пользуются миллионеры, определенно стоят затраченных усилий! — Он вытянул руки над головой и не смог сдержать зевоты. — Одно плохо: после обеда мне захотелось спать.

— В таком случае давай попросим принести кофе, потому что я собираюсь рассказать тебе о следующей составной части акронима «Я уверен»! — Майкл нажал на кнопку звонка у себя над головой и сдвинул тарелку, дожидаясь Оливию.

— Только не говорите, что мне придется отказаться от сна, — воскликнул Том полусерьезно.

— Нет, не полностью, но существует малоизвестный факт, что предприниматели работают всего по полдня! — Предвосхищая вопрос Тома, он подмигнул и пояснил: — Поскольку в сутках 24 часа, они работают полдня! На самом деле самые одержимые предприниматели готовы работать день и ночь над каким-нибудь рискованным предприятием или проектом, лишь бы скорее его осуществить.

Майкл кивнул приближавшейся к ним Оливии. Он попросил принести им кофе, она забрала тарелки и снова ушла на кухню.

— Вы хотите быть уверены, что я не засну, да? — пошутил Том.

Майкл со смехом вернулся к этой теме.

— Том, ты должен быть абсолютно бодр, чтобы воспользоваться возможностями, которые тебе предоста-

вились. Да, я желаю, чтобы ты сосредоточился на моих словах. Если мы не хотим, чтобы ты опять вернулся к типу мышления наемного работника, ты должен начать применять некоторые из идей, которые мы обсудили, чтобы автоматически перестроить сознание и думать, как миллионер.

Том понимал, что Майкл говорит серьезно, поэтому кивнул и повернулся к нему, приготовившись внимательно слушать, а Майкл подался вперед, чтобы подчеркнуть важность своей мысли.

— Следующая буква в акрониме «Я уверен» — «Е», она означает **«Ежедневное удовольствие от напряженной работы»**. Очень важно, чтобы ты понял, что за успех нужно платить точно так же, как платишь по кредиту. Чтобы стать по-настоящему успешным предпринимателем, нужно работать по 80 часов в неделю, и чем больше ты работаешь, тем больших успехов добиваешься. Думаешь, это просто совпадение?

— Нет, хорошо известно, что упорный труд приносит свои плоды. Я тоже работаю много, поэтому уже усвоил этот принцип! — Том был рад, что хоть это он уже знал и каждый день применял на практике. Он ждал, когда Майкл продолжит, но тут вернулась Оливия и налила им по чашке кофе. Майкл помешал напиток ложечкой, прежде чем ответить.

— Видишь ли, как и в случае с другими принципами, о которых мы уже говорили, одно дело думать, что ты знаешь их, и совсем другое — жить в соответствии с ними. Конечно, ты много работаешь, но работаешь на другого человека. Вспомни, как ты чувствовал себя,

когда играл в теннис, и сравни с тем, как чувствуешь себя сейчас. Ты тренировался по многу часов?

Том пожал плечами и отпил немного кофе.

— Конечно, если не будешь тратить на тренировки много времени и сил, то не победишь, но это было совсем по-другому.

— Почему? — спросил Майкл.

— С одной стороны, я так хотел победить, что мне не было жаль потраченного времени. А с другой стороны, мне это очень нравилось.

Майкл был доволен словами Тома, он сделал большой глоток и продолжил.

— Великий английский драматург Ноэль Коуард очень хорошо резюмировал эту мысль, сказав: «Работа приносит больше радости, чем удовольствия». У него была репутация любителя вечеринок, он ходил на все премьеры и светские мероприятия, но, кроме того, каждый день невероятно много работал и отличался творческой плодовитостью. Современники считали, что Коуард пишет свои пьесы легко и быстро, но когда опубликовали биографию драматурга, стало ясно, что он проводил за письменным столом по многу часов ежедневно. Работа была для Коуарда выше всего, поэтому он столько и написал. Ему удалось оставить после себя множество замечательных произведений, потому что творчество было его страстью. Когда тебе нравится твоя работа, она не в тягость.

Том опять не понимал, куда клонит Майкл. Он совершенно не ожидал, что бизнесмен станет цитировать Ноэля Коуарда, и начинал осознать, что Майкл открыт любой информации.

— Хорошо, но творческим людям не обойтись без страсти, ведь так? Думаю, именно поэтому они и творят. Это совсем другой случай.

— Нет, тот же самый. Дело не в творческой профессии, Том. Быть успешным предпринимателем — значит иметь ту же движущую силу, ту же страсть. Если ее у тебя нет, ты не захочешь делать все необходимое, не будешь готов работать по 80 часов в неделю и не сможешь полностью сосредоточиться на достижении своих целей. Без этой страсти, желания много трудиться и получать удовольствие от работы у тебя не хватит самодисциплины сделать свою роскошную идею коммерчески успешной.

Они допили кофе и, когда Оливия вновь пошла по проходу с кофейником, попросили налить еще. Том обдумывал сказанное Майклом. Он начинал осознавать, что этот человек действительно жил в соответствии с принципами, которые проповедовал, и ему хотелось узнать подробнее, как ему это удавалось.

— Скажите, у вас врожденная потребность много работать или вы ее развили?

Майкл на секунду задумался.

— Пожалуй, она была у меня всегда. Я говорил, что мои родственники торговали на рынке, а это отнимает много времени, так что можно сказать, что дело в генах. Я работал вместе с дядей почти каждый день и сформировал в себе привычку трудиться, хотя должен сказать, что двое моих старших братьев никогда не стремились перерабатывать, даже за дополнительные карманные деньги! Моим стимулом к работе были страсть к бегу и стремление достать лучшую спортивную обувь.

Отсюда все и началось. Мне так понравилось, что работа полностью поглотила меня, как тебя теннис, и я с удовольствием тратил на нее все свое время. Когда я начал продавать обувь школьным друзьям и затем завел собственную палатку на рынке, то заболел этой работой. Я не мог придумать лучшего способа потратить время, чем на свою страсть, и в конце концов стал работать по 12 часов в день, а часто и больше. Как я уже говорил, работа, которая нравится, не в тягость. Вспомни принципы из «Я уверен», которые мы уже обсудили. Мы говорили о важности страсти, горячего желания добиться успеха и абсолютной уверенности в четко сформулированной цели. Но позволь спросить, как осуществить это, если ты не готов много работать? И неужели ты не будешь получать удовольствие от работы над тем, чего так сильно желаешь?

До Тома начал доходить смысл слов Майкла.

— Я уже говорил, что привык много работать, но вы говорите о другом. О том, что, если бы я получал удовольствие от этой работы, она не казалась бы тяжелой, а я часто подолгу работаю, но мне это не нравится, потому что я вынужден заниматься тем, что мне неинтересно. Мы ведь об этом говорим, правда?

— Совершенно верно. Представь, чего бы ты мог добиться, работая в таком же ритме, но над собственными целями и желаниями. Разве ты не был бы доволен такой работой?

Майкл снова отхлебнул из чашки. Том почувствовал, что он сумел ухватить ценную мысль, и теперь хотел понять ее до конца.

— Как я говорил, считается, что упорный труд приносит свои плоды, но тогда почему не добилось успеха большее число людей?

Майкл рассмеялся.

— Потому что, как я все время тебе повторяю, знать или верить во что-то — совсем не то же самое, что делать. Конечно, ты должен тратить на работу много времени, но ты также должен быть готов идти на жертвы. Очень важна самодисциплина. Ты должен быть готов иногда делать вещи, которые делать не хочется. Помнишь, я говорил, что за успех нужно платить? Если ты будешь много работать, вероятно, придется выбирать. Невозможно одновременно присутствовать на деловой встрече в Нью-Йорке и на финале Уимблдонского турнира. Тебе придется делать выбор, и хотя ты можешь считать, что жертвуешь спортивными соревнованиями, ты просто выбираешь то, что для тебя важнее. То, что ты любишь и во что веришь, — это твой выбор. Если ты записал свои цели, о чем мы говорили перед обедом, ты будешь ежедневно просматривать их, и энергия и сосредоточенность на них откроют перед тобой новые возможности. Возможности, которые ты не можешь упустить. Ты не можешь позволить себе думать о чем-то еще. Ты должен быть полностью сконцентрирован. Но если ты занимаешься тем, что любишь, это нетрудно, это естественно, как дыхание.

Он подождал, пока Том запишет, и продолжал:

— Когда я говорил о возможностях, то не сказал еще об одной вещи. Очень важно не упустить момент. Нельзя позволить себе мешкать и откладывать. Чуть

раньше мы говорили, что нужно сеять семена, из которых вырастут возможности. Ты также должен быть готов ухватиться за эти возможности, когда они созреют. Если ты намерен получать удовольствие от напряженной работы, то будешь продолжать создавать возможности, но предстоит еще и бороться за них. Если ты станешь вкладывать в свою работу много энергии, значит, наверняка сможешь создать такой потенциал, но ты также должен быть готов к немедленным действиям, чтобы получить желаемые результаты.

— Отец всегда говорил мне, что ожидание вознаграждается, но думаю, что вы не согласитесь с этим, да? — спросил Том.

— Честно говоря, я всегда считал, что так говорят люди, которые не хотят тратить силы на реализацию своих желаний, — ответил Майкл. — Я бы даже сказал так: тот, кто ждет, получает обеды после того, кто борется за успех! Если тебе хочется подобрать какую-нибудь пословицу, предлагаю: «Кто рано встает, тому Бог подает».

— Понял. — Том перевернул страницу записной книжки и быстро черкнул несколько слов. — Садясь в самолет, я думал, что быстро перекушу, просмотрю кое-какие записи и вздремну. Но теперь я полон идей и планов на будущее и не хочу терять ни минуты, пока я здесь. — Похоже, он сам удивился своим словам и добавил: — Я хочу сказать, что да, я получаю удовольствие, и вы правы — это не воспринимается как работа.

— Очень рад слышать это, — сказал Майкл и снова достал газету, а Том вернулся к своим записям.

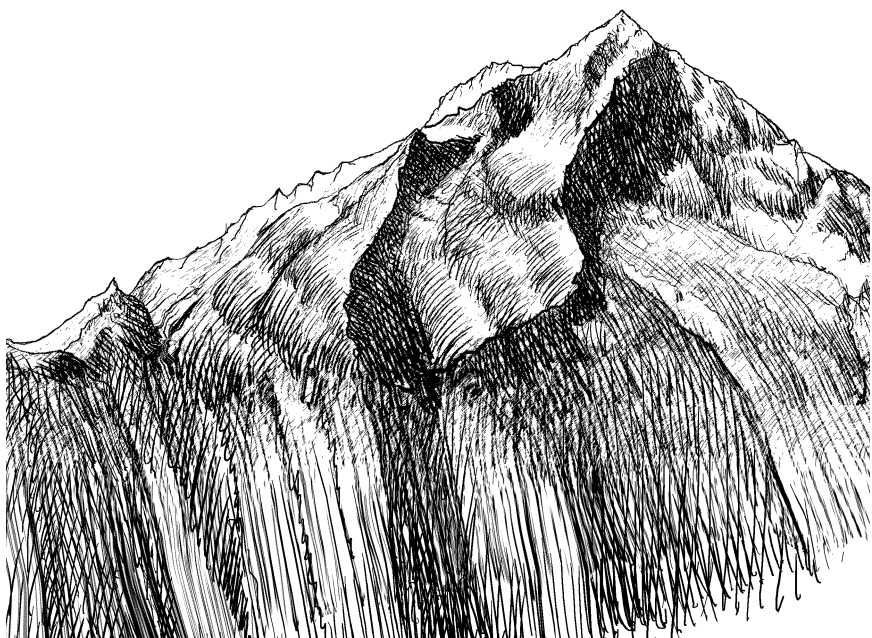
Заметки Тома

Я УВЕРЕН -

ЕЖЕДНЕВНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ НАПРЯЖЕННОЙ РАБОТЫ

- ✓ Добиться успеха просто - но не легко!
Ты должен получать удовольствие от напряженной работы.
- ✓ Успешные предприниматели работают около 80 часов в неделю - это уровень усилий, необходимый для создания устойчивого благополучия.
- ✓ Работа должна доставлять удовольствие - если ты занимаешься тем, что любишь, во что веришь и в чем заинтересован, необходимая тяжелая работа становится легче (и не воспринимается как работа).
- ✓ Ты должен обладать самодисциплиной, чтобы делать то, что не хочется и когда не хочется.
- ✓ Предприниматели должны идти на жертвы - хотя лучше сказать «делать выбор», - чтобы приблизиться к своим целям.
- ✓ Успешные предприниматели с головой погружаются в свой бизнес.
- ✓ Время - наиболее ценный ресурс, а промедление его крадет.
- ✓ Ты должен действовать быстро. Тот, кто ждет, получает не вознаграждение, а обеды после того, кто борется за свой успех.

Глава шестая



Майкл прочитал газеты и просматривал бортовой журнал авиакомпании, пока Том дописывал свои заметки. Он подчеркнул несколько основных мыслей и откинулся на спинку кресла, готовый к продолжению беседы. Майкл сидел, глубоко задумавшись, и Том тихонько кашлянул, показывая, что внимательно слушает.

— Я размышлял о собственной карьере, — наконец сказал Майкл.

— Думаю, многие считают, что вам все легко давалось. — Том улыбнулся. — Я бы не сказал, что легко, но, как многие другие успешные предприниматели, вы умеете производить такое впечатление.

— Да, согласен, — подтвердил Майкл. — Мне удастся преуспеть в бизнесе, и я горжусь этим. Люди часто думают, что у меня есть «волшебный дар» или какой-то необыкновенный секрет, который помогает мне добиваться успеха там, где у других ничего не получается. Знаешь, это было нелегко и... волшебства-то, думаю, никакого нет, а секрет есть, но, на мой взгляд, его может раскрыть каждый.

Том попытался угадать:

— И этот секрет заключается в принципах «Я уверен», о которых мы говорили, так?

— Несомненно, — согласился Майкл, — мне всегда помогали эти принципы. В течение многих лет я развивал и совершенствовал их, чтобы не сбиться со стези успеха. На моем пути постоянно встречались проблемы и предоставлялись возможности, в некоторых случаях я побеждал, в других — проигрывал.

Том хотел показать Майклу, как важен для него этот разговор, и перебил его словами:

— Майкл, мне не терпится применить принципы, которые мы обсудили, я чувствую, как полезен для меня ваш опыт.

Майкл был доволен, что Том полностью понял важность идей, составляющих акроним, и продолжил:

— Ну что ж, следующий принцип, пожалуй, содержит большую часть секрета и очень важен для успеха. Тебе ни за что не обойтись без него, если ты хочешь стать преуспевающим бизнесменом.

Том собрался было закрыть записную книжку, чтобы внимательно слушать, но после этих слов передумал и взглянул на Майкла.

— Все, что вы говорили до этого, было абсолютно логично, поэтому я весь превратился в слух. Что это за принцип? — Он посмотрел в блокнот, восстанавливая в памяти уже сказанное. — Так, мы обсудили вторую букву «Е» из «Я уверен», значит, дальше идет «Н».

— Точно. Попробуешь угадать, что оно означает?
Том рассмеялся.

— Скажем прямо, до сих пор мои догадки не попадали в цель. Дайте подумать. «Н» может означать настрой, надежность, напряжение или наглость, хотя не уверен. О! Может, независимость? Судя по тому, что вы говорили раньше, это должно быть важно.

— Хорошая идея, но я имел в виду другое. Думаю, это самое неочевидное качество каждого успешного предпринимателя.

— Тогда действительно что-то интересное, — с жаром сказал Том. — Надеюсь, вы избавите меня от дальнейших страданий.

— Хорошо, «Н» означает «невероятное». — Майкл с улыбкой смотрел на уставившегося в одну точку Тома.

— Невероятное?.. Должно быть что-то еще. Невероятное что?

Сжались, Майкл объяснил:

— **Невероятное упорство.** — Том выглядел слегка разочарованным, как будто ожидал чего-то большего. — Кажется, ты не уверен, что это действительно так важно, но доверься мне. Если бы тебе пришлось выбирать, какое личное качество развивать, чтобы оно практически гарантировало тебе успех, я бы посоветовал поставить упорство на первое место. — Ты только начал читать «Думай и богатей», но впоследствии увидишь: Наполеон Хилл придавал этому качеству такое большое значение, что посвятил ему целую главу. Он изучил жизнь многих из числа самых успешных людей в мире и обнаружил, что у всех у них было качество, которого не хватало менее успешным. Проанализировав биографии таких деятелей, как Генри Форд и Томас Эдисон, Хилл понял, что настоящий секрет успеха заключался в том, что у них было намного больше упорства, чем обычно бывает у людей. Конечно, они были умными, находчивыми и изобретательными, но, если бы не невероятная настойчивость, их имена не стали бы так известны.

Том все еще до конца не верил, что секрет заключается в этом.

— Вы считаете, что они добились такого успеха только благодаря упорству? И все?

Майкл медленно кивнул.

— Есть и другие факторы, но подумай, вспомни свои прошлые достижения — большие и маленькие, и ты согласишься, что упорство играло важную роль в твоих успехах, правда?

Том запрокинул голову и стал искать в памяти что-то, что соответствовало бы словам Майкла, и перед глазами всплыла картина того, как он победил в университетских соревнованиях.

— Да, согласен, без тренировок в теннисе не выиграешь. Видимо, это можно назвать упорством. Но почему тогда вы говорите, что упорство самое неочевидное качество успешных предпринимателей? Честно говоря, мне кажется, оно лежит на поверхности.

— Попробую объяснить. Хорошо, что ты вспомнил про теннис, так будет легче, потому что в спорте упорство как раз наиболее заметно. Как часто турниры выигрывали не лучшие игроки, а те, кто были настойчивы, пережидали и гнались за каждым мячом, как бы безнадежно ни выглядел исход матча. Бывало, что они проигрывали в двух сетах, но не сдавались, а все равно верили, что могут победить. Это и есть настоящее упорство, именно так становятся чемпионами. Да, ты часами тренируешься и работаешь над своей техникой, страстно мечтаешь выиграть, но, если при этом у тебя нет невероятного упорства, ничего не получится. Я говорю, что это неочевидное качество, потому что другие люди видят только то, что на поверхности. Они говорят

о таланте, подходящем моменте и удаче и не понимают, что дело в другом. Успешные люди никогда не сдаются. Вспомни-ка опять времена, когда ты играл в теннис. Если бы ты сдавался, чувствуя, что терпишь неудачу, сколько бы матчей ты выиграл?

Глаза Тома заблестел от удовольствия, когда он вспомнил дни своей славы на корте.

— Я понимаю, что вы имеете в виду. Я бы не одержал столько побед, это точно.

— Вот-вот, — подтвердил Майкл. — Конечно, всегда побеждать невозможно, но если ты не будешь пытаться, то определенно начнешь чаще проигрывать. Большинство просто не понимают этого, но упорство — самое главное качество, которое отделяет успех от поражения.

— Значит, не нужно быть лучше, чем другие, нужно просто не сдаваться? — Том по-прежнему не был полностью убежден — это казалось слишком просто.

— Упорство лежит в основе всех остальных принципов, о которых мы говорили. Если ты хочешь добиться успеха, эта внутренняя сила должна стать стилем жизни. Все начинается со слов: «Я уверен». Когда ты перечитаешь свои записи, то поймешь это. Нужно захотеть чего-нибудь так сильно, чтобы это желание засело у тебя в селезенке. Ты должен влюбиться в свою идею и полностью погрузиться в нее, чтобы эта страсть была с тобой каждый день, в каждом действии, которое приближает тебя к твоей цели. В таком случае упорство станет постоянным, почти автоматическим навыком.

— По вашему описанию оно похоже на клей, который скрепляет между собой все остальные принципы. Раньше я никогда не думал, что это качество так важно для успеха, — резюмировал Том, после того как Майкл показал значение упорства в контексте других принципов.

— Могу тебя заверить, что без упорства тебе не удастся осуществить свои планы! Я специально изучал, что такое упорство, и могу сказать, что в одном абсолютно убежден: очень мало кто говорит, вслух или про себя: «Вот то, чего я действительно хочу, и я готов отдать за это жизнь». Поэтому люди не развивают в себе упорство, чтобы добиться своего. Упорство — уникальное свойство характера, и оно понадобится тебе, чтобы преодолеть все препятствия и проблемы, с которыми ты столкнешься в бизнесе. Ты должен научиться никогда не считать «нет» окончательным ответом, нужно продолжать работать, пока ты не получишь ответ «да».

— Знаете, Майкл, я не уверен, что у меня есть необходимые качества, — медленно произнес Том. — Я никогда не отличался силой воли. Иногда я добивался большего успеха, чем другие, но было много случаев, когда я начинал и не заканчивал дело. Я не мог продержаться до конца. Что вы теперь обо мне скажете?

— Не думаю, что это означает отсутствие силы воли. У многих людей очень сильная воля, но им не хватает упорства в достижении своих целей. По моему опыту, если человеку не хватает упорства, это потому, что он тратит силы и энергию на цель, к которой не испыты-

вает настоящей страсти. В таком случае у него нет того огромного желания, которое двигало бы его вперед. Хотя сила воли и важна для продвижения к заветной цели, но, если между ней и воображением имеется противоречие, воображение каждый раз будет одерживать победу.

Том перебил его, почувствовав, что потерял нить разговора.

— Минутку, откуда взялось воображение? Мы же говорили об упорстве?

— Да, но мы говорим и обо всех принципах, составляющих акроним «Я уверен», которые уже обсудили. — И Майкл перечислил их, загибая пальцы: — Увлечение и страсть, выход за пределы зоны комфорта, везение и самообман, расстановка целей — все они связаны между собой посредством упорства. Когда я говорю о противоречии между волей и воображением, это означает, что тобой движет желание, а питает тебя энергией мечта. Стоит тебе включить воображение, чтобы увидеть свою мечту целиком, сформулировать ее и шлифовать, пока она не примет совершенную форму, как эмоции, вызванные этим желанием, перевесят любую силу воли. Несложно найти людей, упорно делающих то, чего не хотят, и добиваются результатов, которые им не нужны. Их проблема не в нехватке упорства. Они применяют его не там, где надо: на работе, к которой не испытывают страсти. Если ты хочешь сделать упорство своим союзником, сосредоточь внимание на желании и мечте, сформулированной в виде конкретного образа.

Том внимательно слушал, и Майкл будто видел, как по мере переваривания услышанного в голове его молодого собеседника проносятся разные мысли.

— Значит, если я найду источник страсти, идею, то дальше меня будет поддерживать упорство? Я размышлял, есть ли у меня талант или способность к настоящему успеху, но ваши слова означают, что нужно взглянуть на свои потребности совсем по-другому.

— Ты прав. Если упорство сочетается с другими особенностями типа мышления миллионера, такими как страсть и вера в себя, оно становится очень мощным орудием. Позволь привести пример. Первыми людьми, которые в 1953 г. поднялись на Эверест и успешно вернулись, были сэр Эдмунд Хиллари и его проводник, шерп Норгей Тенцинг. Первые две попытки окончились неудачей, но Хиллари так захватила мечта увидеть себя стоящим на вершине этой великой горы, что, невзирая ни на какие препятствия, он упорно двигался вперед и преодолевал их. Образ покорителя не давал ему покоя, он просто не мог думать ни о чем другом. Конечно, Хиллари был храбрым и опытным альпинистом, но если бы он не был настойчивым и упорным, то не вернулся бы к подножию горы, чтобы предпринять третью попытку.

Том машинально рисовал в своих заметках гору. Взглянув на это, Майкл вынул свою ручку и потянулся к записной книжке. Том отдал ее и стал смотреть, как Майкл добавил четыре крестика, расставив их от подножья горы к вершине и пронумеровав от одного до четырех. Затем он вернул книжку. Том посмотрел на рисунок и вопросительно уставился на Майкла.

— Это четыре шага, которые может предпринять любой, чтобы гарантированно выработать в себе упорство, необходимое для восхождения на вершину:

1. Поставь перед собой ясную цель, в которую ты веришь, к которой испытываешь страсть и сильное желание ее осуществить.
2. Создай четкий план, согласно которому ты можешь начать немедленную работу, и постоянно действуй в соответствии с ним.
3. Полностью посвети себя достижению своей цели. Многие будут стараться сбить тебя с пути. Слушай их и учись у них, но не отвлекайся от своей конечной цели.
4. Окружи себя талантливыми людьми, которые разделяют твою веру и страсть — и могут помочь тебе реализовать твою цель.

Пока Том записывал четыре шага, Майкл старался донести до него, насколько упорство важно для достижения будущего успеха.

— Упорство — страшная сила. Попросту говоря, именно упорством достигают результатов. У людей, добившихся успеха, есть такая внутренняя сила и выносливость, которые позволяют продолжать двигаться вперед, когда все остальные сдаются. Теперь ты признаешь важность упорства?

Том кивнул.

— Да, признаю. Если бы вы спросили меня об этом до полета, я, вероятно, ответил бы, что это не настоль-

ко важно, но теперь вижу, что все дело в решительности и упрямстве. Никогда не сдаваться и ни шагу назад.

— Да, способность не отвлекаться, продолжать двигаться и не сдаваться, пока ты не достиг желаемого результата, — это основное качество победителей. И, как я уже говорил, важно никогда не считать «нет» окончательным ответом.

Том и раньше слышал это выражение, но хотел расспросить Майкла подробнее.

— Совсем никогда? Я уверен, что бывают случаи, когда приходится смириться с ответом «нет».

— Если ты действительно любишь свое дело и уверен, что прав, занимаясь им, то с какой стати тебе считать «нет» окончательным ответом? — ответил Майкл вопросом на вопрос.

Том попытался собрать воедино свои мысли.

— Значит, вы говорите о людях, страстно увлеченных, почти одержимых своим делом. Они живут и дышат своей работой и не понимают, когда им говорят «нет». Они просто продолжают добиваться своего, пока не вымотают вас.

— Ну, это не самый эффективный способ добиться положительного ответа, — рассмеялся Майкл. — Но ты усваиваешь, что нужно быть проворным и проявлять гибкость, творческие способности, когда столкнулся с ответом «нет». Если кто-то говорит тебе «нет», найди другой способ услышать «да»: нарушай правила, придумай что-то оригинальное — делай что угодно, но добейся своей цели. Помнишь, я рассказывал, что

начинал с торговли кедами? — Том кивнул, и Майкл продолжал: — Мне было всего 16 лет, у меня не было ни капитала, ни опыта работы, и никто из крупных поставщиков не хотел тратить на меня время. Я пытался снова и снова, а затем стал думать, как получить товар по-другому. Я стал ходить по небольшим обувным магазинам, предлагая купить те линии обуви, которые плохо продавались. Я узнавал о распродажах имущества банкротов. Так постепенно у меня появились товары на продажу. Я записывал все, что продавал, и затем опять пришел к крупным поставщикам, чтобы показать им, что мои дела идут хорошо. Они по-прежнему говорили «нет», но я приходил снова и снова, пока один из них не ответил «да». Иногда все зависит от выбора подходящего момента, но, если ты не сдаешься, у тебя получится.

— Вот так вы и создаете впечатление легкости, — заметил Том с улыбкой.

— Пойми меня правильно, это нелегко, но если ты любишь то, чем занимаешься, то добьешься своего. Многие сдаются, так и не достигнув своей цели, на самом деле всего один процент добивается ответа «да», но представь себе, как здорово попасть в этот один процент.

Голова Тома бешено работала, у него было ощущение, что он только что услышал самую ценную информацию в своей жизни.

— Думаю, вы только что дали мне в руки «волшебную палочку», и я понимаю, как ею пользоваться.

Майкл был доволен.

— Это, скорее, не волшебная палочка, а внутренний стержень, который поможет тебе на пути к вершине. Мне нравится представлять себе металлический стержень, на котором выгравированы слова «упорство», «храбрость», «мечта», «желание», «страсть» и «решительность». Это хребет, который поддерживает меня. Потенциально в тебе есть такой же металлический стержень и все необходимые качества. Тебе решать, воспользоваться им или нет, но представь себе, каким непобедимым ты бы стал, если бы воспользовался!

Майкл встал и расправил плечи.

— Я так долго говорил, думаю, пора немного размяться. — Он улыбнулся Тому и пошел по проходу между рядами кресел. Том же сидел, глядя в свои записи, и думал о том, каким будет следующий шаг.

Заметки Тома

Я УВЕРЕН –
НЕВЕРОЯТНОЕ УПОРСТВО

- ✓ Упорство – самое неочевидное качество успешного предпринимателя.
- ✓ Упорство – не то же самое, что сила воли, оно сильнее и основано на вере, страсти и желании.
- ✓ Большинство людей сдаются прежде, чем достигают своих целей, успешные предприниматели – никогда.
- ✓ Предприниматели никогда не считают «нет» окончательным ответом и проявляют гибкость и творческие способности, стремясь превратить «нет» в «да».
- ✓ Предприниматели готовы нарушать правила, придумывать оригинальные решения и делать что угодно, чтобы добиться своих целей, – для этого им нужно выйти за пределы своей зоны комфорта.

Глава седьмая



Майкл ушел, и Том стал анализировать свои записи. Вскоре он осознал, что в его мозгу постоянно крутится одна мысль. У него начало вырисовываться представление о том, что значит быть успешным, и в голове зародилась идея, не дававшая ему покоя. Том все время возвращался к ней, проверяя и рассматривая ее под разными углами зрения. Могло ли это быть идеей бизнеса, которую он так давно ждал? Он снова взглянул на гору, которую нарисовал Майкл в его записной книжке, и представил себе, каково это — находиться на вершине успеха и какой оттуда открывается вид. Он едва замечал присутствие других пассажиров. Женщина, сидящая через проход, давно закончила красить ногти и теперь просматривала брошюры и что-то вроде рекламных материалов конференции в толстой кожаной папке кремового цвета. Ему стало интересно, заметила ли она произошедшую в нем перемену. Том определенно чувствовал себя по-другому, и ему казалось, что он и выглядеть стал иначе. Он поднялся на борт самолета беспокойным и озабоченным, теперь же чувствовал в себе новые силы, но при этом был менее напряжен. Мысль, крутившаяся у него в голове, внезапно приобрела четкие и ясные очертания, и Том понял, что должен записать ее, пока она не ускользнула. Эту мысль можно было выразить одним-двумя предложениями, но, пользуясь терминологией Майкла, к которой он уже немного привык, Том почувствовал, что это было то семя, из которого могли вырасти возможности. Он едва взглянул на Майкла, не

спеша возвращавшегося по проходу. Прежде чем снова занять свое место, тот остановился поговорить с человеком, сидящем через несколько рядов. Майкл увидел, что Том глубоко задумался, и, вместо того чтобы сесть, отправился на кухню, откуда вскоре донесся его низкий голос — бизнесмен беседовал с Оливией. Том опять посмотрел в свои записи и тут заметил, что Майкл возвращается на место. Он выпрямился и собрался с мыслями.

— Похоже, ты полностью ушел в себя. О чем ты так задумался? — спросил Майкл, усаживаясь поудобнее, и Том подумал, стоит ли сказать ему, какой энтузиазм и прилив энергии он испытал и что у него появился намерен на идею бизнеса. Он колебался, но потом понял, что не хочет говорить о ней, не обдумав хорошенько еще раз, но и лгать Майклу ему тоже не хотелось.

— Кажется, у меня появилась возможная идея для бизнеса, но, если не возражаете, я пока не буду говорить о ней. Я хочу еще подумать.

Майкл с одобрением кивнул.

— Конечно, но если у тебя появилась хорошая идея, значит, самое время рассказать тебе о последнем принципе из «Я уверен». Дело в том, что полностью этот акроним звучит как «Я уверен в».

Том обрадовался. Это было то, что нужно. Просто здорово! Он взял в руки записную книжку и ручку, показывая, что готов продолжать.

— Итак, мы добрались до последней буквы — «В». Она означает принцип, важность которого для успеха многие, на мой взгляд, недооценивают.

Тому очень хотелось активно поучаствовать в разговоре.

— Разрешите мне в последний раз попытаться угадать, что это за принцип. Может быть, на этот раз мне повезет!

— Ну что ж, ты уже начал проявлять упорство, — засмеялся Майкл. — Попробуй. — Он откинулся на спинку кресла, а Том задумался о том, что же еще необходимо успешному предпринимателю.

— Первая «В» означала «Выйди за пределы зоны комфорта». Думаю, вторая может означать воображение, воодушевление, восхитительный — я близок к цели?

Майкл громко рассмеялся, глядя на напряженное лицо Тома. Было очевидно, что молодому человеку очень хочется угадать последний принцип.

— Да, это все очень хорошие качества, хотя они и не имеют отношения к последнему принципу «Я уверен в». Помнишь, я рассказывал, как занимался торговлей спорттоварами?

Том кивнул, и ему стало любопытно, что приготовил Майкл на этот раз. Он уже привык к тому, что Майкл перескакивает с предмета на предмет, и это больше не сбивало его с толку, а наоборот, интриговало: следовать за мыслями Майкла оказалось очень интересно.

— Последняя «В» означает урок, который я усвоил довольно рано, это «**Возможность поражения**». В те времена я много читал, практически все, что мог достать, и мне очень запомнилось одно высказывание.

Оно принадлежало некоему политику, который заявил, что успех — это путь от одного поражения к другому, при котором ты не теряешь энтузиазма. Я бы даже пошел дальше и сказал, что нужно рассматривать поражение как неотъемлемую часть успеха.

Том был смущен. Он сгорал от желания услышать последний секрет того, как стать успешным предпринимателем, а Майкл говорит о поражении! Но Том понимал, что нужно согласиться, потому что до сих пор Майкл говорил только правильные вещи. Должно быть, он просто чего-то не уловил.

— Я не понимаю, почему поражение необходимо для успеха. Понятно, что никто не может быть благополучным постоянно, но неотъемлемая часть... Как это?

Майкл на мгновение задумался, как максимально четко и ясно объяснить этот последний принцип из «Я уверен в». Он посмотрел в иллюминатор самолета; за ним не было видно ничего, кроме огромного облака. Этот белый фон помог ему сосредоточиться на теме, которую, как он знал, большинство людей старательно избегали.

— Когда у меня уже была сеть спортивных магазинов, я стал подумывать о другом бизнесе. Меня очень привлекала идея специализированного журнала, посвященного бегу. Бег — моя настоящая страсть с детства. Именно благодаря ему я начал заниматься бизнесом. Я изучил рынок, не обнаружил ни одного похожего журнала и решил, что это будет прекрасная возможность совместить бизнес и удовольствие. Я исследовал вопрос, набрал людей, ко-

торые должны были писать статьи, делать фотографии и продавать рекламные места. Это были авторы со специальными знаниями, которые, так же как и я, мечтали увидеть журнал, посвященный исключительно бегунам. Все предзнаменования были хорошими, я все предусмотрел, однако через год стало очевидно, что идея потерпела поражение, и мне пришлось закрыть журнал.

Том был заинтригован. Он-то думал, что все, к чему так или иначе прикасается Майкл, превращается в золото, а теперь увидел собеседника с новой стороны. Он надеялся, что Майкл не обидится, потому что ему очень хотелось узнать об этом случае побольше.

— Вы так спокойно говорите о том, что было вам дорого.

— Конечно, сейчас я спокоен, хотя в то время был очень расстроен, так как потерял много денег. Кроме того, это было для меня первое крупное поражение в бизнесе, и возможно, самолюбие тоже было задето. Но что бы ни делалось — все к лучшему. В момент неудачи не всегда очевидно, что поражение — прекрасный урок. Ты можешь многому научиться и не повторить свою ошибку снова. Благодаря поражениям мы приобретаем опыт, который нельзя получить никак иначе. Понимаешь, все мы совершаем ошибки в тот или иной момент, но важно относиться к ним как к процессу обучения, и тогда мудрость, приобретенная благодаря этой ошибке или поражению, поможет тебе добиться даже больших успехов в будущем. — Майкл говорил искренне. Том чувствовал это

по его голосу и напряженно думал о словах собеседника, который старался донести всю важность урока до его, Тома, сознания. — Я хочу, чтобы из этого примера с неудавшимся журналом ты понял, что для любого успешного предпринимателя очень важно быть готовым к поражению. Возможность потерпеть неудачу — неотъемлемая часть бизнеса. Как я уже говорил, поражение учит лучше, чем успех. После поражений ты становишься мудрее, и, поверь, не страшно, если ты потерпел поражение. *Я уверен*, что неудачники — это люди, которые никогда не пытались осуществить свою мечту.

Том был полностью поглощен информацией. Услышанное шло вразрез с тем, чему его учили раньше. В школе, на работе, дома поражение считалось чем-то постыдным, о чем нужно было поскорее забыть и больше не вспоминать. Он никогда не слышал, чтобы поражению приписывали положительные свойства, и ему было трудно свыкнуться с этой идеей. Хотелось поделиться такими мыслями с Майклом и посмотреть, сможет ли тот развеять его сомнения.

— У меня есть кое-какие соображения на счет поражений, но они совсем не похожи на то, о чем говорите вы. В моем окружении боятся поражений, о них стараются умалчивать. Там принято говорить только об успехе.

Майкл немного подумал и ответил уверенным, твердым голосом:

— Это опять в тебе говорит мышление наемного работника. Когда тебе нужно перед кем-то отчитывать-

ся — перед начальником или работодателем, ты, естественно, не хочешь, чтобы кто-то знал о твоих неудачах. Когда ты мыслишь, как миллионер, ты понимаешь, что из каждого поражения пробивается мощный росток возможностей, нужно только их разглядеть. И эти возможности дают шанс даже на больший успех. Ни один удачливый предприниматель не смог бы добиться результатов без достаточного количества поражений. Бизнесмены учатся на своих провалах. Можно даже сказать, что если ты не терпишь неудач, то ты плохо стараешься!

— Что? — Том даже вздрогнул от удивления. — Стараться потерпеть поражение — это оригинально!

— Нет, не стараться потерпеть поражение, а просто пытаться, снова и снова. Помнишь, мы говорили о необходимости быть невероятно упорным? Тебе не гарантирована стопроцентная победа, поэтому нужно считать поражения частью правил игры и учиться на них, чтобы двигаться дальше. Понимаешь, у предпринимателей не всегда есть ответы на все вопросы, необходимые для ведения бизнеса, часто приходится придумывать их по ходу дела. Иногда они выбирают неверный ответ, но продолжают делать попытки. После каждого поражения ты будешь знать больше, планировать лучше и избегать старых ошибок. Понимаешь, куда я клоню?

Том писал так быстро, что даже не хотел останавливаться, чтобы ответить, поэтому просто кивнул и продолжал строчить. Майкл смотрел и ждал, пока молодой человек закончит.

— Я хочу сказать, что в поражении нет ничего страшного, все дело в том, как к нему относиться. Именно это я имел в виду, когда несколько минут назад процитировал слова «успех — путь от одного поражения к другому, на котором ты не теряешь энтузиазма». Теперь ты видишь, почему так важно оставаться оптимистом и сохранять позитивный настрой: потому что в бизнесе если что-то может пойти неправильно, то обязательно пойдет. От тебя зависит, будешь ли ты считать чашку наполовину пустой или наполовину полной, но, что бы ты ни выбрал, это отразится на результате. Ты учишься справляться с неудачами и двигаться дальше, и ты не можешь позволить себе сидеть и переживать из-за них или из-за возможных последствий. Дело может закончиться тем, что ты вообще перестанешь что-либо предпринимать, и это будет ужасно.

Том понимал, что хочет сказать ему Майкл, хотя слова о последствиях заставили его задуматься. Он почувствовал, что пора попросить разъяснений, чтобы убедиться, что он на верном пути.

— Мне кажется немного странной идея не думать о последствиях решений. Разве не нужно беспокоиться о результате?

Майкл несколько удивился такому вопросу, но увидел, что Том искренне не понимает.

— Нет, я не говорю, что совсем не нужно беспокоиться о последствиях. Их нужно тщательно обдумывать. Я хочу сказать, что не надо из-за них переживать и нельзя допустить, чтобы эти переживания мешали тебе принимать решения и двигаться вперед. Только

ты сам в состоянии защитить свой бизнес, а для этого у тебя может возникнуть необходимость рисковать. Твоя задача — решать проблемы таким образом, чтобы ставить любые потребности своего бизнеса на первое место. Иногда это означает идти на риск, и не всегда понятно, каким будет результат, но в некоторых ситуациях риск бывает самой благоразумной реакцией на проблему.

Теперь у Тома голова шла кругом от другой концепции. С идеей, что рисковать — значит действовать благоразумно, он уж точно раньше не сталкивался, и она требовала более подробных объяснений. Он слышал, как стюардесса нагружает тележку беспопытными товарами, звенит бутылками и шуршит коробками, и поспешил заговорить, чтобы успеть получить ответ прежде, чем их прервут.

— Я не совсем понимаю, как риск может быть благоразумным. Ведь сама природа риска прямо противоположна благоразумию.

Майкл слушал, но было ясно, что он не согласен.

— Я понимаю, почему ты так думаешь, но для меня риск связан со здравым смыслом, а здравый смысл рождается из мудрости. Мы только что обсуждали, что ты становишься мудрее благодаря своим неудачам, а опыт и знания помогают рассчитать, каков реальный риск. Успешные предприниматели занимаются этим ежедневно, и хотя сторонним наблюдателям может показаться, что они идут на огромный риск, близкие к ним люди, которые знают, на чем основаны те или иные решения, видят, что риск просчитан. Если при

расчетах ты будешь использовать свой опыт и здравый смысл, то сведешь риск к минимуму.

Майкл откинулся назад и, казалось, задумался, как еще помочь Том понять эту мысль.

— Приведу пример. Как я уже говорил, я всю жизнь занимаюсь бегом. Сначала это были короткие дистанции, потом — средние, а сейчас — марафоны. Ты можешь сказать, что для человека моего возраста бежать марафон — это риск и я могу не выдержать. У меня могут начаться судороги, сердце станет биться сильно, возможно, случится сердечный приступ или обморок. Это все риск. Но, поскольку я занимаюсь бегом почти с детства, я нахожусь в очень хорошей форме и знаю возможности своего организма. В течение многих лет я приспособливался к своему возрасту и возможностям и знаю, что могу пробежать марафон. Я рассчитал риск, и его уровень приемлем. Моя цель — просто пробежать марафон, хотя раньше я поставил бы цель выиграть. Но если бы я попытался победить сейчас, это был бы недопустимый риск. Это означало бы требовать от своего организма большего, чем он может. Такой опыт и знания я приобрел, участвуя в других марафонах, и они позволяют мне рассчитать свои возможности. Кто-то может сказать, что все равно это слишком рискованно, но только не я. Теперь понятно?

Том обдумывал услышанное и осознал, что для Майкла риск означает что-то совершенно другое. Теперь он видел положительные стороны риска, но все еще не до конца понимал, как это связано с

идеей поражения. Только сейчас он заметил, что машинально рисовал в блокноте, пока Майкл говорил. Слова «риск» и «поражение» Том поместил в два отдельных кружка, соединенных стрелками, а сверху украсил изображение большим вопросительным знаком.

— Значит, в вашем понимании риск и поражение каким-то образом связаны?

Майкл на мгновение задумался.

— Знаешь старую пословицу «Кто не рискует, тот не пьет шампанского»? — Том кивнул, и Майкл продолжал: — Да, я определенно вижу связь между риском и поражением. Мы уже говорили, что, чтобы рисковать, нужно обладать здравым смыслом, а здравый смысл приобретается благодаря неудачам, и, таким образом, ты получаешь ценную информацию на будущее. Можно даже сказать, что чем больше поражений ты потерпел, тем больше у тебя здравого смысла, конечно, если ты сделал нужные выводы из этих поражений. Чем больше у тебя здравого смысла, тем на больший риск ты можешь идти и добиваться больших результатов. Так что поражение не такая плохая штука, верно?

Наконец до Тома дошло, и ему очень понравилась эта идея. Он никогда не задумывался об этом раньше, но когда Майкл говорил о поражении, снова вспомнил своего отца, который всегда боялся рисковать. Однажды он попробовал организовать собственное дело, в которое переросло его хобби, но через несколько месяцев потерпел поражение. Он никогда не вспоминал

об этом и не говорил, что чувствовал, когда ему пришлось возвращаться на старую работу. Повзрослев, Том понял, что это была запретная тема, которой никто из членов семьи не касался, и что данный случай повлиял на отношение отца к жизни: тот определенно считал чашку наполовину пустой. Эти мысли Тома прекрасно подтверждали слова Майкла.

— Я видел, что случается, когда человек мирится с поражением и не делает новых попыток. Мне всегда казалось, что неудачу очень трудно пережить, но вы говорите о ней как о чем-то совершенно обыкновенном.

В голосе Тома Майкл услышал нечто такое, что заставило его помолчать. Миллионер был задет за живое и хотел помочь Тому взглянуть на поражение как на что-то положительное, а не постыдное.

— Возможно, проблема в самом слове «поражение». Оно несет в себе такую экспрессивную оценку, что ты начинаешь испытывать стыд, злость, огорчение, вину или другие отрицательные эмоции. Попробуй думать не о «поражении» — оно представляется чем-то огромным и страшным, — а об обыкновенной, рутинной ошибке. Мы все совершаем ошибки и миримся с этим, платим за них, если нужно, и двигаемся дальше. Если ты знаешь хоть одного человека, который никогда не ошибался, скажи мне, потому что я таких не встречал!

Том слегка улыбнулся.

— Должен признать, «ошибка» не кажется таким пугающим словом, как «поражение».

— Вот именно. Если ты сделал ошибку, ты считаешь это частью своего опыта, больше не возвращаешься к ней и не тратишь на нее время. Сделай выводы и работай, чтобы покончить с этим, не позволяй себе терзаться и бездействовать. Это важно, Том. Важно довести до конца даже то, в чем ты ошибся. Не сомневайся, быть успешным предпринимателем — значит работать в условиях стресса, переживаний и давления, пожалуй, большего, чем испытывают наемные работники. Когда ты трудишься на кого-то другого, ты всегда можешь уйти и найти другое место. Но если это твой собственный бизнес, тогда только твоя задача — сделать так, чтобы он выжил во что бы то ни стало. Ты не сможешь уйти, не потеряв все, что у тебя есть. Это тяжело, но ты можешь свести стресс к минимуму, держа под контролем все элементы своего бизнеса, насколько это возможно. Чем большее поле ты контролируешь, тем меньше шансов, что дела пойдут не так, как надо, и следовательно, тем меньше необходимость переживать и испытывать давление. Послушай совет человека, которому все известно о давлении, о том, как с ним справиться, быстро принять решения и перейти к немедленным действиям.

— Даже если решения окажутся неверными? — уточнил Том.

— Уверен, что чаще они будут правильными. Как я уже говорил, мы все делаем ошибки, дело только в том, как к этому относиться.

Удовлетворенный ответом, Том снова откинулся на спинку кресла. Теперь он был знаком со всеми восе-

мью принципами, составляющими акроним «Я уверен в». Оставалось применить их на практике. Он улыбнулся Майклу и начал писать в записной книжке, но почувствовал, что должен поблагодарить его.

— Майкл, вы так щедро поделились со мной своими секретами. Я так благодарен вам. Огромное спасибо.

Майкл в ответ тоже улыбнулся.

— Пожалуйста. Я очень надеюсь, что ты добьешься успеха, к которому стремишься.

Том принялся сосредоточенно писать и слегка вздрогнул, когда Майкл коснулся его руки, желая привлечь внимание.

— Кстати, это не совсем все. Есть еще один секрет, который поможет тебе осуществить свою мечту, но об этом чуть позже.

Довольный тем, что привел Тома в замешательство, Майкл взглянул на Оливию, которая приближалась к ним с тележкой беспошлинных товаров. Он полез во внутренний карман за кошельком, а Том стал дописывать свои заметки.

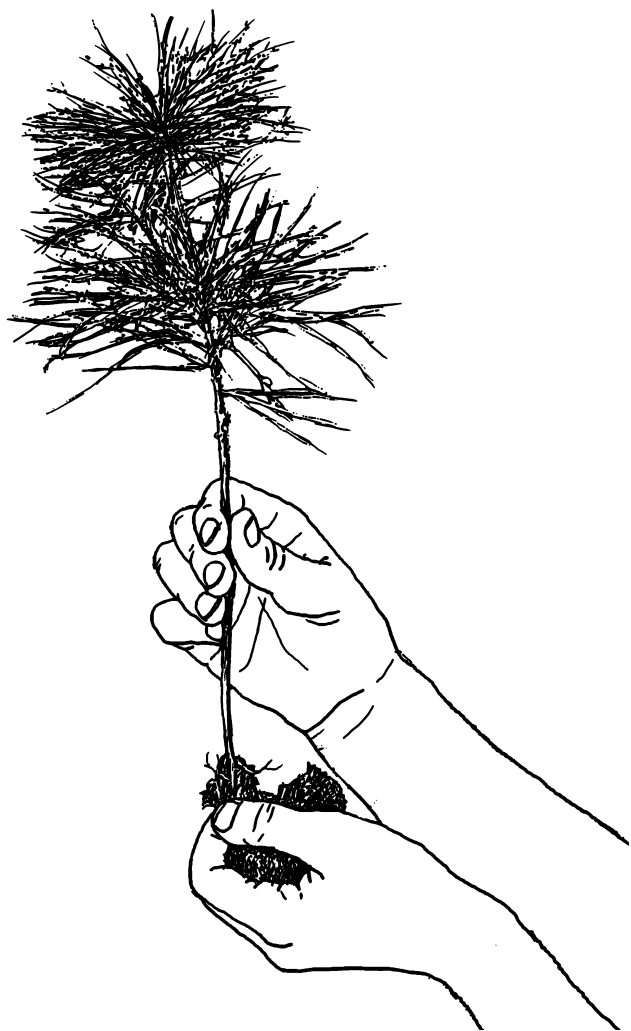
Заметки Тома

Я УВЕРЕН(В)–

ВОЗМОЖНОСТЬ ПОРАЖЕНИЯ

- ✓ Возможность поражения – это часть пути к успеху. Поражение и успех идут рука об руку, одного без другого не бывает.
- ✓ Успех – это путь от одного поражения до другого, на котором ты не теряешь энтузиазма.
- ✓ Благодаря поражению ты обретаешь мудрость и здравый смысл. Поражение учит лучше, чем успех. Поражение дает прекрасный урок.
- ✓ С помощью мудрости и здравого смысла ты можешь рассчитывать большие риски, которые очень важны для крупного успеха.
- ✓ Будь готов к поражению. Настоящие неудачники – только те, кому так и не удалось приступить к делу.
- ✓ Поражение можно обратить во благо – обязательно поищи в нем семена, из которых могут прорасти новые возможности.
- ✓ Поражение – очень эмоциональное слово, несущее сильный отрицательный заряд. На самом деле мы просто совершаем ряд ошибок. Учись на этих ошибках и не повторяй их снова.
- ✓ Если ты не терпишь поражений, значит, ты плохо стараешься.

Глава восьмая



Майкл обсуждал с Оливией, что ему купить из беспошлинных товаров, имевшихся у нее на тележке, и оба смеялись над тем, что ему, как обычно, трудно выбрать презент. Оливия показала флакон духов, который, по ее заверениям, был отличным подарком, и затем упаковала его. Том подумал, что Майкл не только очень умный человек, но и внимательный к своим близким, и тоже попросил у Оливии духи для своей невесты. Получив пакет с флаконом, он вернулся к своим записям. Том ломал голову над тем, какой «еще один секрет» Майкл прибережет напоследок. Параллельно этой мысли он формулировал, рассматривал, отбрасывал или откладывал на будущее другие идеи. Том чувствовал, что у него в голове начала складываться концепция бизнеса, которая медленно проявлялась, по мере того как он слушал Майкла. Том улыбнулся сам себе, поняв, что предприниматель опять оказался прав: если в голову пришла хорошая идея, от нее уже не избавиться! Он взглянул на свои записи и увидел, что подчеркнул последние слова Майкла о «еще одном секрете»: он сгорал от нетерпения получить завершающий фрагмент картины.

Том повернулся к Майклу.

— Вы обещали рассказать о последнем секрете. Я знаю, что нетерпелив, но, пожалуйста, давайте уже поговорим о нем!

— Ну давай, — согласился Майкл. — Но прежде я хочу убедиться, что ты хорошо усвоил остальные принципы. Кратко перескажи мне их, чтобы суметь понять, какое место займет последний. Кстати, это не

совсем секрет, но я называю его «волшебным ингредиентом», потому что он связывает все остальные принципы. Итак, можешь начинать.

Майкл приготовился внимательно слушать Тома, и хотя это немного напоминало экзамен или вызов «на ковер» к директору, молодой человек был рад попробовать свои силы. Он перечитал записи, что сделал в полете, и чувствовал себя достаточно уверенно. Чтобы подчеркнуть эту уверенность, Том закрыл записную книжку и стал говорить по памяти, попутно высказывая собственные мысли.

— Как я понял из вашего рассказа, формула «Я уверен в» позволяет сосредоточиться на основных принципах, необходимых для того, чтобы стать успешным предпринимателем, и никогда о них не забывать.

Бессознательно копируя жесты Майкла, он стал загибать пальцы, перечисляя их.

— «Я» означает «Я уверен в себе» и своих способностях достичь желаемых целей, «У» — «Увлечение и страсть», т. е. всепоглощающее желание и мотивацию для их достижения. «В» — это «Выйди за пределы зоны комфорта». — Он на мгновение заколебался, но затем продолжил, с усилием загибая безымянный палец, чтобы подчеркнуть важность следующего принципа. — «Е» напоминает, что «Едва ли тебе помогут везение и самообман». И еще мне запомнилось, как вы сказали, что везение — это перекресток, где встречаются шанс и подготовка. Раньше я думал об этом совсем по-другому. — Он взглянул на Майкла. — Ну как, у меня получается?

Майкл улыбнулся и жестом велел продолжать.

— «Р» — «Расставь цели» — был, пожалуй, самым простым принципом, поскольку я уже немного с ним знаком. Но я не знал, как важно записывать свои цели и ежедневно возвращаться к ним, как это влияет на достижения. Теперь вторая «Е». — Он снова посмотрел на Майкла, чтобы убедиться, что тот внимательно слушает, и Майкл ободряюще кивнул. — Я думал, что все знаю об упорном труде, но мысль о том, что нужно получать «Ежедневное удовольствие от напряженной работы», заслуживает того, чтобы ее хорошенько обдумать. Я всегда много трудился, но никогда не предполагал, что это может быть в кайф. Я думал о работе скорее как о долге, а получаешь ты удовольствие или нет — неважно. Вы помогли мне понять, что удовольствие и радость приносит дело, которое ты любишь, а не просто занимаешься им ради зарплаты.

Майкл был доволен тем, как глубоко и серьезно Том воспринял его слова, и захотел еще подбодрить.

— Теперь ты говоришь, как настоящий предприниматель, Том. Продолжай!

— Хорошо, продолжаю. Переходим к «Н», означающей «Невероятное упорство». Этот принцип тоже показался мне интересным. Конечно, я знаю, что нужно упорно добиваться своего, но ваши слова о том, что надо никогда не сдаваться и творчески подходить к тому, чтобы превратить ответ «нет» в «да», — это очень ценный совет. Однако последний принцип был абсолютно мне незнаком. Последнюю «В» — «Возможность поражения» — было понять сложнее. В конце концов

я уяснил, что вы имели в виду, когда говорили, что поражение — неотъемлемая часть успеха. Дело было в том, что нужно учиться на своих ошибках и двигаться дальше. — Он похлопал по записной книжке правой рукой. — Надеюсь, я ничего не упустил. Мне кажется, что в общих чертах в этом и заключается успешная предпринимательская деятельность.

Рассказ Тома произвел впечатление на Майкла. Миллионер-то думал, что, разговаривая с соседом о том, как стать успешным предпринимателем, просто скоротает время в полете. Но Том так легко и быстро усвоил и осмыслил все принципы, что Майкл убедился в готовности своего молодого спутника узнать последний секрет.

— Ну, что же, Том, должен сказать, ты произвел на меня впечатление. Я доволен тем, как ты усвоил все, о чем мы говорили. Ты действительно понял, что я пытался донести до тебя. Теперь, думаю, пора дать последнее звено цепочки, мой «секретный ингредиент», от которого во многом зависит, каких успехов ты сможешь добиться. Ты готов?

— Я же говорил, что сгораю от нетерпения. Сейчас, только переверну страницу, начинайте. — Он раскрыл записную книжку, и Майкл начал говорить о том, что Том так хотел узнать.

— «Волшебный ингредиент» — это **командная работа**. Прежде всего ты должен понять, что: (а) ты не справишься один. У тебя может быть потрясающая идея для бизнеса, но ты не в состоянии хорошо разбираться во всех ее сторонах и тонкостях и уделять

им всем одинаковое внимание. Для успешной предпринимательской деятельности тебе не нужно быть хорошим бухгалтером или менеджером. Но при этом совершенно необходимо помнить о пункте (б), в котором говорится, что деятельность группы принесет гораздо больший эффект, чем если ты будешь выполнять все сам. Все дело в командной синергии, поэтому, как только ты организуешь двух или более человек для совместной работы над задачей, начнется волшебство. Конечно, каждый человек вносит ценный вклад и сам по себе, но вместе они могут гораздо больше. Очень просто посчитать, что два плюс два равняется четыре, но когда эти четверо образуют блестящую команду, рождается такая творческая синергия, как будто работают пять человек. Это происходит потому, что они поддерживают, стимулируют и мотивируют друг друга к более активным действиям. Когда ты работаешь один, легко погрязнуть в мелочах, а когда в команде — можешь давать поручения и видеть реакцию окружающих, которая позволит тебе лучше понять ситуацию и не мешкать, если в этом нет необходимости. Важно правильно оценить положение вещей, но еще важнее наладить работу, и если у тебя будет хорошая команда, она поможет тебе этого добиться. — Майкл очень живо говорил о том, какой должна быть команда, и было очевидно, что ему нравится работать с другими людьми. Том спросил, так ли это. Майкл энергично закивал в ответ и продолжил свою мысль.

— Настоящий секрет долгосрочного успеха состоит в том, что его невозможно добиться в одиночку. Успех

зависит от того, насколько хороши люди, которыми ты себя окружил. Помнишь, мы говорили о высадке на Луну? Нил Армстронг был лицом этого проекта, предпринимателем, если угодно, но ему никогда бы не удалось ступить на поверхность Луны, если бы не замечательная команда, работавшая вместе с ним в космическом корабле и на Земле. У всей команды было одно и то же страстное желание и стремление сделать так, чтобы он попал на Луну. Они работали как единое целое над своей общей целью и получили потрясающий результат — сделали так, что Армстронг ступил на лунную поверхность. Конечно же, он хотел оказаться первым, но без людей, стоявших за ним и горевших тем же желанием, этого не произошло бы. Каждый — от ученых до телефонистов — сыграл свою роль, потому что их вдохновляла перспектива, что Америка станет первой страной, отправившей человека на Луну. Если у тебя будет такая же команда и поддержка, ты сможешь добиться поразительных, невероятных результатов.

— Я правильно понял, что хотя и нужна поддержка, но все равно основную работу выполняет сам предприниматель? — уточнил Том.

Майкл решительно замотал головой.

— Одна из величайших ошибок предпринимателей заключается в их уверенности, что они все могут сделать сами. В действительности же большинство не способны на это, потому что быть предпринимателем, начинать бизнес и выводить продукт или услугу на рынок — сложная задача, требующая огромного напряжения. Многие

люди заблуждаются насчет своих способностей, или, если вернуться к принципам «Я уверен в», у них могут быть некоторые из необходимых качеств, но отсутствовать одно очень важное. Предприниматель видит картину в целом, саму возможность, и в этом заключается его главный талант. Но у него должна быть команда, которая поможет осуществить его мечту. Когда я купил сеть спортивных магазинов, я не сидел и не разрабатывал подробный маркетинговый план и не руководил каждым отдельным человеком. Я следил за процессом, но были люди, которым я доверил эту работу, потому что они лучше меня разбирались в маркетинге и финансовом планировании. Чтобы стать успешным предпринимателем, тебе нужно окружить себя людьми, чьи навыки дополняли бы твои, и вместе вы могли бы достичь гораздо лучших результатов. Я говорил, что от тебя может потребоваться напряженная борьба, поэтому, чтобы продержаться долго, очень важно иметь хороший персонал или партнеров. Мы уже говорили о том, как важно быть упорным, но, действуя в одиночку, легко разочароваться. Если же у тебя будут поддержка и помощь других, ты сможешь двигаться дальше. Не стоит недооценивать значение упорства — оно крайне важно, и если только один процент желающих получит ответ «да», это значит, что остальные девяносто девять процентов сдались, так и не добравшись до финиша. Поддержка и отличная команда позволяют продержаться дольше — до самого конца.

— Думаю, в любом успешном бизнесе люди обычно замечают только человека, возглавляющего его, но

он не смог бы достичь высот без помощи других. В этом я с вами согласен, но ведь именно предприниматель должен вести за собой и вдохновлять команду? — поинтересовался Том. Ему казалось, что Майкл преуменьшает роль самого предпринимателя, а это не соответствовало тому, о чем он говорил ранее.

— Совершенно верно, должен. Руководитель — лицо компании, и ему достается вся слава, но поверь мне, если присмотреться повнимательнее, то видно, что тот-то и тот-то добились успеха, потому что у них отличная команда, которой они полностью доверяют. Для меня хорошо подобранный персонал не роскошь, а необходимость, имеющая в бизнесе абсолютный смысл. Это как с хорошей футбольной командой, одерживающей победы. Тренеру не нужно быть игроком, но он должен собрать вместе разнообразные таланты, сделать из них команду и знать, как дать возможность полностью раскрыться каждому, чтобы выигрывать всем вместе. То же самое и в бизнесе. Предприниматель должен правильно сформировать группу и использовать различные навыки ее членов, чтобы осуществить свою мечту. Он не должен все делать сам, от этого бизнесу будет только хуже. — Майкл откинулся на спинку кресла и вопросительно взглянул на Тома. — Ну как, ты понял, насколько важен этот «волшебный ингредиент»?

Слушая Майкла, Том чувствовал настоящее тепло и искренность, с которыми тот говорил. У молодого человека было ощущение, что он получил потрясающий подарок: последний элемент пазла встал на свое место, и перед ним впервые предстала вся картина целиком.

— Понял, и теперь я вижу, как моя идея бизнеса приобретает форму. Можно я кратко расскажу о ней?

У них над головами зажглось табло «Пристегните ремни», и они услышали голос Оливии, которая просила всех пассажиров привести спинки кресел в вертикальное положение, пристегнуть ремни и приготовиться к посадке. Майкл взглянул на Тома с неподдельным интересом, и в его голосе послышался вызов:

— Ну что ж, это твое первое испытание. Тебе придется говорить лаконично и четко, чтобы успеть изложить свою идею до приземления. У тебя есть примерно пять минут!

Том был спокоен. Он прокручивал эту идею в голове на протяжении всего путешествия, и по мере того как узнавал о каждом новом принципе, составляющем акроним «Я уверен в», она крепла и становилась четче. Единственное, что его волновало, — это оценка Майкла. Идея могла не понравиться миллионеру, но единственный способ узнать его мнение — рассказать, поэтому Том глубоко вздохнул и заговорил:

— Все, что вы сообщили мне о принципах, составляющих акроним «Я уверен в», убедило меня в том, что это замечательные методы, которые могут помочь любому, кто хочет стать предпринимателем. Вы щедро поделились ими со мной, и когда я делал записи, я все время думал о том, как было бы хорошо поделиться ими и с другими. Вы согласны?

Майкл пристально посмотрел на него и, немного подумав, кивнул в знак согласия. Том взял в руки записную книжку Майкла и продолжил.

— Я хочу взять эти заметки и сделать из них курс, который помог бы другим начать свое дело и изменить отношение к предпринимательству. Вы научили меня мыслить не как наемный работник, а как миллионер, и я хочу дать этот шанс другим. Разрешите ли вы мне использовать для этого свои заметки?

Майкл был искренне удивлен.

— Вот уж не ожидал такого результата, когда предложил тебе свое свободное место! Да, я думаю, что поделиться с другими — отличная идея. Итак, что ты собираешься делать дальше?

Том набрал в грудь еще больше воздуха, надеясь, что все получится и он добьется желаемого результата.

— Вообще-то я хотел бы попросить вас быть моим наставником в этом проекте. Для меня это значило бы очень много. Я спрячу эти заметки в надежном месте, пока не смогу их напечатать. — Том хотел было вырвать страницы из записной книжки, но Майкл остановил его.

— Оставь ее себе на память о том, с чего ты начал. А что касается твоего предложения стать наставником, для меня очень важно иметь возможность отдать что-то другим в благодарность за то, что я получил от жизни, поэтому ты можешь рассчитывать на меня. Ты скоро узнаешь, Том, что все успешные предприниматели испытывают потребность отдавать. Я очень доволен, что поделился с тобой своим опытом и что ты используешь нашу беседу для того, чтобы помочь другим добиться успеха. Просто помни, что, когда ты чего-то достигнешь, ты тоже должен будешь что-то отдать людям, чтобы этот

поток не прервался. Чем больше ты встретишь успешных предпринимателей, тем сильнее станешь осознавать, что они действительно хотят что-то дать обществу, и ты тоже внесешь свой вклад.

Том был очень рад, что Майкл согласился поддержать его, мысли его заработали с бешеной скоростью, в голове роились идеи и планы. Знания, которыми поделился с ним Майкл, обладали невероятной ценностью, и Том знал, что найдутся и другие предприниматели-миллионеры, которые захотят поделиться своими идеями и источниками вдохновения и дополнят рассказанное Майклом. Он начал записывать пришедшие ему в голову имена известных предпринимателей, о которых читал в газетах и интервью с которыми видел по телевизору, и вскоре у него получился солидный перечень. Майкл наблюдал за ним, а затем спросил, что он делает. Том показал и объяснил, что это за список.

— Это люди, с которыми я хочу встретиться и поговорить, чтобы дополнить ваш рассказ и, может быть, услышать другие мнения. Я хочу поговорить с такими числом успешных предпринимателей, с каким смогу.

— Отличная идея! Дай-ка мне на секунду записную книжку. — Том протянул книжку, и Майкл добавил еще пару имен. — Этих двух последних я хорошо знаю, так что можешь сослаться на меня, когда будешь связываться с ними. Похоже, у тебя есть начало плана!

Лицо Тома осветилось энтузиазмом и энергией.

— Точно, и мне не терпится начать. Я даже придумал название для книги!

— Так-так, — Майклу передалось волнение Тома.

— Я хочу назвать ее «Курс МВА для будущих миллионеров». Я хочу, чтобы из этой книги можно было узнать то, что известно реальным предпринимателям, но чему не учат в школах бизнеса. Это будет программа, которая поможет людям овладеть типом мышления миллионеров, о котором вы говорили. Я хочу, чтобы в ней были интервью с множеством людей, которые, как и вы, желали бы передать свои знания людям. Думаю, это будет удивительный бизнес, и мне страстно хочется им заняться. Уверен, что еще никто не додумался превратить передачу опыта и помощь другим в бизнес, и мне не терпится начать!

Майкл понимал, что Тому действительно пришла в голову отличная идея, он видел энергию и энтузиазм, с которым говорил о ней молодой человек.

— Это здорово! Теперь главное — не останавливаться. Не дай исчезнуть этой страсти и энергии. Закрепи их, немедленно начав действовать, чтобы почувствовать их реальность. Например, можно сделать веб-сайт.

— Да, обязательно, и нужно зарегистрировать название — это уже будет что-то реальное, правда? — Тому не сиделось в кресле, так ему хотелось начать действовать. Том сам удивлялся своим чувствам. Он взглянул на Майкла.

— Теперь я понимаю, что вы имели в виду, когда говорили, что надо найти свою страсть. Я не могу дождаться момента, когда начну действовать. Я не могу думать ни о чем другом.

— Так за дело! — подбодрил его Майкл. Видя, как оживлен и сосредоточен на своей цели Том, Майкл был доволен больше, чем если бы это была его собственная идея.

По шуму моторов, сбрасывающих обороты, спутники догадались, что скоро посадка. Они обменялись визитками. Том понимал, что для него начинается новая жизнь. Путешествие рядом с Майклом все изменило, и он знал, что Майкл поможет ему и в дальнейшем. Поскольку они сидели в носовой части, то вышли первыми. После того как открылась дверь самолета и они двинулись по зданию аэропорта к пункту паспортного контроля, Том с трудом сдерживался, чтобы не побежать. Майкл остановился и пожал руку своему молодому спутнику.

— Мне нужно на внутренний рейс, поэтому здесь я прощаюсь. Буду в офисе во вторник, позвони мне, и я помогу договориться еще о нескольких интервью с другими предпринимателями. Надеюсь, к тому времени у тебя будет готов бизнес-план!

Том ответил на рукопожатие.

— После всего, что вы мне рассказали, не сомневайтесь, я буду готов на все сто! Спасибо еще раз, я позвоню вам во вторник.

Майкл направился в свою сторону, а Том пошел к выходу в таком прекрасном настроении, какого и представить себе не мог, когда сел в самолет. Он был готов начать свой бизнес и поклялся себе, что ровно через год тоже будет успешным предпринимателем. Пока молодой человек размышлял, как ему повезло с мес-

том 1В, в голову внезапно пришла мысль. Он достал записную книжку, которую дал ему Майкл, отошел в сторону от толпы людей, спешащих мимо него к пункту паспортного контроля, и открыл чистую страницу. Большими жирными буквами Том написал себе записку и поставил напротив нее звездочку. Потом улыбнулся и перечитал написанное: «Стать успешным предпринимателем, который всегда путешествует на месте 1А!». Он засунул записную книжку обратно в карман пиджака и отправился на поиски интернет-терминала, чтобы зарегистрировать название своего бизнеса. Вскоре Том заметил интернет-кафе и ринулся навстречу новой жизни.

Заметки Тома

«Волшебный ингредиент»

- ✓ Предприниматели окружают себя выдающимися личностями и создают блестящую команду из людей, чьи навыки дополняют их собственные.
- ✓ Никогда не думай, что справишься со всем сам – не справишься.
- ✓ Команды создают синергию: два плюс два равняется пяти, если у тебя хорошая команда.
- ✓ Члены команды должны разделять твою страсть, веру и желание. Твоя задача – вдохновлять их.
- ✓ У великих предпринимателей есть великие наставники – найди себе наставника.
- ✓ Успех приходит, когда ты действуешь, – нужно зафиксировать свои слова и энтузиазм с помощью действия. Двигайся вперед, совершая новые действия. Не теряй времени.
- ✓ Если ты добился успеха, поделись с другими – и ты будешь тысячекратно вознагражден.
- ✓ Всегда носи с собой записную книжку – никогда не знаешь, с кем ты встретишься или какие идеи тебе понадобятся записать.
- ✓ Всегда путешествуй на месте 1А.

Предметный указатель

Б

Беспокойство 21–22

В

Вера в себя 42, 45, 46, 48, 58, 62, 89

важность 45

Возможность 37, 38, 59, 60, 61, 67, 68, 71–73, 98, 99, 103, 122, 125, 128, 143, 146

воспользоваться 29, 68, 93

подготовка к 73

сеять семена 61, 62, 67, 69, 73, 99, 119

создание условий для 68, 73

«Волшебный ингредиент»

138, 140, 151. *См. также*

Командная работа

Воображение 109, 121

Выбор 25, 37, 81, 98, 100
момента 51, 107, 113

Д

Давление 131

Действие 45, 71, 74, 80, 84, 100, 151

Делать то, что ты предпочел бы не делать 27

Деньги 36, 37, 39, 43, 46, 82, 96, 123

Ж

Жадность 43, 44

Желание 42, 44, 46, 71, 82, 85, 86, 96, 97, 99, 107, 109, 111, 114, 122, 138, 142, 151

Жонглирование 34

З

Знания 60, 87, 127, 128, 148

Зона комфорта 48, 53, 58, 59, 60, 61, 62, 115, 121

выйти за пределы 42, 54, 55, 58, 109

ощущение дискомфорта 54, 56

страх выйти из 57

И

Идея бизнеса 83, 119, 120, 137, 140, 145

Изменение 28, 32, 33, 55, 69, 70, 71, 146

К

Командная работа 140

важность 141, 143, 144

давать поручения и видеть реакцию 141

индивидуальный вклад 141

необходимость 144

синергия 141

Контроль 28, 29

Концентрация 69, 98
ослабить 35

Л

Ложь/самообман 70, 72, 73, 109, 138

Любовь 42, 44, 56

М

Мечта 44, 81, 82, 85, 86, 89, 109, 110, 114, 124, 132, 143, 144

Мотивация 48, 82, 89

Н

Напряженная работа 94, 99, 100, 139

потребность или привычка 94, 96, 98

стимулы 98, 100
удовольствие 87, 96, 97
Наставники 146

О

Образ-мечта 87, 109
Образование 31, 32
Оплачивать счета 38
Оптимизм 29
Ответственность 57

П

Пенсия 33, 35, 44, 51, 52
Победа 41, 43, 48, 59, 62, 85,
95, 106, 107, 109, 112, 114,
125, 128, 144
Поражение 56, 66, 107,
121–126, 129, 130, 133, 139
возможность 124
и обретение мудрости 123,
127
как ошибка 82, 123, 125,
130, 131, 133, 140, 142
как положительный опыт
123
как прекрасный урок 124
как процесс обучения 123,
125
Поступать так, как считаешь
нужным 37
Потенциал 32, 57, 60, 99
Предприниматель 31, 32, 36,
37, 44, 48, 56, 58, 69, 71, 72,
73, 93, 100, 125, 127, 137,
139, 142, 144, 145, 147, 148,
149, 150, 151
мотивация 37, 43
страсть важнее денег 36, 37,
43, 44
успешный 35, 37, 42, 43, 45,
48, 56, 61, 67, 70, 80, 94,
96, 103, 104, 106, 115,
121, 122, 124, 131, 138,
140, 143, 146, 147, 149
Принятие решений 71, 131
рассчитывать большие риски
133

Р

Риск 54, 127, 128, 129
опыт и здравый смысл 128
расчет 127
с точки зрения здравого
смысла 127
Рисковать 42, 54, 127, 129

С

Самодисциплина 96, 98, 100
Свобода 32, 33
Сила воли 108, 109, 115
Силы 21, 42, 48, 70, 80, 84, 93,
95, 99, 108, 119, 138
Создавать то, что тебе
хочется 37
Сомнения в себе 38
Страсть 27, 33, 36, 39–44, 46,
48, 52, 53, 57, 69, 80, 85,
88, 89, 95, 96, 106, 107,
109–112, 114, 115, 122,
138, 148, 151
важнее денег 43, 44
всепоглощающая 46, 138
Стресс 57, 131

Т

Талантливые люди 111
Тип мышления 32, 48
изменить 33
миллионера 31–34, 45, 48,
79, 110
наемного работника 31,
32, 33, 34, 45, 48, 79, 81,
94, 124
Трудности 42, 43, 54

У

Удача 67, 68, 69, 107
заставить работать на себя
67, 68, 138
как создать 67
ускользает 69
Упорство 105–111, 114, 121,
125, 139, 143
важность 105, 106, 111
как неочевидное качество
104, 106, 115

нехватка 108
 никогда не считать «нет»
 окончательным ответом
 108, 112, 115
 четыре шага 111

Успех 24, 25, 26, 28, 29, 30,
 32, 36, 37, 39, 40, 43–45, 47,
 48, 51, 54, 57, 66, 70, 74, 78,
 83, 84, 94, 97, 98, 99, 100,
 103–108, 110, 111, 119,
 120, 122, 123, 125, 126,
 132, 133, 140, 141, 144,
 146, 151
 не отвлекаться 85, 112
 не сбиться с пути 84
 основанный на принципах/
 идеях 29

Х

Хилл, Наполеон 25, 61, 67, 85,
 105

Ц

Цели 46, 61, 70, 79–89, 96, 97,
 98, 100, 104, 107–109, 111,
 113, 115, 121, 128, 138,
 139, 148
 достижение 46, 79, 81, 83,
 86, 87, 96, 108, 138, 143,
 144
 записывать 33, 77, 83, 84,
 85, 89, 98, 111, 113
 и подсознательное 83, 84
 концентрация на 84, 85, 86,
 87, 98
 личные 81
 недостижимые 79, 81, 82,
 86, 87, 89
 ограниченные временем
 83, 85
 почему, что, как 81

представить, добиться 24,
 25, 26, 28, 36, 39, 40, 44,
 45, 46, 54, 70, 74, 80, 83,
 84, 97, 107, 108, 112, 113,
 115, 123, 125, 132, 140,
 141, 146
 представить осуществлен-
 ной 84
 просмотр 84, 89, 98, 103
 установление 80, 83
 четко определенные 80, 83,
 85, 87

Ч

Честность 70, 72, 73, 74
 Чувство неудовлетворенности
 работой 38

Я

«Я уверен в», акроним 29, 45,
 46, 48, 53, 62, 66, 73, 74, 77,
 79, 89, 94, 97, 100, 104, 109,
 115, 120, 121, 133, 138,
 139, 145
 Возможность поражения
 121, 133, 139
 Выйди за пределы зоны ком-
 форта 53, 62, 121, 138
 Едва ли тебе помогут везение
 и самообман 70, 73, 138
 Ежедневное удовольствие от
 напряженной работы 94,
 100, 139
 Невероятное упорство 105,
 115, 139
 Расставь цели 79, 89, 139
 Увлечение и страсть 46, 48,
 138
 Я уверен в себе 46, 48, 138

Кордок Ричард Паркс

АПГРЕЙД МЫШЛЕНИЯ

Взгляд на бизнес
с высоты 10 000 метров

Технический редактор *Н. Лисицына*

Корректор *И. Голубева*

Компьютерная верстка *А. Абрамов*

Художник обложки *А. Антипин*

Подписано в печать 17.05.2006. Формат 84×108¹/₃₂.

Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.

Объем 5,0 печ. л. Тираж 5000 экз. Заказ №

Альпина Бизнес Букс

123060 Москва, а/я 28

Тел. (495) 105-77-16

www.alpina.ru

e-mail: info@alpina.ru



П И О Г Л О Б А Л

ИНВЕСТИРУЙТЕ ЦИВИЛИЗОВАННО

ПАЕВЫЕ ФОНДЫ П И О Г Л О Б А Л

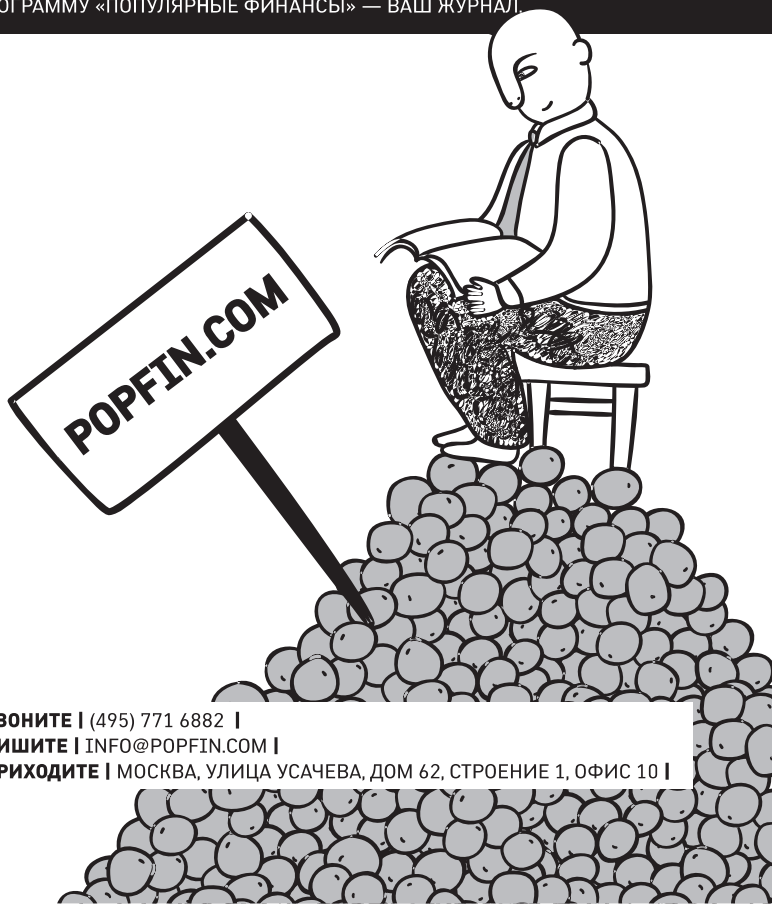
Сбербанк России (генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 03.10.2002 г.) является банком-агентом открытых паевых инвестиционных фондов под управлением Управляющей компании ЗАО "П И О Г Л О Б А Л Эссет Менеджмент" (Москва, Газетный пер., 5; тел. (495) 960-2-960; лицензия на право осуществления деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00003 выдана ФКЦБ РФ 17.04.96 г.). Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты работы фондов в прошлом не опережают доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, внимательно ознакомьтесь с правилами доверительного управления паевого инвестиционного фонда.

Список пунктов по приему заявок — на сайте банка-агента. Полная информация о фондах — на сайте Управляющей компании www.pioglobal.ru

ЖУРНАЛ О ТОМ, КАК НАКОПИТЬ, СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ

ПОПУЛЯРНЫЕ ФИНАНСЫ

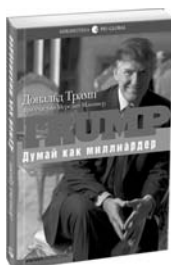
ЕСЛИ ВЫ РЕШИЛИ ОПТИМИЗИРОВАТЬ СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ И ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ, САМОСТОЯТЕЛЬНО РАССЧИТАТЬ ДОХОДНОСТЬ ПАЕВОГО ИЛИ БАНКОВСКОГО ФОНДА, ВЫБРАТЬ ПЕНСИОННУЮ ИЛИ СТРАХОВУЮ ПРОГРАММУ «ПОПУЛЯРНЫЕ ФИНАНСЫ» — ВАШ ЖУРНАЛ.



| ЗВОНИТЕ | (495) 771 6882 |

| ПИШИТЕ | INFO@POPFIN.COM |

| ПРИХОДИТЕ | МОСКВА, УЛИЦА УСАЧЕВА, ДОМ 62, СТРОЕНИЕ 1, ОФИС 10 |



Думай как миллиардер:

Все, что следует знать об успехе, недвижимости и жизни вообще

*Дональд Трамп,
пер. с англ., 2-е изд., 2006, 250 с.*

Гений недвижимости, автор бестселлеров и звезда телеэкрана Дональд Трамп рассказывает, как правильно относиться к деньгам, карьере, собственным талантам и к жизни вообще. В книге вы найдете великолепные советы признанного специалиста по поводу вложения средств в недвижимость: от методов общения с брокерами до рекомендаций по поводу реконструкции зданий и оценки недвижимости. Автор также любезно приглашает вас за кулисы знаменитого телешоу The Apprentice (российская версия этого реалити-шоу идет под названием «Кандидат»).



Как стать богатым

Аудиокнига

*Дональд Трамп, пер. с англ., 2006;
фонограмма — Медиакнига 2006.*

Бестселлер Дональда Трампа «Как стать богатым» теперь в аудиоверсии! Риелтор-миллиардер, автор книг и телеведущий Дональд Дж. Трамп открывает секреты своего успеха. Он поведает о том, как правильно вкладывать деньги; производить впечатление на руководителя и получать повышение; успешно управлять бизнесом; нанимать, стимулировать и увольнять сотрудников; поддерживать доброе имя своей торговой марки; мыслить по-крупному и жить на все сто. Аудиокнига полна деловых советов и житейской мудрости и рассказывает о том, как легальным образом создаются огромные состояния и как управлять первоклассным бизнесом.



Семь навыков высокоэффективных людей:

Мощные инструменты
развития личности

Стивен Р. Кови, пер. с англ., 2006, 375 с.

Перед вами уникальное издание, признанный «международный бестселлер №1», автор которого, Стивен Кови, — известный во всем мире специалист по проблемам руководства, семьи и межличностных отношений, в 1996 г. вошедший в число 25 самых влиятельных людей США. Билл Клинтон назвал «Семь навыков» настольной книгой каждого человека, стремящегося к успеху. Данная работа носит универсальный характер, поскольку основана на «естественных законах» — принципах и правилах, действующих всегда и везде.



Бизнес — это психология:

Психологические координаты жизни
современного делового человека

Марина Мелия, 3-е изд., 2005, 329 с.

Какие свойства и качества отличают очень успешных от просто успешных? Почему судьба благосклонна к одним, лояльна к другим и жестоко наказывает третьих? Как разгадать и изменить свой жизненный сценарий? Почему дети такие неблагодарные? Как справиться с кризисом середины жизни? Почему, когда заветная цель достигнута, вдруг наваливается смертная тоска? И главное — почему люди такие разные? На эти и другие вопросы отвечает книга Марины Мелия, психолога с многолетним стажем и генерального директора консультационной компании «ММ-Класс».

ВЕДОМОСТИ

THE WALL STREET JOURNAL & FINANCIAL TIMES

НОВЫЙ ВЫПУСК 2006



**УЖЕ
В
ПРОДАЖЕ**

По вопросам приобретения обращайтесь к Анне Бочковой
e-mail: a.bochkova@vedomosti.ru