

Билл КУЭЙН

***10 ПРАВИЛ,
которые необходимо
НАРУШИТЬ***

***10 ПРАВИЛ,
которые необходимо
СОЗДАТЬ***

*Что делать,
а чего не делать
для сотворения
своей судьбы.*

Содержание

<i>Введение. Создавая свою судьбу</i>	<i>3</i>
<i>Раздел 1</i>	<i>7</i>
<i>10 ПРАВИЛ, которые необходимо НАРУШИТЬ</i>	<i>7</i>
<i>Правило № 1 “Не тратьте время на мечты”</i>	<i>9</i>
<i>Правило № 2 “Лучшие вещи в мире бесплатны”</i>	<i>16</i>
<i>Правило № 3 “Ты слишком молод, чтобы не работать”</i>	<i>22</i>
<i>Правило № 4 “Не раскачивайте лодку”</i>	<i>27</i>
<i>Правило № 5 “Постройте супермышеловку, и мир выстроится в очередь у вашей двери”</i>	<i>31</i>
<i>Правило № 6 “Вы не можете быть в двух местах сразу”</i>	<i>37</i>
<i>Правило № 7 “Трудная работа вознаграждает сама себя”</i>	<i>42</i>
<i>Правило № 8 “Предлагайте конструктивную критику”</i>	<i>46</i>
<i>Правило № 9 “Принимайте только весомые оправдания”</i>	<i>52</i>
<i>Правило № 10 “Не путайте бизнес с развлечением”</i>	<i>56</i>
 <i>Раздел 2</i>	
<i>10 ПРАВИЛ, которые необходимо СОЗДАТЬ</i>	<i>62</i>
<i>Правило № 1 Выходи и требуй то, что принадлежит тебе</i>	<i>64</i>
<i>Правило № 2 Получите полную информацию</i>	<i>71</i>
<i>Правило №3 Стань НЕ-равным</i>	<i>77</i>
<i>Правило №4 Лучшие иметь пол-арбуза, чем целую вишню</i>	<i>84</i>
<i>Правило №5 Принимайте и плохие решения</i>	<i>89</i>
<i>Правило № 6 Развивайте проникающее видение</i>	<i>94</i>
<i>Правило №7 Скажи мне, кто твой друг - и я скажу, кто ты ...</i>	<i>99</i>
<i>Правило №8 Правило Билла: покажи людям, что они будут от этого иметь</i>	<i>105</i>
<i>Правило №9 Станьте немного сумасшедшим</i>	<i>110</i>
<i>Правило №10 Наслаждайтесь путешествием</i>	<i>116</i>
<i>Заключение</i>	<i>120</i>

Введение

Создавая свою судьбу

*“Даже если законы уже написаны, это не означает, что
их не следует менять”*

Аристотель

Был чудесный летний день.

Моя жена Джинн была беременна нашей второй дочерью Катлин. Мы обедали, наслаждаясь обществом нашей старшей дочери Аманды. Сидя за столом, мы могли наблюдать за морскими воротами Форт Лаудердейл, штат Флорида. Я хочу объяснить: Я ЛЮБЛЮ ЭТОТ УЧАСТОК ВОДЫ.

Вообще-то, я люблю практически любой участок воды, но этот — в особенности.

Солнце висело низко над горизонтом, закат лишь начинался. Дневной зной начал уступать место более приемлемому теплу, которое медленно растапливало кубики льда в наших бокалах. Аманда дремала в своих ходунках, давая нам с Джинн возможность поговорить друг с другом.

Я гордился собой. Ведь я только что привез свою семью на два дня в один из наиболее замечательных курортных городов мира! Мы были расслаблены, удовлетворены и довольны.

И произошло то, что изменило мой спокойный, безопасный, удобный и самодовольный мир.

Солнце исчезло, закрытое огромной тенью, упавшей на наш стол. Я посмотрел вверх и увидел ее. Это было не судно. Это была яхта.

Словно посланец из моего подсознания она медленно проплывала мимо моего закутка мироздания. Она была так близко, что даже я со своим убогим зрением мог до мельчайших подробностей видеть каждую ее деталь.

Пока яхта проплывала мимо, прошло довольно много времени. И по мере того, как она проплывала, вместе с ней уплывало и мое самодовольство. Когда корма поравнялась с нашим столом, я увидел на борту яхты группу пассажиров, которые смеялись и улыбались. Было видно, что им очень весело, и я сам чуть не засмеялся вслух. И в этот момент меня осенило: “Эти люди живут по другим правилам”.

Забывшие мечты

Джинн заметила выражение моего лица и взяла меня за руку. “Что случилось? — спросила она. - В чем дело?”.

“Я забыл о своей мечте”, - сказал я. Все эти годы я ходил на занятия, получал степени и преподавал в университетах. Я очень

упорно работал над книгами, выступлениями и подготовкой лекций. И, тем не менее, я на сто процентов уверен, что ни один из людей на той яхте, по крайней мере, ее владелец, — не являются преподавателями колледжа. Я забыл о том, что в мире много денег, и нет абсолютно никакой причины, которая не позволяла бы НАМ иметь их больше.

Той ночью мы засиделись допоздна. Это происшествие 7 июля 1993 года изменило нас обоих. Той ночью мы приняли решение. Мы решили по-новому, реально посмотреть на то, как жили, какие цели перед собой ставили и какие действия предпринимали для того, чтобы получить то, чего мы хотели.

Друзья мои! В тот день мы с Джинн приняли на себя обязательство объединить наши мечты. Мы приняли несколько трудных решений — делать то, что нам не обязательно нравилось, но для того, чтобы получить то, что мы хотели для нашей семьи. Мы спланировали создание постоянного дохода и тот стиль жизни, который позволил бы нам реализовать наши мечты. Короче говоря, мы начали создавать свою судьбу.

Почему я написал эту книгу

С того судьбоносного дня в нашей с Джинн жизни произошли огромные изменения. Благодаря тому, что нашли время обновить наши мечты и поставить новые цели, мы смогли сделать в нашей жизни намного больше. Нас больше не устраивает быть членами экипажа, выслушивать приказы, зависеть от того, что кто-то другой указывает нам курс и контролирует нашу судьбу. Сегодня, и я с гордостью говорю это, мы являемся капитанами своего собственного корабля.

Вот почему я написал эту книгу. Я хотел помочь вам спроектировать ваше собственное будущее, указав на “путеводные маяки” — или правила, которые дадут вам силу проложить свой собственный курс по жизни. Возможно, вам придется создать для себя несколько новых правил... и бросить вызов некоторым из старых!

Бросьте вызов правилам... и управляйте вызовом, брошенным вам

О необходимости бросать вызов правилам я узнал в раннем детстве. Когда мне было 14 лет, я стал терять зрение из-за фрагментарного перерождения тканей глаз. На сегодня я практически слеп — не могу водить машину, читать или видеть улыбки моих детей, если они находятся на расстоянии более метра от меня.

Представьте, что вы надели очки со стеклами, покрытыми тонкой нефтяной пленкой. Теперь наклейте посередине каждой из линз обрывку черной бумаги и вы сможете увидеть только то, что не перекрывается бумагой. Это то, что вижу я.

Для того, чтобы преодолеть ограничения, воздвигнутые передо мной моим физическим недостатком, мне пришлось научиться бросать вызов правилам. Я мог бы воспользоваться своим недостатком в качестве оправдания за ограниченность моих достижений, но это не в моем стиле. На раннем этапе жизни я решил установить свои собственные правила для получения желаемого от жизни, а не того, что, по мнению других, было мне уготовано.

Ну а как вы? Какие вызовы брошены вам? У каждого есть тот недостаток, который ему необходимо преодолеть. Может, это ваша застенчивость. Может, отсутствие уверенности в себе. Может быть, вы происходите из неблагополучной семьи. А может, просто сами неблагополучны. Очень часто эти недостатки становятся препятствием на пути к нашей мечте.

Каким бы ни был вызов, вы никогда ни к чему не придете, если просто ПРИНИМАЕТЕ правила, которые были установлены для вас другими. Если вы хотите творить свою собственную судьбу, вам придется бросить вызов некоторым старым правилам и придумать новые.

Еще о книге

Я разделил правила, о которых вы будете читать, на две категории — 10 правил, которые необходимо нарушить, и 10 правил, которые необходимо создать. Давайте взглянем на то, что вы узнаете в каждой из этих категорий.

10 правил, которые необходимо нарушить.

В первой части книги я призываю вас нарушить 10 правил, которые мы обычно соблюдаем, о которых все мы слышали или говорили всю свою жизнь. Все эти старые клише, или правила, возможно, были полезны и значимы в прошлом, но сейчас они не приносят пользы. Более того, 10 правил, которые необходимо нарушить, сдерживают нас.

К примеру, 500 лет назад Колумб оказался достаточно мудр для того, чтобы бросить вызов общепринятому мнению о том, что Земля плоская. Благодаря тому, что Колумб осмелился бросить вызов этому правилу, он изменил путь развития всего мира. Точно также, для того, чтобы мы изменили свой собственный путь и создали свое собственное будущее, мы должны нарушить эти 10 правил и начать делать это немедленно!

10 правил, которые необходимо создать

С другой стороны, 10 правил, которые необходимо создать, не подвержены влиянию времени! Они никогда не устареют. Подобно Десяти заповедям Библии, 10 правил, которые необходимо создать, являются неизменными, универсальными законами.

Эти правила истинны во всех культурах и во все времена.

Каждый должен следовать этим правилам, иначе он рискует потерпеть поражение подобно капитану, который игнорирует обозначение фарватера и сигналы маяка и рискует привести свой корабль на прибрежные скалы.

Установка паруса

Сотворение своей судьбы — задача не из легких. Вам будет необходимо пойти на некоторые жертвы. Вам понадобится дисциплина. И, конечно, смелость.

Но как только вы устанавливаете парус и начинаете прокладывать собственный курс, вы в первую очередь обретаете чувство, которое называется СВОБОДА!

Это свобода прокладывать свой собственный путь по жизни. Это свобода быть капитаном своего корабля. И самое главное, свобода претендовать на жизнь достатка вместо того, чтобы принимать жизнь компромисса.

Читая эту книгу, исследуйте правила, по которым вы строите свою жизнь сейчас. А затем внимательно выберите те правила, которые дадут вам силу создать свою собственную судьбу.

Раздел 1

10 ПРАВИЛ, которые необходимо НАРУШИТЬ

- Правило 1 “Не тратьте время на мечты”*
- Правило 2 “Лучшие вещи в мире бесплатны”*
- Правило 3 “Вы слишком молоды, чтобы не работать”*
- Правило 4 “Не раскачивайте лодку”*
- Правило 5 “Постройте супермышеловку, и мир
выстроится в очередь у вашей двери”*
- Правило 6 “Вы не можете быть в двух местах сразу”*
- Правило 7 “Трудная работа вознаграждает сама себя”*
- Правило 8 “Предлагайте конструктивную критику”*
- Правило 9 “Принимайте только весомые оправдания”*
- Правило 10 “Не путайте дело с развлечением”*

Обзор

Разумное неподчинение

Раздел этой книги “10 правил, которые необходимо нарушить” призван помочь вам изменить взгляд на некоторые устаревшие клише, мифы и правила. Но не нужно принимать мои слова на веру. Я хочу, чтобы вы оценили “правила”, представленные вам, и определили, имеют ли они ДЛЯ ВАС какое-либо значение, когда вы строите свое будущее.

Иными словами, я бросаю вам вызов “разумно не подчиняться”. Не я изобрел это выражение. Термин “разумное неподчинение” применяется в программе дрессировки собак-поводырей для помощи слепым в их повседневной жизни.

В процессе дрессировки выбраковывают две категории собак. В первую очередь, конечно, выбраковывают собак, неспособных подчиняться командам хозяина. Но также выбраковывают и тех собак, которые выполняют ТОЛЬКО команды, не принимая во внимание изменение ситуации.

Почему? Для ответа на этот вопрос, представьте себе такую ситуацию: слепой человек, которого ведет собака-поводырь, стоит у перехода, ожидая зеленого сигнала светофора. Когда загорается зеленый сигнал, собака, предположительно, должна перевести человека через улицу. Но в это время к переходу на большой скорости приближается большая машина, которая не собирается тормозить. Собака, которая просто следует правилу “Иди на зеленый свет” поведет своего хозяина прямо под колеса машины! Однако собака, которая “разумно не подчиняется”, не будет следовать тому, чему ее обучили в процессе дрессировки. Она подождет и проследит за дальнейшими действиями машины. Иными словами, она не подчиняется правилам!

А как действуете вы? Будете ли вы следовать правилам только потому, что вас так учили? Или оцените свое положение и примете решение, основанное на вашей способности осмысливать факты? Будете ли вы строить свою собственную судьбу или позволите устаревшим правилам определять ее?

Если вы измените свое мышление, то СМОЖЕТЕ изменить свою жизнь и свою судьбу!

Правило № 1

“Не тратьте время на мечты”

Те, кто теряет мечту — потеряны.

Пословица аборигенов Австралии

Давайте начнем эту книгу с истории, которая произошла в действительности. Речь идет о человеке, у которого была мечта. Ларри Уолтере всегда хотел летать. Он вступил в военно-воздушные силы, чтобы стать летчиком. К сожалению, он не обладал достаточно хорошим зрением, и ему пришлось оставить службу, так и не научившись летать.

Этот отважный человек сидел в своем плетеном кресле, наблюдая, как над его головой пролетают пассажирские самолеты. Однажды он решил присоединиться к ним. Он отправился в магазин и приобрел несколько метеорологических шаров. Наполнив шары гелием, он привязал их к своему креслу. Затем он привязал кресло к своему джипу, захватил с собой несколько бутербродов и бутылок с водой и отправился за город для недолгого, как он представлял себе, развлекательного полета над окрестностями.

Ларри был сообразительным и понимал, что рано или поздно ему придется опускаться вниз. Поэтому он захватил с собой и дробовик. Он планировал расстрелять несколько шаров для того, чтобы плавно опуститься на землю ПОСЛЕ того, как его мечта воплотится в жизнь.

К несчастью, метеорологические шары обеспечили гораздо большую подъемную силу, чем рассчитывал Ларри, и стремительный подъем прекратился только на высоте почти четырех тысяч метров. Ветер понес его в воздушное пространство международного аэропорта Лос-Анджелеса, где его и заметил пилот пролетающего самолета. Представьте себе удивление диспетчеров, когда пилот сообщил на землю о том, что пролетает мимо человека в кресле и с ружьем. И это на высоте почти четырех тысяч метров!

Ларри дрейфовал по воздуху в течение 14 часов, и его стало сносить в сторону моря. Его спасли с помощью вертолета и вернули на землю. Когда репортер спросил его, зачем он это сделал, Ларри ответил: “Ну, нельзя же человеку просто сидеть без движения!”

В этой истории кроется большой урок. Когда вы стремитесь к достижению своей мечты, ваши действия могут показаться другим глупыми. Но помните — это ВАША мечта, а не их, поэтому примите совет Ларри Уолтера: “Нельзя просто сидеть без движения — нужно обязательно что-то делать!”

Зачем нам нужны мечты

Правило “Не тратьте время на мечты” не просто глупо. Оно опасно. (Хотя и не так опасно, как находиться в кресле на высоте почти четырех тысяч метров, но опасно все равно). Вы ДОЛЖНЫ мечтать. Без мечты мы приговорены принимать существующее положение вещей. Без мечты мы не смогли бы ничего достигнуть.

Мечты мотивируют нас и поддерживают наше движение. Когда нас преследуют напасти, именно мечты помогают нам собраться с силами для того, чтобы противостоять им. Мы с женой провели очень много времени, мечтая. Мы тщательно записываем наши мечты, время их реализации и то, как они изменяют нашу жизнь.

Мечта — это очень важная сила в строительстве богатства, укреплении связей или создании успеха. Мы можем мотивировать других людей, если знаем их мечты. Представьте, какая сила в том, чтобы оказать помощь людям в обретении того, чего они хотят. Они станут вашими друзьями на всю жизнь.

Кому интересны ваши мечты?

Очень мало людей имеют конкретную мечту. В результате этого возникает множество проблем. Во-первых, человек без мечты вряд ли станет счастливым. Во-вторых, человек без мечты вряд ли станет принимать во внимание мечты других людей и он вряд ли задаст кому-либо самый важный в жизни вопрос: “Чего ты действительно хочешь, и как я могу тебе помочь в этом?”.

Меня поражает то, насколько люди понятия не имеют о том, чего же хотят другие. Практически любому человеку необходимо знать, чего хочет ДРУГОЙ. Как вы можете мотивировать Другого человека, если понятия не имеете о том, что им движет?

В корпоративной Америке мы явно утратили умение мотивировать других, действительно помогая им достичь их мечты.

Возможно у вас на работе это и не так. Но спрашивает ли ваш начальник: “Какая ваша самая большая мечта, и как я могу помочь вам достичь ее?”

Мы не можем мотивировать самих себя на преодоление ежедневных трудностей, если у нас нет мечты. Мы не можем мотивировать других, если не знаем, каковы их мечты. Это так просто.

Мечты и реальность

Правило, которое данная глава предлагает нарушить, можно было бы назвать так: “Реально смотри на вещи”. Те, кто помоложе, могли бы сказать: “Будь реалистом”. Все они твердят об одном: “Не устанавливай слишком высокие цели — разочаруешься”. Вы думаете,

что это хороший совет, так как он защищает людей? Но вместо того, чтобы защищать людей, нам следовало бы показать как получить то, что они хотят.

Большинство людей уменьшают свои мечты так, чтобы они поместились в их перспективу реальности. Это нехорошо — и неправильно. Нам необходимо научиться самим и научить других расширять реальность до размеров нашей мечты!

Вы урезали свои мечты? Вы начали искать компромиссы в жизни вместо того, чтобы требовать большего? Если вы отвечаете утвердительно, то вы не одиноки в этом. Большинство людей сидят в комфортной зоне собственного изготовления. Они очень удобно подогнали свои мечты под реальность своей жизни. Они выбросили так много, что больше и не помышляют об этом.

Как мы создаем комфортную зону? Давайте проиллюстрируем это примером. Представьте себе воображаемую семейную пару. Обоим по тридцать. Познакомьтесь: Джесс и Дженис Джонсон. Они женаты уже восемь лет, у них двое детей — четырех и шести лет. Джонсоны выросли в Детройте, но сейчас у них красивый дом во Флориде.

Джесс — инженер. Дженис работает в отделе рассмотрения жалоб страховой компании. У них две зарплаты, две машины в рассрочку, заложенная недвижимость и небольшие сбережения. Иными словами — типичная семья.

Джесс ездит на “шевроле”. Он хотел спортивную машину, но она стоила слишком дорого, да и не вполне подходила в качестве семейной машины. Ему нравится играть в гольф, но это тоже очень дорого стоит. Кроме того, он очень много работает и предпочитает проводить уик-энды в кругу семьи. Правда, ему часто приходится брать работу на уик-энд домой.

Дженис не нравится оставлять младшего ребенка в детском саду. Ее старшая дочь идет туда после школы, и дети находятся там до тех пор, пока Дженис не сможет их забрать. Затем она мчится домой, чтобы приготовить ужин.

Родители Дженис весь прошлый год проболели. К сожалению, для того, чтобы слетать в Детройт и навестить их, не было ни времени, ни денег. Там живет сестра Дженис, поэтому она спокойна за родителей. Дженис часто звонит туда, но только после пяти утра — так это стоит дешевле.

Две недели в году у семьи отпуск. Обычно они ездят навестить родственников. Когда они возвращаются обратно, Джесс делает то, до чего обычно руки не доходят, например, красит дом. Ему вообще-то не очень нравится тратить на это отпуск.

Были ли у них мечты, когда они были помоложе? Наверное, да. Они мечтали об отдыхе, путешествиях, хороших машинах, свободном времени и другой “роскоши”. Им, наверное, хотелось бы иметь деньги для того, чтобы они могли позаботиться о родителях Дженис,

действительно отдохнуть и воспитывать детей дома, а не в детском саду. И это не просто мечты. Это разумные цели.

Есть ли у них мечты сейчас? Их мечты сейчас, наверное, маленькие. Возможно, Джесс хотел бы получше играть в гольф. Возможно, Дженис мечтает о том, чтобы ее младшая дочь провела свой последний перед школой год дома. Но, возможно, они об этом стараются даже не думать.

Почему у них нет большой мечты? Потому что если бы их мечты были большими, как тогда, когда они были моложе, то неспособность достичь этого разрушила бы их.

Почему их это не волнует? Потому что они окружили себя такими людьми, которые живут точно так же. Они уменьшили свои ожидания. Их друзья, соседи и родственники в таком же положении.

Понимаете, Джесс и Дженис рационализировали свое положение. Они желают воспринимать вещи такими, как они есть, потому что не видят, как это можно изменить. Более того, они ассоциировали себя с другими людьми, которые тоже приняли status quo.

Соглашаясь оставаться средними, Джесс и Дженис находятся в своей комфортной зоне. Не поймите меня неправильно. В комфортной зоне удобно. Как только вы принимаете ограничения этой зоны, страдания и безысходность в общем сходят на нет. К сожалению, они не заменяются счастьем или чувством достижения. Вы всего лишь соглашаетесь.

Что же им делать? По-моему, этой семье нужно немного разозлиться! Им нужно серьезно оценить свое положение и провести некоторые изменения. Но прежде, чем приступить к действиям, им необходимо серьезно заняться построением мечты.

Джесс и Дженис, как и все мы, должны спросить: “А какой МОГЛА БЫ быть жизнь? Им необходимо МЫСЛЕННО УВИДЕТЬ другой стиль жизни. Бог не создал человека для того, чтобы он был средним или заурядным. Мы Его величайшее творение. Эта пара, как и все мы, должна жить, соответствуя Божественному созидательному гению.

Джессу и Дженис необходима большая, сильная, несокрушимая и восхитительная мечта. Они должны задать некоторые трудные вопросы. Им необходимо воспользоваться шансом и попытаться воплотить в жизнь свои мечты.

Не придется ли им покинуть комфортную зону? Придется, но это и хорошо. Конечно, это будет стоить им некоторого дискомфорта. Они будут испытывать ГОЛОД за чем-то большим. Им придется расширить свою реальность до размеров своей новой мечты. Но если им удастся достичь своей мечты, только вообразите, какой стиль жизни будет у них.

Что помешает Дженис остаться дома с детьми, если она сделает

такой выбор? Что помешает Джессу иметь две машины? Разве плохо иметь спортивный автомобиль, и машину для семьи? Как бы себя чувствовали родители, которые **МОГУТ ПРОВОДИТЬ ВРЕМЯ** с детьми, наслаждаясь тем их периодом жизни, когда формируется личность? И какие уроки жизни они преподали бы своим детям? Учили бы они их тяжело работать лишь для того, чтобы оставаться во все том же заурядном положении? Или, скорее всего, родители научили бы совсем другому — обретению мечты, которая чего-то стоит, и добиться ее воплощения?

О чем ваши мечты?

У каждого свои мечты. Не все хотят иметь машину, яхту или оставаться дома и воспитывать детей. Кому-то нравится путешествовать, а кому-то нет. Ваши мечты — это личное выражение ваших самых сильных желаний. Главный вопрос:

“А чего хотите именно **ВЫ**?”

Размеры и тип вашей мечты зависят от того, что происходит в вашей жизни прямо сейчас. Большинство людей проходят через одни и те же стадии развития мечты. Вначале их мечта очень маленькая, но затем она растет в зависимости от возраста и достижений. Человек, у которого хронически не хватает денег в конце месяца, вряд ли мечтает о большой яхте. С другой стороны, человек, достигший всех материальных благ, которых хотел, может сконцентрироваться на более значительной мечте.

Давайте рассмотрим эти стадии.

Мечта **ВЫЖИТЬ**. Эта мечта для людей, у которых “месяц длиннее денег”. Они просто мечтают о том дне, когда смогут регулярно полностью оплачивать свои счета. Заработать достаточно для того, чтобы дотянуть до следующего месяца — это основная проблема миллионов людей.

Мечта **МАТЕРИАЛЬНАЯ**. Нас воспитывают в предубеждении, что **ХОТЕТЬ** чего-то материального — это не очень хорошо. Но это неправильно. Это нормально иметь материальные желания. Это не то же самое, что быть материалистом. Материалист — это тот, кто пытается обрести счастье через обладание материальными благами.

Есть ли нечто, что вы хотели бы иметь? Как на счет спортивной машины, дома лучше или яхты? А почему бы и нет? В этом нет ничего плохого!

Мечта о **ДОХОДЕ**. Некоторые люди хотят иметь уровень дохода, превышающий тот, который они имеют. Мы с женой когда-то размышляли о том, насколько стабильной и свободной могла бы быть наша жизнь, если бы мы могли достичь определенного уровня дохода.

Проблема состоит в том, что доход обычно зависит от продолжительности работы. Поэтому очень трудно получить

желаемый уровень дохода, если вы не продолжаете работать.

Некоторые умные индивидуумы открыли путь создания ПОСТОЯННОГО дохода. Это деньги, которые продолжают поступать, даже если вы прекратили работать.

Мечта о **СТИЛЕ ЖИЗНИ**. Почему бы вам не насладиться прекрасным стилем жизни? Стил жизни — это сочетание наличия денег с наличием времени, для того, чтобы их тратить. Многие врачи зарабатывают большие деньги, но поскольку их время постоянно кому-то нужно, их жизнь больше похожа на жизнь в тюрьме! Мечта о совершенном стиле жизни — это ваша мечта.

Мечта о **САМОВЫРАЖЕНИИ**. Как бы вы жили, если бы у вас было все, что вы хотите: деньги, стил жизни, прекрасные отношения и так далее. Как бы вы выразили себя? Некоторые играют на музыкальных инструментах. Другие изучают иностранные языки. Третьи принимают больше участия в жизни общины и занимаются благотворительностью.

Большинство людей, которые достигли стадии мечты о самовыражении, уже финансово успешны. Теперь они могут направить свои устремления на действительно интересную деятельность. Они могут расти как личность, делиться с обществом или с семьей, и, в конечном итоге, реализовать полностью свой потенциал.

Мечта о **ДУХОВНОСТИ**. У каждого свое понятие о Боге и о месте человека на земле. Лично я верю в то, что лучший путь служения Богу — это служение другим людям. Это ведет нас к большему пониманию духовной сущности жизни. От нас ожидается, что мы используем таланты, данные нам Богом, для полной реализации нашего потенциала.

Это мечта наивысшего порядка. Вы бы пожертвовали свои деньги церкви, работали бы в миссии или помогали бы членам семьи? Если вы реализовали все иные мечты, у вас больше свободы для достижения мечты духовной.

Конечно, для того, чтобы вести духовную жизнь, вам нет нужды быть богатым или выйти на пенсию. Даже самые бедные люди могут быть глубоко духовны. Но я говорю о том, чтобы оказывать СУЩЕСТВЕННОЕ влияние на благосостояние других. Это может происходить либо в форме денег, либо в форме времени. И если вы не позаботились об этих двух элементах собственной жизни, очень трудно говорить о том, чтобы свободно отдать это другим.

Обретите мечту

Действительность такова, что все достижения, вне зависимости от того, значительны они или нет, стали возможны лишь после того, как у людей, связанных с ними, возникла мечта. Всегда помните о

том, что строительство хижины на дереве для игр ваших детей и строительство Великой китайской стены имели одно скромное начало — они начинались как мечта. Не позволяйте другим сдерживать вас. Поищите и обретите мечту!

Смотрите вперед

Если вы смотрите вперед и видите, что проживете остаток жизни как “средний человек”, вам необходима мечта. Увидьте себя успешным человеком, который достиг чего-то существенного.

Личные заметки

С концепцией мечты нас с женой познакомили несколько лет назад. К тому времени мы уже стали средними людьми, увязшими в своей комфортной зоне. Наши мечты сжались до размеров реальности.

Правда, у нас был хороший дом, и моя жена нигде не работала, занимаясь воспитанием детей. Однако мы ясно не определили, каковы наши настоящие мечты. Когда мы узнали о визуализации стадий развития мечты, мы зажглись этим. Сейчас нас ведут действительно восхитительные мечты.

Мы записали и описали наши мечты на большой доске и прикрепили ее над столом. Это первое, что мы видим, когда просыпаемся утром, и последнее, что мы читаем на ночь. Мы начали делиться друг с другом нашими мечтами и вместе работать для их достижения.

То, что мы нарушили правило “Не тратьте время попусту на мечты”, сблизило нас и дало нам возможность двигаться навстречу собственной судьбе. Продолжайте мечтать!

Правило № 2
“Лучшие вещи в мире бесплатны”

Лучшие вещи в мире НЕ бесплатны — они бесценны!
Билл Куэйн

Это сказки, что лучшие вещи в мире бесплатны. Обычно их рассказывают люди, у которых нет либо достаточного количества денег, либо времени, чтобы получить то, что они хотят. Посмотрите на факты. Не попадитесь в ловушку заблуждения, что вы сможете получить самое лучшее без затраты времени и денег. Не сможете!

Что является лучшим в жизни?

Что вы считаете “лучшим в жизни”? Это довольно личная тема. Вот некоторая часть того, что большинство из нас назвало бы “лучшими вещами в жизни”.

Дети:	смех, улыбки, первый шаг, рождение, выздоровление после болезни, объятие, поцелуй, “Я тебя люблю”, подарок.
Природа:	пляж, океан, горы, снегопад, голубое небо, длинные летние дни, пение птиц.
Семья:	любовь, единение, отдых, безопасность, преданность, наследие, забота.
Люди:	помощь, дружба, товарищество, восхищение.
Супруг:	любовь, забота, взаимность, планирование, дружба, смех, воспоминания, рост.
Путешествие:	приключение, комфорт, знакомство с новым, веселье, опыт.
Жизнь:	рост, зрелость, энергия, молодость, мудрость, сострадание.
Дом:	безопасность, комфорт, красота, гнездо.
Духовность:	любовь, сострадание, понимание, вера, свобода, принадлежность, обещание.

Может, вам нравится что-то другое. Но что бы это ни было, оно не бесплатно. Бесценно, может быть, но не бесплатно. Кто может назначить цену улыбки ребенка? А как на счет дружбы — она бесплатна? Они тоже бесценны. Нет тех денег, на которые можно было бы купить настоящего друга.

Когда мы попросили людей назвать лучшие вещи в мире, лишь некоторые из них назвали вещи материальные. Что бы вы подумали о человеке, для которого самое лучшее в жизни — это скоростная,

дорогая машина? Это тот тип человека, которому вы доверяли бы? Конечно нет.

Представили бы вы свою семью людям, которые считают ЛЮБЫЕ материальные вещи наилучшим в жизни? Уверен, что нет.

И тем не менее мы проводим большую часть жизни в погоне за материальными целями. Мы работаем для того, чтобы оплачивать счета. Мы теряем основное. Если мы постоянно поглощены накоплением материальных благ, у нас не останется времени на действительно прекрасные вещи в жизни.

Прекрасное быстротечно

Смех ваших детей прекрасен. Мелодичные звуки симфонического оркестра, исполняющего одну из величайших музыкальных композиций в мире, прекрасны. Закат солнца на теплом пляже, легкий бриз, рядом тот, кого ты любишь, — это прекрасно. И тем не менее, все эти вещи скоротечны. Именно это качество делает их такими ценными.

Да, смех можно записать на магнитофон. Тоже самое можно сделать и с музыкой. Закат можно снять на фотопленку. Но ни одна из этих записей не уловит трепетность момента. Ничто не вернет тепла объятия, исходящего от человека, которого ты любишь. Наилучшие вещи очень временны. Упустил — и вот они исчезли навсегда.

Но разве завтра не будет заката? Будет. Но это уже часть другого дня. Разве ребенок больше не засмеется? Засмеется, но, возможно, уже по-другому. Разве те, кого мы любим, завтра не будут с нами? Возможно, нет. А разве вы будете здесь завтра всегда?

Мы почему-то полагаем, что нам всегда удастся еще раз пережить или воссоздать определенные моменты жизни. Что за невежество. Эти моменты редки, молниеносно коротки и их можно пережить только в те мгновения, когда они случаются. Мы гонимся за мечтой, что ОДНАЖДЫ у нас появится время насладиться самыми лучшими вещами в жизни. Но проблема состоит в том, что к этому времени их уже нет.

Время и соблазн

Вечер. С песчаного пляжа открывается прекрасный вид на закат. Будете ли вы там? Или в это время вы возвращаетесь домой с работы, уставший и раздраженный? Почему вы не там? Вы хотели бы там быть?

Множество людей откладывают хорошие моменты жизни на потом, пока находятся в погоне за обеспечением своего проживания. Стыдно. Хорошие моменты — это то, что делает жизнь прекрасной. И, тем не менее, мы поглощены необходимостью зарабатывать деньги. Это не смещение ценностей. Нам действительно необходимы деньги.

Некоторые люди заходят слишком далеко в другом направлении.

В дни моей молодости мы называли таких людей “потерянными”. Они прекращали поиск денежного вознаграждения и отправлялись куда-либо в экзотические места. Они отходили от суеты и принимали решение проводить свои дни, наслаждаясь “самыми лучшими вещами в жизни”.

Тем не менее, потребность в деньгах все еще существует, равно как и потребность долговременной защищенности жизни. Мы можем выбирать: наслаждаться хорошими моментами сейчас или отложить это на потом. И у той, и у другой стратегии есть своя цена. Если мы наслаждаемся ими сейчас, то, возможно, у нас не будет на это времени позже. Если наши доходы истощены, а наши возможности зарабатывать больше денег уменьшаются, золотые годы могут представлять собой лишь потускневшую медь былых желаний для “потерянных”.

Те, кто избрал путь зарабатывания денег сейчас, и отложил время наслаждения хорошими вещами на потом, стоит перед проблемой очень большого обмана. Статистика показывает, что большинство из нас никогда не будет в состоянии оставить работу. Вместо этого, мы будем постоянно смотреть вперед, забыв о тех моментах, которые переживаем сейчас. Мы будем отмечать, что каким-то образом дела идут лучше. Но по мере того, как мы будем работать всю свою жизнь, лучшие моменты пройдут без нас — безвозвратно.

История отца

Существуют такие люди, которые смогли решить проблему той части жизни, которая выделяется на зарабатывание денег и создать постоянный, желаемый доход. Эти индивидуумы очень много работают в течение некоторого времени. Затем они используют поток дохода, который они произвели, на то, чтобы наслаждаться наилучшими вещами в жизни. Эти люди (и их возникает все больше из сферы сетевого маркетинга) пользуются деньгами для того, чтобы покупать время. Время и деньги — вот все, что необходимо для того, чтобы наслаждаться наилучшими вещами в жизни.

Давайте посмотрим на двух людей. Первый — это вымышленный человек, которого зовут Боб. Второй — реально существующий. Его зовут Брюс. История Брюса абсолютно правдива, слово в слово. История Боба — это история большинства людей. Один из них не подчинился правилам, другой следовал им. Кто из них обладает лучшими вещами в жизни?

Боб

Возраст Боба не имеет значения. Ему может быть двадцать, тридцать или сорок. У него есть работа. Он честный и хороший человек, любящий свою семью. Однажды после работы он забирает двух своих маленьких детей из дома их няньки, которая проводит с ними целый день. Боб и его жена счастливы, что дети остаются на день в частной семье, вместо того, чтобы проводить день в яслях. Для этого Боб каждый год подрабатывает еще на одной работе — такой присмотр за детьми требует денег.

“Вы представляете! — тараторит нянька, — Боб младший сегодня сделал первый шаг!”. “Фантастика! — восклицает Боб. — Может быть, дома вечером он сделает еще один шаг”. Боб торопится домой и рассказывает об этом своей жене. Она приходит домой с работы поздно. Они быстро кормят ребенка, купают его и затем идут в детскую для того, чтобы пофотографировать.

Конечно, маленький Роберт делает еще один шаг. Радостные родители делают много фотоснимков, записывают это на видео. И, тем не менее, первый шаг был сделан до того. Фотографии запечатлели первый шаг, который был сделан ребенком В ПРИСУТСТВИИ РОДИТЕЛЕЙ! И так у них будет до конца жизни.

Брюс (невывымышленная история)

Брюс до отставки работал тренером. Он развил процветающий бизнес в области сетевого маркетинга. Недавно он спросил у своей десятилетней дочери, круглой отличницы, есть ли у нее завтра что-либо важное в школе. Когда выяснилось, что ничего важного не предвидится, Брюс рассказал ей о своем плане.

Он заказал завтрак в частном бизнес-клубе. Утром он взял туда свою дочь для того, чтобы просто провести время. У каждого, кто в то утро завтракал в клубе, был “деловой” завтрак с клиентами. Это был очень большой контраст!

Брюс знал, что его дочери очень нравится кукла Барби, поэтому он купил пять таких кукол и держал их в пакете. Во время завтрака их обслуживал официант. После завтрака этот экс-тренер провел все утро с дочерью, играя с ней в куклы. Почему он играл в куклы? Потому что она так захотела. Это было замечательно для обоих. Было это бесплатно? Нет. Это было бесценно.

Мамы, папы, сыновья, дочери, одинокие, семейные: все мы должны иметь возможность наслаждаться лучшими вещами в жизни. Однако для того, чтобы иметь такую возможность, мы должны сделать довольно трудный выбор. Мы должны принимать решения, которые определяют наше будущее и будущее нашей семьи.

Станьте свободными

Концепция этой книги — создание своего собственного будущего. Я не толкаю вас к тому, чтобы вы просто зарабатывали больше денег. Я говорю вам о том, что вы способны стать свободными. Есть системы создания постоянного дохода, которые дадут вам время и создадут финансовую защищенность. Тогда в вашей жизни появится выбор, который позволит вам насладиться самыми хорошими вещами.

Можете ли вы расслабиться и насладиться жизнью? Или вы, как и большинство людей, сегодня, обеспокоены будущим, страдаете от стресса из-за отсутствия времени и денег? Вам необходимо время. Вам необходимо душевное спокойствие. Вам необходима защищенность.

Если вы не научитесь нарушать правила, то вы проведете жизнь фактически как раб. И что еще хуже, вы можете обречь будущие поколения вашей семьи на то же самое. Поздно не бывает никогда. Не имеет значения, сколько вам лет, — сегодня вы можете принять решение, которое изменит вашу жизнь.

Сколько вы уже упустили? Вы действительно наслаждались жизнью или просто боролись для того, чтобы обеспечить ее течение? Сделайте вчерашний день последним, который вы провели на земле без самых хороших вещей в жизни. Начните сегодня, прямо сейчас, с плана того, как вновь стать хозяином своей души.

Личные заметки

В доме семьи Куэйнов верят в отпуск! Отпуск важен для нас, поэтому у нас их много. Мы имеем такую возможность, потому что ранее приняли ряд трудных решений нарушить “правила”, которые правят жизнью среднего человека. Сегодня мы вознаграждены за это. Ежегодно семья собирается в Оушен-сити, штат Нью-Джерси. Мои родители, брат и сестры, проживающие в шести различных местах, — все мы арендуем дома на этом великолепном старом морском курорте. Мы с женой привозим своих детей для того, чтобы они поближе узнали своих двоюродных братьев и сестер. Это — прекрасное время.

Для меня это время, проведенное со всей семьей, самое лучшее в жизни. Так не будет продолжаться вечно. Уже сейчас старшие дети заняты спортом, лагерем, другими занятиями и собрататься вместе становится все труднее. Родители стареют, у детей появляются другие интересы. И, тем не менее, ежегодно мы находим две недели для этого события.

Нам с женой отпуск позволяет расслабиться. В этом году я отменил несколько своих выступлений для того, чтобы ничто нас не отвлекало от этого. Деньги, которые я мог бы заработать, ни в какое

сравнение не идут с тем временем, которое я провел со своей семьей и верными друзьями.

Ежегодно у нас есть и другие отпуска, когда мы путешествуем в восхитительные, прекрасные места. Если бы у нас не было времени на другие отпуска, то я не думаю, чтобы посвященные семье недели “на побережье” принесли бы такое наслаждение. У нас не возникает мыслей типа: “Может быть, в этом году нам следовало бы провести две недели отпуска в каком-то в другом месте”.

Мы сделали открытие: для того, чтобы наслаждаться самым лучшим в жизни, необходимы время и деньги.

Правило № 3

**“Ты слишком молод,
чтобы не работать”**

*Еще ни один человек,
находясь на смертном одре, не сказал:*

*“Ну и ну! Жаль, что я провел
на работе так мало времени”.*

Г. Джексон Браун Младший

Из-за слабого зрения при игре в гольф мне всегда были необходимы партнеры, которые хорошо видели и помогали бы мне находить мяч. Вот почему мне нравится история о старике, который вышел в отставку и любил эту игру.

У старика был друг, который, подобно мне, плохо видел. “Ты хорошо видишь?”, — спросил практически слепой старик своего престарелого приятеля.

“Как ястреб”, — последовал ответ. И они стали играть вместе. Тот, который плохо видел, произвел очень неудачный удар с первой позиции. “Ты видел, куда улетел мяч?”, — спросил он. “Да, конечно”, — ответил второй. “И куда же?” “Я забыл”, — ответил его приятель.

Мораль истории такова: почему не уйти в отставку раньше и не наслаждаться жизнью, когда ты еще способен к этому, вместо того, чтобы ждать до тех пор, пока не станешь слишком дряхлым, чтобы действительно наслаждаться ею? Не жди, пока тебе дадут время. СДЕЛАЙ время СЕЙЧАС!

Каковы ваши планы по поводу выхода на пенсию? Видите ли вы себя шестидесятилетним, играющим в гольф или идущим в ресторан отведать специально приготовленное утреннее блюдо из птицы? Или представляете себя молодым, энергичным пенсионером, который посвящает массу времени приключениям, росту и наслаждается жизнью?

Для большинства людей пенсия — это возраст, а не состояние ума. Большинство людей планируют, что они будут работать и в пожилом возрасте.

Официально в США можно выйти на пенсию, достигнув 65-летнего возраста. Однако многие люди не могут себе этого позволить в этот момент. Журнал “Money” свидетельствует, что в пенсионном возрасте перед людьми возникает масса препятствий, включая то, что многие будут вынуждены продолжать работать.

Постоите. Посмотрите на это еще раз. Если вам приходится продолжать работать, то откуда вы знаете, что вы на пенсии? Это, вообще-то, противоречие в терминологии, подобно “медленно летящей пуле”. Когда я выхожу на пенсию, это значит, что я не хочу работать на службе!

Две проблемы

Когда люди думают о выходе на пенсию, они обычно полагают, во-первых, что выйдут на пенсию в конце жизни, во-вторых, что у них будут деньги для того, чтобы заниматься тем, чем они хотят. Первое является самоограничением, второе — самообманом.

Выход на пенсию в конце длинной карьеры — это самоограничение. Почему мы должны ждать, пока нам не стукнет почти семьдесят для того, чтобы прекратить работать от 40 до 50 часов в неделю? Причина проста. Большинство людей ПРЕДПОЛАГАЕТ, что им придется это делать. И совсем не трудно себе представить, почему они думают, что именно так и должно быть. Весь их опыт говорит о том, что большинство людей не знает таких, которые бы ушли на пенсию рано.

Мы читали истории о неких миллионерах, которые изобрели то ли новую безделушку, то ли какую-то ерунду, и живут с этого. Мы знаем, что они где-то есть, но существует ли тот, кто действительно ЗНАЕТ одного из этих чародеев? Не хотели бы вы выдать за него замуж свою дочь?

Правда состоит в том, что мы запрограммированы верить в то, что выход на пенсию недосыгаем, пока мы не станем слишком старыми для того, чтобы насладиться этим. И это стыдно, потому что большинство людей отказывается от самых замечательных моментов жизни, ожидая пенсии.

Мы начинаем работать еще до двадцатилетнего возраста или сразу после этого и продолжаем работать практически до семидесяти лет. Мало кто подвергает это сомнению — большинство людей об этом даже не задумываются. Посмотрите на любую железнодорожную станцию или автобусную остановку в понедельник утром. Все выстроились в очередь, готовые начать еще одну неделю. Транспорт забит пассажирами. “Но постойте, — скажете вы. — Эти люди получают прекрасное вознаграждение за свою работу. Это помогает им определить, кто они такие. Если бы были на пенсии, что бы они делали целый день?”

Прежде чем рассмотреть то, насколько это скучно — выходить на пенсию рано, давайте перейдем ко второму пункту нашего обсуждения. Что может заставить человека считать, что если бы он жил за месяцем месяца в течение 50 лет, то вдруг получил бы деньги, которые мог бы потратить на пенсии.

В своей книге “Семь законов денег” Майкл Филлипс делает интересное наблюдение именно по этому поводу. Автор говорит, что люди пребывают в заблуждении по поводу денег. Например, многие считают, что смогли бы сделать в своей жизни намного больше, если бы у них были деньги.

Они представляют себе пенсию, как “свободное время”. Они рассматривают себя вне проблемы денег. Но для большинства людей пенсия — это время ломать голову по поводу того, где взять деньги. А зарплаты уже нет!

Многие финансовые эксперты предупреждают нас, что людям будет необходимо продолжать работать и после того, как они вышли на пенсию. Они не будут делать этого в целях самореализации. Работа в закуской для гордого почтенного гражданина, не смотря на заверения рекламы, не является ни достаточно благодарной, ни исполненной уважением.

Многие люди обманывают себя ожиданием того, что когда они, наконец, прекратят работать, то у них каким то чудом появятся и время, и деньги. Эта выдумка настолько притягательна, что они действительно откладывают на потом важные вещи — время с семьей, праздники, путешествия, отдых — в надежде, что однажды придет день, когда, неожиданно, они прекратят работать и будут иметь и время, и деньги.

Проблема откладывания на потом

Согласны мы с этим или нет, но старая пословица “Время и прилив никого не ждут” справедлива. Невозможно повторить рождение ребенка. Юбилей ваших родителей, потребность в помощи со стороны вашего супруга или супруги в момент трудного решения или кризиса — все это неповторимо. Упуская такие моменты, упускаешь жизнь. Разве они ждут вашего выхода на пенсию?

И потом, не пожалее ли вы о том, что было упущено в то время, когда вы были вынуждены работать? И, наконец, оглядываясь на прошедшую жизнь, скажете ли вы: “Как жаль, что мне не удалось поработать на один день больше?”

Журнал “Инвенчурерз” в статье “Экскурсия в жизнь и возобновление карьеры” делает вывод, что откладывание хорошего в жизни на потом — слишком частое явление. Авторы приводят данные исследования страховых компаний для того, чтобы показать, какая опасность таится в нашем ожидании “справедливого вознаграждения”. Всего лишь около 10 процентов, рожденных в США, доживут до пенсионного возраста и достигнут финансовой независимости. Из оставшихся 90 процентов: 36% скончаются, не дожив до 65 лет, 54% будут находиться на жалком уровне пенсии. Таким образом, 90% скончаются либо физически, либо финансово!

Природа пенсии

Из-за нашей чрезмерной запрограммированности на то, что пенсия — это удел пожилых граждан, нам очень трудно представить, что в отставку можно выйти тогда, когда до старости еще далеко. Мы также понимаем, что накопить за короткое время достаточное количество денег, на которые можно было бы жить после отставки, просто невозможно. Оба эти заблуждения не дают нам по-настоящему насладиться плодами системы свободного предпринимательства.

Только благодаря преимуществам системы свободного предпринимательства мы можем рассматривать альтернативу пожизненному приговору, который большинство людей выносят сами себе. Свободное предпринимательство позволяет нам обеспечить финансовую безопасность.

В системе свободного предпринимательства доход не обязательно прекращается, когда вы прекращаете работу. Это привлекает ваше внимание? Вы боитесь, что после отставки ваши накопления, выплаты из фонда социального обеспечения, пенсии и доброта ваших родственников иссякнут раньше, чем вы попадете в мир иной? Если так, то это лишь потому, что вы, возможно, еще не научились, как нарушать правила.

Вот почему я призываю людей войти в систему, которая позволяет им строить бизнес, который будет продолжать обеспечивать их доходом независимо от того, работают они или нет. Это называется постоянным доходом. Есть системы и учителя, которые могут показать вам, как это сделать.

Итак, если бы у вас были деньги и время ими пользоваться в свое удовольствие, изменило бы ли это ваши мысли по поводу отставки? А если бы у вас был растущий процветающий бизнес, который бы не требовал вашего повседневного внимания? Допустим, этот бизнес рос с каждым днем, принося все больше денег вам и вашей семье. Тогда, вместо беспокойства о том, что деньги закончатся раньше, чем ваша жизнь, вы бы беспокоились только о том, как их потратить!

Нашли бы вы то прекрасное и стоящее, что можно было сделать с вашей жизнью и с вашими деньгами? Несомненно. Если бы у вас были и время, и деньги, вы бы нашли возможность не скучать.

Таким образом, отставка — это не то, что вы думаете. Возможно, вы захотите частично оставить работу в раннем возрасте. Вы можете немного поработать, а затем уйти в отпуск. Недавно я встретил несколько участников свободного предпринимательства, которые были членами клуба “ежемесячный отпуск”. А почему бы и нет?

Личные заметки

Я хочу рано выйти в отставку. А почему нет? Я не боюсь стать ленивым или что мне станет скучно. Я БОЮСЬ остаться в одиночестве, потому что знаю — многие из моих друзей не смогут рано выйти на пенсию. Вот почему я связываю себя с людьми, у которых есть такая же, как и у меня, мечта о ранней отставке, — с людьми, которые нарушат это правило и создадут свое собственное будущее.

В жизни так много всего, что я хотел бы сделать. Но взять продолжительный отпуск, путешествовать, переживать приключения лично и всей семьей — довольно трудновыполнимое дело, если я должен отчитываться перед кем-то другим на РАБОТЕ. А те дела, которыми мне **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** нравится заниматься, как, например, ходить на яхте, кататься на велосипеде, на лыжах, приносят больше удовольствия, когда вы помоложе. Я не хочу дожидаться “золотых лет”, чтобы получить удовольствие от жизни. Я хочу этого **СЕЙЧАС!**

Правило № 4
“Не раскачивайте лодку”

*Новые идеи всегда подвергаются сомнению и,
как правило, вызывают противодействие
лишь по одной причине — к ним еще не привыкли.*

Дж. Локк

Вот отдельный пример того, как трудно бывает человеку “раскачивать лодку”. Недавно ко мне пришел Стив Лебрето из “Канейдиан Пресс” и поделился идеей. Он сказал, что большинство людей не сможет выйти на пенсию из-за отсутствия средств на это. Он предположил, что их ввели в заблуждение советы финансистов, которые уверяли, что благодаря биржам, фондам и пенсионным счетам им предстоит обеспеченная старость. Мы проверили цифры и обнаружили некоторые шокирующие факты. Результаты этого исследования опубликованы в статье под названием “Ваш личный финансовый калькулятор (ЛФК)”.

ЛФК, конечно, рисует картину, в корне отличающуюся от общепринятой. Используя ЛФК, читатели в состоянии самостоятельно определить свое финансовое положение. Они, естественно, выбирают свой прогнозируемый уровень инфляции и процентную ставку. Используя таблицу и несложные вычисления, они могут определить:

- реальный размер своей заработной платы и уровень дохода на момент выхода на пенсию;
- необходимое количество накоплений на пенсионных счетах;
- сколько денег им необходимо откладывать ЕЖЕГОДНО для того, чтобы иметь такой пенсионный счет.

Результаты были потрясающими. Например, тридцатилетней семейной паре с совместным доходом в 60 000 долларов в год понадобится иметь на пенсионном счету более 2,5 МИЛЛИОНОВ долларов, учитывая годовой уровень инфляции в 4% и 7% выплат по закладным, для сохранения существующего уровня жизни и после выхода на пенсию. Для обеспечения этого им необходимо откладывать БОЛЕЕ 24 000 \$ ЕЖЕГОДНО и начать делать это НЕМЕДЛЕННО. Если они упустят хотя бы год, то им придется существенно увеличить сумму для того, чтобы наверстать упущенное.

(Кстати, для того, чтобы иметь ту же покупательную способность, что и при доходе в 60 000 долларов, через 35 лет вам понадобится иметь доход в 194 000 долларов.)

Разве это то, что обещают людям финансовые эксперты? Да мы и сами предполагали совершенно другое положение. Все о чем мы

слышали ранее — это разговоры о взносах в фонды взаимопомощи. Даже независимые эксперты, целью которых не являлась пропаганда какого-либо очередного фонда, не говорили нам о том, что достижение наших целей практически невозможно.

Итак, какова же была наша первая мысль? Мы немедленно стали звонить в газеты с тем, чтобы обнародовать это открытие? Нет. Даже не смотря на то, что у Стива были на то полномочия со стороны Канейдиан Пресс, а я провел серьезные исследования своего собственного финансового положения, у нас не было уверенности. Нашей первой мыслью была: “Как нам удалось прийти к этому? Почему другие этого не видят?”.

Эта холодящая душу неуверенность овладевает каждым, кто начинает раскачивать лодку. Это неизбежно. Нас научили принимать определенные факты, определенные правила. Вот почему я написал эту книгу. Я ХОЧУ раскачать вашу лодку. Ее необходимо раскачать.

Нарушите это правило!

“Не раскачивайте лодку” можно написать по-разному. Я мог бы также сказать: “Мы всегда поступаем вот так”. В любом случае, это — опасное чувство, которое может стоить вам будущего.

Любого, кто раскачивает лодку, считают возмутителем спокойствия. Тем не менее, это часто именно те люди, у которых достаточно изобретательности, устремленности и инициативы для того, чтобы бросить вызов существующему положению вещей.

Коперник и Галилей раскачивали лодку. Эдисон и Форд делали то же самое. Рональд Рейган поступал так, как может поступать только эксцентричный человек — и Берлинская стена пала. Керри Нэйшин и другие лидеры движения суфражисток в США, НЕСОМНЕННО, раскачивали лодку. Благодаря им женщины обрели право голоса на выборах.

А как же вы? Вас предупреждали не поднимать волну?

Что вы делаете для изменения существующего порядка вещей? Или вы просто принимаете тот факт, что вы слишком малы и незначительны для того, чтобы проложить новый курс?

Насколько другой путь лучше

Я беседую со многими людьми, которые осмелились иметь другой взгляд на жизнь. Почти все они описывают чувство утраты веры — не к другим, а к самим себе. Они просто не могут поверить, что именно ОНИ могли бы совершить открытие, недоступное большинству.

Необходима огромная смелость для того, чтобы бросить вызов существующим убеждениям. И еще большая смелость требуется для

того, чтобы предпринять позитивные действия, основанные на вашей убежденности. Вот почему так трудно нарушить правило “Не раскачивайте лодку”. Мы боимся поступить неправильно, боимся сделать предположения, для которых, как нам кажется, необходим больший ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, чем тот, которым мы обладаем.

Понимание неординарных действий

Даже среди тех немногих людей, которые действительно видят ту же глупость, что и вы, только некоторые предпримут какие-то действия. Понимаете, существует ОГРОМНАЯ разница между теми людьми, которые видят что-то, и теми, которые действительно действуют. Действие — забытое искусство в современном обществе.

Выражение “Я вряд ли могу увидеть то, что не увидели специалисты” — это оправдание. Конечно, так безопаснее. Это позволяет нам не высовываться. Мы обречены на спокойствие в простом действии быть “средними”. Естественно, средний человек обречен на посредственность.

Человек, выше среднего, действует. Ваши действия должны быть тщательно спланированы и осуществлены. Это положительные шаги, направленные на то, чтобы стать выше среднего и иметь те вещи, которые имеют выше, чем средние люди: выше, чем средние дома, доходы, стиль жизни и тому подобное.

Когда вам говорят: “Успокойся”, — кричите!

Многие будут говорить вам, что следует успокоиться. Их слегка нервирует то, что вы воодушевлены или взволнованы чем-то. Это их беспокоит. Они могут изменять тему разговора, перестать отвечать на ваши телефонные звонки, начнут избегать вас. Они не хотят быть рядом с тем, кто раскачивает лодку. Поэтому они просят вас или говорят вам успокоиться.

НИКОГДА, НИКОГДА, НИКОГДА не успокаивайтесь. Воодушевляйтесь и оставайтесь воодушевленными. Вложите энергию во все свое существование, наполните себя надеждами и не обуздывайте свои эмоции. Вперед!

Когда я говорю о том, что не следует обуздывать свои эмоции, я не имею в виду то, что вам нужно быть каким-то отморозком. Прочитайте и последуйте совету из книги Дэйла Карнеги “Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей”. Ваши идеи стоят того, чтобы поделиться ими с другими. Вам следует помочь другим понять то, что вы делаете. Вы хотите подвинуть людей, которых вы любите, к тому, чтобы они предприняли позитивные действия. Это можно сделать, только научившись общаться с людьми.

В то же время, вы никогда и никого не заразите своей идеей,

если успокоитесь. Будьте воодушевленными, станьте подобным вихрю и используйте момент воодушевления для позитивных действий, направленных на достижение достойных целей.

Когда вам говорят: “Мы всегда поступаем вот так”, КРИЧИТЕ!

Так оправдывается любой, кто не хочет переживать изменений. Сегодня некоторые вещи НЕОБХОДИМО делать по-другому! В наше время быстро меняющихся технологий многие процессы устаревают на протяжении нескольких месяцев. Вы что, откажетесь получить деньги через банкомат только потому, что ваши родители этого не делали? Во времена моей молодости никто даже и мысли допустить не мог о том, чтобы самостоятельно заправлять машину бензином. Сегодня же любой спокойно пользуется автозаправкой самообслуживания.

Отказ меняться только потому, что такой порядок был всегда, — признак лени. Он игнорирует ответственность личности за необходимость изменять, импровизировать и преодолевать.

Не раскачивайте лодку? Нарушите это правило! Не дайте прошлому заманить вас в западню. Если вы это позволили, то уже не можете достичь в будущем большего успеха, чем вы уже достигли в прошлом.

Личные заметки

На западном побережье Флориды есть ресторан под названием “Желтый хвост”. В конце меню — надпись: “За один доллар мы сделаем все, что вы захотите”.

Я заказал себе сэндвич с тунцом и гарнир из картофельных чипсов по-домашнему. Я дал официанту 1 доллар для того, чтобы он поменял картофель на салат из капусты. “Хорошо”, — сказал он. “Но наши чипсы по-домашнему — просто фантастика. Они сдобрены перчиком и доведены до кондиции”. “Великолепно, — ответил я. — Вот вам еще один доллар, и поменяйте мне капусту опять на чипсы!”. Он дал мне раскачать лодку. Я хотел за это заплатить!

Заплатите цену и постройте собственное будущее. Не бойтесь отличаться от других — бойтесь быть средним!

Правило № 5
**“Постройте супермышеловку,
и мир выстроится в очередь
у вашей двери”**

*Не продавайте отбивную; продавайте то,
как она шипит на сковороде.
Именно шипение продает отбивную,
а не корова, хотя корова, конечно,
тоже очень важна.*

Элмер Уиллер

Есть одна очень интересная история. По дороге, пролегающей через сельскую местность, со скоростью 80 км/час ехал автомобиль. Водитель заметил, что рядом с автомобилем бежит цыпленок. Водитель увеличил скорость до 90 км/час;

цыпленок тоже увеличил скорость. Водитель увеличил скорость до 100 км/час; цыпленок тоже увеличил скорость. Водитель посмотрел на цыпленка повнимательнее. Да у него три ноги! Цыпленок вырвался вперед и свернул на проселок. Водитель решил последовать за ним и узнать побольше об этом замечательном цыпленке.

И вот подъезжает он к скотному двору, а там стоит фермер. “Вы это видели?”, — кричит водитель. “Что, трехногого цыпленка?”, — спрашивает фермер. — “Да мы их здесь разводим. Понимаете, я люблю куриную ножку, моя жена любит куриную ножку, и мой сын любит куриную ножку. Таким образом, каждый может получить по одной”. “Удивительно, — говорит водитель. — А как вкус?”. “Не знаю, — отвечает фермер. — Нам не удалось пока поймать ни одного!”.

Это, несомненно, смешная история, но она является серьезным уроком в бизнесе. То, что какой-то продукт лучше других, совсем не означает, что на него будет спрос. Факт тот, что продукты не продаются сами по себе. Их продают люди.

Правило “супермышеловки” говорит о том, что великолепный продукт продается сам по себе. Предполагается, что где-то есть люди, которые разыскивают продукты лучшего качества, и они найдут ВАС, если вы такой продукт создали.

Правда заключается в том, что новый или улучшенный продукт, независимо от его выдающихся качеств, сам по себе не является гарантией того, что мир обратит на него внимание или будет к нему

неравнодушен. Наоборот, (и это **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВАЖНЫЙ МОМЕНТ**), далеко не всегда самые лучшие продукты пользуются успехом.

Продукты — неудачники

Согласно данным журнала “Newsweek”, с 1971 года Патентное Бюро США выдало более двух миллионов патентов. Для того, чтобы запатентовать продукт, необходимо, чтобы он полностью отличался от тех, которые уже запатентованы. Заявленные продукты тщательно исследуются. В большинстве случаев изобретатель обязан изготовить действующую модель или, по крайней мере, представить профессиональные чертежи и спецификации.

Не смотря на такое тщательное изучение и подготовку, большинство патентованных изделий так и не запускаются в серийное производство. Даже если их и начинают производить, спрос на них так мал, что вложенные в них средства никогда не окупаются. Эти “супермышеловки” пылятся в забвении на полках.

Примеров масса. В этой книге мы рассмотрим три продукта и их борьбу за успех.

Еще один человек с цыпленком

Полковник Сэндерс был владельцем маленького ресторанчика. Он придумал прекрасный способ готовить блюдо из цыпленка. Он жарил их под давлением с добавлением 21 специи и трав, которые держал в секрете. Это было уникальное блюдо. Людям оно нравилось. Его рецепт был достопримечательностью его маленького городка.

И что наиболее важно, это блюдо готовилось очень быстро. Он смог снизить затраты и готовить блюдо в больших количествах. Эти два фактора должны были бы привлечь внимание держателей ресторанов, которым были необходимы экономичные блюда быстрого приготовления, которые бы нравились клиентам. Правильно? Дудки!

Владельцы ресторанов приходили в его магазины, кляня секрет дешевого цыпленка? Гиганты пищевой промышленности звонили ему, испрашивая разрешения покупать и перепродавать драгоценную курятину? Клиенты рванулись к нему из других штатов, готовые выстаивать многочасовые очереди и любой ценой заполучить порцию великолепной птицы?

Конечно, нет. Это никого не интересовало. Ресторанная индустрия не распознала потенциала этого блюда. Пищевые гиганты не поняли возможностей. Потребители понятия не имели о том, насколько это вкусно. Полковнику Сэндерсу понадобилось много лет на то, чтобы изъездить вдоль и поперек всю страну, демонстрируя владельцам ресторанов результаты его инновационной технологии.

(В действительности, полковник Сэндерс разорился, когда построили новую автостраду. Она проходила в стороне от его ресторана. У людей не возникало никакого желания ехать несколько лишних километров, чтобы попробовать его великолепный продукт.)

Я не просто читал о неустанных попытках полковника Сэндерса. Я встречался с людьми, которым показывали процесс приготовления. Мой друг из штата Нью-Йорк рассказывал мне о встрече с полковником. Он рассказал, что однажды к черному ходу ресторана подошел странного вида человек. Это был полковник Сэндерс. Прицеп его машины был забит оборудованием. Полковник раскрыл моему другу секрет быстрого приготовления цыпленка и предложил ему купить френчайз.

Мой друг посмеялся над полковником. Он не желал тратить ни цента даже на то, чтобы купить у этого парня рецепт приготовления цыпленка, не говоря уже о френчайзе. На момент моей встречи с другом он работал преподавателем в маленьком колледже. Представьте, насколько его жизнь могла бы пойти по-другому, если бы он только послушал полковника. Сколько еще людей отвергло эту возможность? Это показывает, что иметь просто хороший продукт само по себе недостаточно!

Включи меня в розетку

Для большинства городов автомобили, работающие на бензине, являются основным источником загрязнения окружающей среды. Есть ли какой-то способ решить проблему? Поменять наши бензиновые вонючки на электромобили? Электромобили появились в продаже на некоторое время. Понятно, они ездили медленнее и были менее комфортабельны. И тем не менее, они экологически чисты, бесшумны, недороги в эксплуатации и вполне подходят для ежедневных поездок на работу или по делам. Они обещают избавить нас от зависимости от поставок нефти из-за рубежа.

То ли дело в технологии, которая, может быть, несколько недоработана, то ли многие люди не желают расставаться со своими вместительными скоростными машинами. Не в этом суть. Электромобиль во многих отношениях — это “супермышеловка”. Мир не выстроился в очередь у этой двери.

Для того, чтобы убедить людей переключиться на электромобили, необходимо нечто большее, чем просто хороший продукт. Власти не поспешат раскрыть объятия навстречу новой технологии, не взирая на то, что она является многообещающей. Автомобильные дилеры, естественно, не захотят рисковать своим френчайзом, продавая электромобили. Они не знают, КАК это делать, и поэтому они просто НЕ ХОТЯТ это делать.

Стул для больниц

Моя мать, Кей Куэйн, является изобретателем, автором и издателем. Около 15 лет назад ей поставили диагноз — “рак”. Много недель она провела в больнице, проходя курс химиотерапии и переноса операции. Зачастую она была вынуждена проводить довольно длительное время на больничной койке. Ее постоянно посещали друзья и родственники. Находясь в постели, она заметила, что посетителям не на чем сидеть, кроме как на низких стульях у края кровати. Ей, как и другим больным, было плохо видно посетителя, сидящего на низком стуле. Стулья были слишком тяжелы для того, чтобы их можно было легко передвинуть и поставить рядом с кроватью. Но даже если это и удавалось, то они все равно были слишком низкими и мешали врачам и медсестрам.

Врачам тоже не на чем было сидеть. Медсестры, технические работники и другой персонал больницы также не имели удобных стульев. Моя мама подумала, что возможно это является одной из причин, по которой врачи и сестры проводят так мало времени со своими пациентами. Не было никакой возможности сидеть и с глазу на глаз беседовать с больными, напуганными и страдающими от одиночества пациентами. Был ли путь к разрешению этой медицинской проблемы?

После трех лет еженедельной химиотерапии, излечившись от рака, моя мама стала работать над изобретением. Она создала стул из алюминия, на котором посетитель или работник больницы мог сидеть на достаточной высоте, чтобы видеть больного во время их беседы. Стул очень быстро складывался, если его было необходимо быстро убрать в случае возникновения чрезвычайной обстановки. Он был безопасен и легко подвергался уборке. Она подала заявку и получила патент США на “Стул для больниц”.

Можно ли увидеть это изобретение хоть в одной из больниц? Нет. Есть ли на него спрос? Конечно. Несколько больниц посмотрели демонстрационный экземпляр и немедленно пожелали заказать изделие. Так в чем же дело? Производители неохотно берутся за производство новой продукции в области медицины. Стоимость получения разрешения на производство от правительственных инстанций ошеломляет. Кроме того, страхование надежности оборудования обходится сверх дорого. Результат? Супермышеловка запатентована, но не производится. Мир не выстроился в очередь у этой двери!

Супербутерброд?

В то же время, есть “Макдональдс”. Эта бутербродная сеть крайне успешна по любым стандартам. Потому ли, что их продукция лучше, чем у других? По этому поводу можно спорить, но большинство из нас согласится, что их гамбургеру далеко до действительно хорошего гамбургера, который мы можем приготовить дома.

В начале шестидесятых, когда “Макдональдс” только разворачивал свою систему, их маленькие нежные гамбургеры быстрого приготовления не были самыми лучшими в городе. Естественно, что их молочный коктейль не такой вкусный, как “старомодные” коктейли. И, тем не менее, благодаря своему умению управлять процессом распространения, эта сеть произвела революцию в системе нашего питания.

Полковник Сэндерс, в конечном итоге, тоже добился успеха. Почему ему потребовалось на это так много времени? Он слишком много лет концентрировался на ПРОДУКТЕ, вместо того, чтобы концентрироваться на СИСТЕМЕ ДОСТАВКИ. Когда он, в конце концов, сделал свое предпринимательство большим, это произошло не из-за того, что люди выстроились в очередь у его двери. Это произошло потому, что он нашел путь, как доставить продукт к двери клиента!

Есть множество историй успеха, в которых продукты, хоть и приемлемые, не являются наилучшими по качеству. Однако к производителям, которые нашли неординарные пути, чтобы вложить продукт в руки клиента, потекли деньги.

Система распространения и стимулирование — ключ к продаже супермышеловок.

Рич Де Вое и Джей Ван Эндел вычислили, как это сделать. Эти пионеры современного свободного предпринимательства совместили великолепную продукцию с системой ее доставки непосредственно к потребителю. Они основали корпорацию Amway и совершили революцию в практике современного бизнеса во всем мире.

Они обладали замечательными продуктами. Их мыло было не только эффективным, но и экологически чистым. Упаковка была сведена до минимума с целью сокращения отходов. Компания была отмечена многочисленными наградами за производство, не наносящее вреда окружающей среде.

Но хороший продукт — это необходимое условие, но не достаточное. Если бы корпорация Amway полагалась только на качество продукции, ей не удалось бы из года в год производить продажи на миллиарды и миллиарды долларов. Замечательная

продукция так и осталась бы в штате Мичиган, где находится штаб-квартира Amway. Домохозяйки всего мира, от Северной Америки до Австралии, не пользовались бы продукцией и услугами Amway, если бы речь шла просто о великолепных продуктах!

Открытие Де Воса и Ван Эндела состояло в том, что СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ — это то, что продвигает продукцию. Также важно и то, чтобы люди имели СТИМУЛ к тому, чтобы помогать продвигать продукцию по дистрибьюторским каналам.

Де Вое и Ван Эндел построили организацию, которой нет равных с точки зрения приверженности и эффективности. Ее эффективность состоит в том, что продукция и услуги очень быстро и по низким ценам достигают потребителя. А мотивация состоит в том, что дистрибьюторы, делая это, зарабатывают деньги.

Эта система настолько могучая, что сегодня почти 90% компании, отмеченных журналом “Форчун” в качестве 500 наиболее успешных, являются партнерами Amway. Эти престижные и получившие признание организации используют систему распространения/стимул для того, чтобы вложить свои товары в руки мотивированных потребителей.

Личные заметки

Я преподаю в колледже бизнеса. Университет Центральной Флориды в Орландо. Здесь на факультете бизнеса традиционно учат ведению бухгалтерии, управлению стоимостью продукции, менеджменту и тому подобным специальностям, — всему, что важно для успешного ведения бизнеса. К сожалению, мы не учим, как мотивировать людей и зарабатывать деньги. И еще мы не учим тому, что есть правила, которые необходимо нарушить.

Научитесь определять действительные пути к богатству. Это не создание супермышеловки! Это — определение того, чего действительно хотят люди, оказание им помощи в определении их желаний, то, как вложить им это прямо в руки. Для того, чтобы осуществить это, мотивируйте людей, обеспечив им значимое, неограниченное вознаграждение.

Правило № 6

**“Вы не можете быть
в двух местах сразу”**

Помните, что время — деньги.

Бенджамин Франклин.

Вы не можете быть в двух местах сразу. Это неоспоримый закон физики. Если кто-то находится здесь, то как он может одновременно находиться в другом месте?

Возможно, я высказываюсь метафорично. Имею ли я в виду то, что ФИЗИЧЕСКИ вы не можете быть в двух местах, но можете быть в двух местах МЫСЛЕННО? Нет. Я говорю о том, что вы в прямом смысле слова МОЖЕТЕ быть в двух местах в одно и то же время.

В действительности, если вы сегодня хотите быть успешным, вы ДОЛЖНЫ создать систему, которая позволит вам быть одновременно по крайней мере в двух местах. Я предлагаю вам поискать систему, которая позволит вам находиться в ТЫСЯЧАХ мест в одно и то же время.

Как нарушить это правило

Существуют два основных способа как нарушить правило “Вы не можете быть в двух местах сразу”. Первый — используйте технику для того, чтобы жить и работать в двух местах в одно и то же время. Второй — используйте какую-нибудь форму сетевой организации для достижения той же цели.

Техника

Техника до неузнаваемости изменила наши возможности работать, развлекаться и общаться — в любое время и в любом месте. Компьютеры, факсы, компьютерная почта, сотовая связь и цифровые пейджеры сравнительно недороги и просты в обращении. И, тем не менее, потенциал “искусственного мозга”, как и мозга человека, не используется полностью. Вот как это можно просто проверить.

Зайдите домой к 10 своим знакомым. У скольких из них дисплей видеоманитофона показывает “12:00 a.m.”, даже если вы пришли к ним часов в пять вечера? Почему? Потому что большинство людей, имеющих видеоманитон, не научились, как выставлять время на автоматических часах. Видеоманитон — простая техника; почти в каждом доме в Америке имеется по крайней мере один. И, тем не

менее, большинство из нас не умеет полностью использовать весь потенциал видеомэгнитофона.

Наш дом — не исключение. Моя жена научилась, как выставлять время на видеомэгнитофоне. Тем не менее, мы так и не понимаем, как записывать программы, идущие на канале, который мы в данный момент не смотрим.

С другой стороны, у нас с Джинн есть сотовые телефоны, голосовая почта, факс и другое оборудование, позволяющее нам использовать наше время более эффективно. Мы можем уехать на отдых, оставить компьютер включенным, получать сообщения и выполнять работу, находясь совершенно в другом месте. У меня есть переносной компьютер, который годится для выполнения всевозможных задач. То есть, мы движемся вперед.

Я хочу сказать, что, имея в нашем распоряжении новые технологии, мы можем находиться в двух местах одновременно. Если вам необходимы доказательства, зайдите в Салон будущего в Дисней Уорлде. Несколько лет назад среди многих экспонатов их футуристической выставки вы могли видеть женщину, сидящую перед компьютером у себя дома. Она “ходила по магазинам”, присматривая за детьми и, возможно, готовя обед. Что за чудо!

Но сегодня этого экспоната там нет. Почему? Потому что это уже не относится к фантастике. Это уже здесь. Как говорил Джордж Аллен: “Будущее — это сейчас!”.

Многие компании позволяют своим служащим работать на дому, используя телекоммуникацию. Это уменьшает трату времени, позволяя быть более гибким, улучшает моральный климат и, что самое главное, позволяет служащим находиться в двух местах одновременно.

Сетевая организация работы — копирование, которое легко воспроизвести

Не было ли у вас моментов, когда вы думали: “И почему у меня нет двойника?”. Такая мысль особенно часто посещает родителей. Когда вас разрывают в разные стороны, и вы боитесь, что вас на все не хватит, пришло время нарушить правила.

С началом индустриальной революции мы стали продавать время за деньги.

То есть, мы работаем на того, кто нам платит. Если мы не работаем, то нам не платят. Большинство людей принимают это как неоспоримый факт. Но все может быть по-другому.

Сейчас мы живем в СЕТЕВОМ обществе. Сетевые организации — это команды людей, которые работают вместе для достижения общей цели. Однако эти сетевые организации очень сильно отличаются от других организаций. Например, в типичной

корпорации люди работают вместе на благо организации. В сетевой организации — нэтворке — участники преследуют личные цели, которых можно достигнуть быстрее и легче, используя таланты каждого человека в этой системе. Весь фокус состоит в том, что КАЖДЫЙ гарантированно получает что-то от нэтворка.

Достоинства нэтворка высоко оценены многими известными бизнес-консультантами и писателями. Джон Нэсбит, автор книги “Мегатенденции 2000”, предсказывал подъем нэтворка. Питер Друкер, которого называют отцом современных принципов менеджмента для XXI века, поясняет использование нэтворков в своей статье “Сетевое общество” (Темп-дайджест, зима, 1996).

Согласно данным, приведенным Друкером, принудительный отпуск за свой счет и сокращение кадров кардинально изменили то, что мы подразумеваем под лояльностью к нашей организации. В 50-х годах общества всего мира стали развивать “члена коллектива”. Этот индивид работал на благо корпорации или другой большой организации. Организация предлагала ему заботу и безопасность в обмен на лояльность. Сегодня положение изменилось.

Друкер утверждает, что эти люди все еще работают в организации, но уже не для организации. Иными словами, их отправили в отпуск за свой счет и сейчас они запасные работники. Они могут выполнять ту же работу, но уже не являются частью постоянной рабочей силы. Они используют нэтворки для того, чтобы найти временную работу. Они вносят свою долю труда в достижение общих целей, но всегда помнят о своих собственных нуждах.

Вообще-то, это не всегда плохо. Многие люди намного счастливее, когда работают на себя. Они наслаждаются свободой. А, используя технологии и сетевую организацию работы, они могут находиться в двух местах одновременно.

Мой друг Дэннис работал на большую корпорацию во Флориде. Несколько лет назад он вместе со своим партнером начал разработку компьютерной программы, которая могла облегчить его работу. Его партнер выполнял отдельные работы на дому, так что дуэт работал над проектом в свободное от основной работы время, используя свое собственное оборудование, которое размещалось в доме Денниса.

Однажды начальник Дэнниса узнал об этом проекте, получив информацию из другой корпорации. Он вызвал Дэнниса в кабинет и предложил ему либо прекратить свою частную деятельность, либо уволиться. Дэннису дали три дня на размышление.

На третий день Дэннис встретился с боссом и сказал, что увольняется. Тот не ожидал такой реакции и попросил Дэнниса забыть о предыдущем разговоре и продолжить работу на компанию. Но Дэннис уже принял решение. Результат — Дэннис работает на компанию три дня в неделю в качестве консультанта. Он зарабатывает в два раза больше, чем раньше, и наряду с этим прекрасно себя

чувствует, разрабатывая новые программы.

Сейчас Дэннис является частью нэтворка профессионалов, которые используют свои умения для работы на себя и организацию. Сейчас Дэннис “член нэтворка”, а не “член коллектива”.

Дублируйся, дублируйся

Впрочем, работа в нэтворке — это только начало. Для того, чтобы действительно находиться в двух местах одновременно, необходимо продублировать себя, “удвоиться”. Это настоящий ключ к тому, чтобы быть в двух местах в одно и то же время. Если вы продублированы, то ваш партнер или член команды сможет сделать то же самое, что и вы так, как если бы работу выполняли вы лично.

Некоторых людей, особенно высококвалифицированных профессионалов, продублировать невозможно. Хирург не сможет найти себе замену по телефонной книге. Однако команды врачей, работающих вместе, могут дублировать друг друга.

Есть одна старая история о дублировании. На озере росли лилии, и каждый день количество цветов удваивалось. Все началось с одного цветка, на следующий день их было два, на третий — четыре, и так далее. Через довольно непродолжительное время половина озера была полностью закрыта цветами.

Два рыбака сидели на лодках посередине этого озера. Половина озера была сплошь закрыта лилиями. Один из них сказал:

“Слушай, здесь так много лилий”. “Да, — ответил второй. — Но они занимают лишь половину озера. Мы спокойно можем рыбачить на второй половине еще несколько дней”.

На следующий день количество лилий опять удвоилось и поверхность озера оказалась полностью закрытой.

В этом сила дублирования. Применяя дублирование, можно выполнить такие задачи, которые кажутся невыполнимыми.

Компании сетевого маркетинга сделали дублирование формой искусства. Они упростили свои системы для того, чтобы продублировать можно было ВСЕ. Действительно, если что-то нельзя легко скопировать, то эти компании такое и не применяют.

Дублирование может работать только тогда, когда имеется точная конкретная система, которой может воспользоваться практически каждый. Люди, которые практикуют дублирование, сдерживают свое ego. Они понимают, что быть звездой еще не означает получать деньги. Звезда должна выступать на представлении. А продублированный человек может находиться в любом месте.

Посмотрим на звезду, занятую в спектакле на Бродвее. Конечно, ее может заменить стажер. Но представьте себе разочарование публики, заплатившей внушительную сумму за билет только для того, чтобы узнать, что звезда взяла выходной. Даже если стажер знает на

память весь текст, прекрасно танцует и поет как Паваротти, это будет не одно и то же. Звезда не может быть в двух местах одновременно.

А вот член сетевой организации может. Консультанты, команды врачей, сетевики — любой, кого можно продублировать, может быть в двух местах одновременно, делать те же самые вещи, извлекать ту же самую прибыль. Действительно, — прибыль тоже можно продублировать.

Вы МОЖЕТЕ быть в двух местах в одно и то же время!

Личные заметки

Как уже несколько раз упоминалось в этой книге, я официально признан слепым: не могу водить машину, читать печатный текст и тому подобное.

Однако технологии позволяют мне преодолеть многие препятствия, которые возникают передо мной. Мой факс позволяет мне доставлять документы через весь город, поэтому мне не нужно туда ехать. Мой компьютер связывает меня с любым человеком в мире. Он оборудован звуковым читающим устройством, где человеческий голос озвучивает для меня все, что написано на экране. Я могу в любое время совершать покупки, не выходя из дома. Иными словами, я могу быть более чем в одном месте в одно и то же время, даже обладая физическими недостатками! Если уж я смог нарушить это правило, то вы точно сможете!

Благодаря тому, что я поместил себя в более чем одно место одновременно, мое богатство увеличилось. В этом году я купил машину и нанял водителей для того, чтобы увеличить степень своей свободы. Вот почему я призываю людей использовать технологии и удваивать свое время, работая через нэтворк. Это действует!

Правило № 7

**“Трудная работа вознаграждает
сама себя”**

Неожиданное озарение:

“Что бы я ни делал — оплата та же самая”

Скотт Адаме

Вы слышали историю о парне, которого звали Горес? Он прочитал объявление в газете, где говорилось: “Хотите принять участие в бесплатном двухнедельном круизе по Карибскому морю? Приходите 21 октября на 52-й причал в Майами”. Горес пришел на пирс. Неожиданно сзади к нему подошли двое здоровяков, накинули ему на голову мешок, ударили его чем-то по голове, и он потерял сознание. Несколько часов спустя Горес очнулся. Голова гудела, как барабан.

К своему ужасу он обнаружил, что прикован к огромному веслу, а удары барабана раздаются не в голове, а на носу судна. “Бум, бум, бум”, — бил барабан. “Грести, грести, грести”, — орал барабанщик. Две недели Горес и его неудачливые компаньоны гребли на судне в Карибском море. Наконец его освободили. Горес стоял на пристани, растирая ноющие руки. Он заметил человека, который был прикован на судне рядом с ним. “Может, следует дать барабанщику чаевые?” — съязвил Горес. “Ну, — ответил его компаньон, — это твое личное дело. Но в прошлом году мы платили”.

Мораль истории такова: достаточно плохо уже то, что люди ожидают от нас выполнения тяжелой работы без всякого сколь-нибудь значимого вознаграждения. Но еще хуже то, что многие из нас с радостью принимают эту систему!

Сколько вы знаете людей, которые зарабатывают 10 долларов в час на работе, которую они ненавидят, и это всего лишь для того, чтобы их потом уволили? И как они поступают? Они нанимаются на точно такую же работу в другой компании для того, чтобы иметь возможность зарабатывать (вы поняли!) 10 долларов в час на работе, которую они ненавидят. Это все равно, что давать на чай барабанщику!

Приходилось ли вам, будучи на работе, слышать слова:

“Нам нужно много работать и приложить дополнительные усилия для того, чтобы создать то, чем мы все сможем гордиться. К сожалению, бюджетных ассигнований в этом году недостаточно, поэтому ожидать повышения зарплаты не приходится. Но все мы испытаем великое чувство того, что выполнили поставленную задачу”,

или “Если ты хотел стать богатым, то нечего было наниматься на такую работу”, или “Мы все здесь члены одной команды. Давайте поработаем вместе на благо нашей организации”.

Если вы когда-либо слышали подобные утверждения, или, что еще хуже, сами их использовали, то эта глава “Тяжелая работа вознаграждает сама себя” посвящается вам.

Почему вы должны ожидать вознаграждения?

В разделе “Правила, которые необходимо создать” мы еще обсудим необходимость вознаграждения. А сейчас давайте просто скажем: “Каждый раз, когда что-либо делаете, вы вправе ожидать за это какое-то вознаграждение. Оно не обязательно должно быть в форме денег. Это может быть просто “спасибо”. Однако всем людям необходимо вознаграждение, проявление признательности за их работу.

Помните, что вы были созданы не для того, чтобы провести всю жизнь в тяжелом труде, делая вознаграждения для кого-то другого. Разве вы не видите, как многим приходится тяжело трудиться лишь для того, чтобы получать минимальную зарплату? Представьте землекопов или строителей, работающих под палящим летним солнцем. Думаете, они скажут, что тяжелая работа вознаграждает сама себя? Не дождетесь!

Обоюдоострый меч

Как и во всем другом, необходимо рассмотреть две стороны вопроса. Во-первых, необходимо признать, что тяжелая работа не является залогом вознаграждения. Во-вторых, давайте признаем и то, что вознаграждение — хорошая мотивация для вас. Мы также должны прийти к выводу, что вознаграждение мотивирует и других.

Когда начальник пытается мотивировать людей, взывая к их чувству-лояльности к корпорации или организации, он практически всегда стоит в очереди за каким-то вознаграждением за выполненную работу. Иногда что-то достается и работникам! Запомните, если хотите мотивировать кого-либо, вы должны вознаграждать их. Не ждите от других того, чего вы сами не делаете. И не дайте себя обмануть тому, кто выполняет ваши указания без соответствующего вознаграждения. Возможно, их и вдохновит перспектива возрастания объема работы на благо организации. Однако они могут планировать реванш посредством какой-либо формы саботажа.

Дэйл Карнеги подчеркивает этот момент в самой первой главе своей сногсшибательной книги “Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей”. Доктор философии Ричард Хьюзман предлагает ту же точку зрения в книге “Управление фактором справедливости”.

Хьюзман верит в то, что люди всегда ищут баланс между тем, что они вкладывают в работу, и тем, что они во время этой работы испытывают.

В “Гамлете” Шекспира мы слышим фразу: “Не бери в долг и не давай взаймы”. Принципы этого утверждения применимы и здесь. Мы могли бы перефразировать это так: “Не будь ни рабом, ни рабовладельцем”. Не работай просто ради работы, и не проси делать это других.

Не продавайся

Некоторые люди принимают тот факт, что им приходится обменивать часть своей гордости на финансовую стабильность. Они много работают, выполняя то, что не хотят выполнять, лишь для того, чтобы сохранить свое место.

Другие говорят, что получают истинное удовольствие уже от того, что работа выполнена ими хорошо. Радость от выполнения поставленной задачи является уже достаточным вознаграждением. Они принимают такой обмен и живут этим.

Не делайте этого! Вы просто создаете прецедент, который затем повторится. Помните, что если вы продаете свое драгоценное время, вам необходимо убедиться в том, что время, которое вы тратите, идет на достижение вашей мечты.

Изобилие против недостаточности

Недавно я слушал кассету доктора Стивена Кови, автора книги “Семь привычек очень успешных людей”. Он говорит о двух подходах к проблеме вознаграждения: недостаточности и изобилии. Те, которые верят в недостаточность, будут добиваться маленького вознаграждения. Иными словами, они считают, что вознаграждения на всех все равно не хватит и поэтому нужно соглашаться на малое, пока на это не согласился кто-то другой. Эти люди не наслаждаются путешествием. Они еще не достигли своих целей и боятся, что пока они сражаются за них, приз получит кто-то другой.

Те, кто верит в теорию изобилия, понимают, что вознаграждений хватит на всех. Поэтому не нужно бежать наперегонки с другими. Они вообще не сравнивают свои успехи с успехами других, они наслаждаются путешествием, потому что оно ведет их к цели, которая будет находиться там тогда, когда они достигнут достаточно для того, чтобы получить ее!

К сожалению, многие предприятия работают, исходя из принципа недостаточности. Служащим не достается часть благосостояния, созданного в компании. Несколько высших начальников получают огромные вознаграждения, в то время как

большинство служащих борется за остатки. Люди карабкаются по лестнице успеха, конкурируя с другими.

Если там, где вы работаете, руководствуются принципами недостаточности, вы ДОЛЖНЫ внести изменения! Найдите механизм, который позволит вам получить те вознаграждения, ради которых вы так тяжело трудитесь. Вы можете работать с другими людьми, которые стремятся к тому, чтобы изменить свое материальное положение и разделить вознаграждение. Вокруг так много всего!

Личные заметки

Когда мне приходится передавать свое время во власть другого, это сводит меня с ума. У меня великолепная работа, но меня все время просят делать вещи, которые не дают мне никакого вознаграждения. А в современном мире урезывания доходов университет просто не в состоянии обеспечить значимую финансовую стимуляцию.

Поэтому, кроме работы, я имею собственный бизнес. Он приносит мне вознаграждение — как финансовое, так и личностное. Я занимаюсь собственным бизнесом не потому, что мне не хватает работы. Я владею им, потому что хочу от жизни больше, чем мне может дать ЛЮБОЙ начальник.

Когда моему работодателю приходит в голову идея, которая заставляет меня выполнять больше работы без вознаграждения, я превращаю свое раздражение в мотивацию, которая необходима мне для строительства собственного бизнеса. (Кстати, мне кажется, что у меня всегда хватает мотивации!).

Правило № 8
“Предлагайте конструктивную критику”

*Настоящее искусство ведения диалога
состоит не только в том,
чтобы в нужный момент говорить
правильные вещи, но и в том,
чтобы не говорить неправильные вещи
в тот момент, когда так хочется это сделать.*
Дороти Невилл

Порицание, осуждение, неодобрение, упрек — вот те слова, которыми мой толковый словарь объясняет слово “критика”. Ни одно из них не ласкает слух. Даже в сочетании со словом “конструктивный” это звучит довольно мерзко. Я не хотел бы получить конструктивное осуждение. А вы?

Тем не менее, многие из нас испытывают потребность предлагать свое мнение для того, чтобы сделать кого-то лучше. Я и сам так поступаю. Да и вы, наверное, тоже.

Истина в том, что критика — это осуждение. Вне зависимости от того, как мы это формулируем, мы выражаем кому-то свое неодобрение его поступков. Покритиковав, мы с радостью предлагаем лучшее решение проблемы. Что дает нам право так поступать? Мы, естественно, предполагаем, что находимся в состоянии показать, насколько, **ПО НАШЕМУ МНЕНИЮ**, мы можем быть эффективны в решении данного вопроса.

Легендарный комедийный актер Хел Роуч рассказывает великолепную историю, иллюстрирующую этот момент. Парень, которого звали Кейси, принимал участие в конкурсе и выиграл мотоцикл. Он поехал в свою деревню, чтобы похвастаться выигрышем. Его друг О’хара устроился на сиденье у него за спиной, и они помчались по проселку.

Через несколько километров О’хара закричал: “Стой, стой!”. “В чем дело?”, — спросил Кейси. “Ветер так бьет навстречу, что я замерз”, — пожаловался О’хара.

“Не проблема, — сказал Кейси. — Сними свою куртку, надень ее задом — наперед, а я застегну пуговицы у тебя на спине”. “Отличная идея!”, — сказал О’хара.

Оба снова вскочили на мотоцикл и понеслись по дороге на

большой скорости. Жалоб от пассажира больше не поступало. Через некоторое время Кейси заметил, что 0'хары нет. Он развернул мотоцикл и поехал обратно в поисках своего друга.

Вскоре он увидел 0'хару, сидящего посередине дороги. Вокруг него толпились крестьяне. “С ним все в порядке”, — прокричал Кейси. “Ну он вообще-то был получше в тот момент, когда мы наткнулись на него”, — ответил один из крестьян. — Но после того как мы развернули его голову на место, ему почему-то стало хуже”.

Суть истории в том, что слишком часто люди отвлекаются от своих дел для того, чтобы сказать вам или сделать нечто, что, по их мнению, вам поможет. Результатом этого является причиненный вам вред. Разве не это происходит, когда мы критикуем людей? Мы думаем, что помогаем им, а в действительности, мы, с точки зрения эмоций, сворачиваем им голову.

Всегда ли критика деструктивна?

“ДА”, — такой ответ на этот вопрос дает книга Дэйла Карнеги “Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей”. Об этом Карнеги предупреждает уже в первой главе, которая завершается словами: “Не критикуй, не осуждай и не выражай недовольство”.

Когда я увидел, что Дэйл Карнеги предложил это в качестве первого принципа, я взял это на заметку. А почему нет? Ведь это сказал человек, который точно определил искусство общения с людьми.

Я — человек и не всегда СЛЕДУЮ принципам Дэйла Карнеги. Но если он говорит, что это так, я верю этому безоговорочно! Он обучил тысячи людей тому, как лучше производить первое впечатление и, что еще более важно, производить это большое впечатление во всех отношениях. Это — сила.

Когда вы думаете об этом, то приходите к выводу, что он прав. Никто не любит подвергаться критике. Вспомните ли вы случай, когда чья бы то ни была критика поднимала ваш дух? Когда в последний раз критика позитивно отразилась на вашей жизни и принесла вознаграждение?

Возможно, это произошло тогда, когда ваш начальник показывал вам, как действовать более эффективно. Может быть это было тогда, когда ваша жена самым нежным образом сказала вам, что вы могли бы быть более классным водителем, если бы расспросили кого-то, куда все-таки нужно ехать, а не блуждали наугад. Возможно, вы почувствовали себя лучше, когда ваша мама позвонила вам для того, чтобы сказать, что люди чаще обращались бы в вашу юридическую консультацию, если бы вы во время приема не горбились, сидя за столом.

“Минуточку, — скажете вы. — Оставьте мою маму в покое!”.

Хорошо, я оставлю. Просто, предлагать конструктивную критику — это все равно, что брать на себя роль родителей. Вы говорите: “Слушай, малыш! Это СЛЕДУЕТ делать вот так. Это для твоей же пользы”.

Поменяйтесь местами

Прежде чем предлагать конструктивную критику любого рода, поставьте себя на место того, кому вы это говорите. Это трудно сделать. Мы часто забываем о другом человеке. Мы помним только о том, чего МЫ хотим. Кроме того, это обычно и является причиной критики. Мы чего-то хотим.

Когда в последний раз тот, кому вы высказывали свое мнение, просил вас об этом? Насколько часто вам говорят:

“А не выразители вы мне свое осуждение”? (Помните, слову “осуждение” в словаре дается синоним “критика”). Обычно человек ожидает от вас не опровержения, а одобрения.

А мы предлагаем всем подряд нашу чистосердечную и откровенную критику. Ведь работу все-таки нужно сделать, не так ли? Но если люди, которых мы критикуем, твердо намерены довести свое дело до конца, то они смогут достичь гораздо больших результатов, получив вместо критики признание и поддержку.

Давайте рассмотрим типичный пример из области бизнеса. Джейн работает на фабрике бригадиром. Ее смена обязана изготавливать определенное количество элементов украшения для одежды в час. Джим, один из членов ее бригады, очень медленно выполняет свою операцию, вынимая заготовки из картонной коробки и укладывая их на конвейер. Джейн волнуется по поводу того, что если работа не ускорится, то ее лишат премии. Джима тоже лишат премии. Но является ли премия Джима поводом для конструктивной критики с ее стороны? Вряд ли!

И когда Джейн выскажет свои предложения по поводу улучшения работы Джима, то вряд ли он примет их с распростертыми объятиями, запрыгает от радости и поблагодарит ее за то, что она мотивирует его на полную реализацию его потенциальных возможностей. Скорее всего, он будет возмущен подсказками, надуется и, наверное, проигнорирует ее предложения. Такова природа человека.

Это одна из сторон критики человека в рабочей обстановке. Если бы мы оставили при себе наши конструктивные предложения в подобных ситуациях, то в написании данной главы не было бы никакой необходимости! Однако мы ощущаем непреодолимое стремление улучшить жизнь других людей во всех отношениях. Мы делаем это у себя дома, мы поступаем так с нашими друзьями и родственниками. Мы ничего не можем с собой поделать.

Сколько миллионов споров между супругами разгорелось

в тот момент, когда один из них позволил себе конструктивную критику в адрес другого? И что более важно, сколько браков распалось по той же причине?

В следующий раз, когда вы почувствуете желание предложить свой совет, поставьте себя на место того человека, которому вы собрались его дать. Задайте себе вопрос: “Я это делаю для того, чтобы получить то, что хочу я, или для того, чтобы помочь ему?”. Если причина ваших действий в том, что вы удовлетворяете СВОИ потребности, то молчите. Вы не достигните цели. Вы спровоцируете обиду.

Есть ли альтернатива?

Во-первых, позвольте мне сказать, что ни один человек — будь то Дейл Карнеги или я сам — не прожил жизнь без того, чтобы не критиковать кого-либо за что-либо. Иногда бывает, что человек сам откровенно просит вас помочь скорректировать его поведение. И бывает так, что вам действительно следует помочь ему, предложив конструктивную критику. Это происходит, например, на работе во время плановых мероприятий по оценке состояния дел. И я не могу с полной уверенностью утверждать, что таких ситуаций никогда не случится и в будущем.

Я хочу сказать, что конструктивная критика почти всегда наносит ущерб. В лучшем случае, она менее эффективна, чем похвала за то ХОРОШЕЕ, что делают люди. Похвала, а не осуждение завоевывает сердца и помыслы людей.

Успешные руководители всегда хвалили своих последователей. Это не означает, что они просто выражали благодарность тем, кто их поддерживал. Они делали намного больше. Они доверяли им, высказывали им свое одобрение, предлагали вознаграждение и шли навстречу нуждам тех, с кем они жили или работали.

Если вам недостаточно моих доводов, то давайте снова обратимся к Д. Карнеги. Глава 2 называется “Величайший секрет обращения с людьми”. И что же это за величайший секрет? Глава заканчивается следующим принципом: “Принцип №2:

Будьте сердечны в своем одобрении и щедры на похвалы”.

Карнеги очень хорошо раскрывает этот вопрос. Достаточно отметить, что идея похвалы чьих-то сильных сторон — это намного более предпочтительный путь к тому, чтобы вызвать положительный отклик, чем пытаться изменить слабые стороны.

Независимо от того, кем мы являемся — руководителями, членами команды, родителями, супругами или кем-то другим, вовлеченным в какие-либо отношения, мы ПРЕДПОЛАГАЕМ, что другие люди не знают, как выполнить то, что мы от них хотим. В большинстве случаев они уже знают, как лучше выполнить работу.

Они просто по какой-то причине не делают этого. Поэтому, наша критика приводит их в ярость. Когда же мы хвалим их и одобряем их действия, это делает их счастливыми. Так какое эмоциональное состояние скорее всего решит проблему?

Нарушив правило предложения конструктивной критики, вы сможете создавать победителей. Вы выигрываете потому, что не распространяете негативную энергию. Ваши партнеры выигрывают потому, что их не унижают и не осуждают. И еще вы выигрываете потому, что люди меньше настроены критиковать вас. Разве это не прекрасно!?!

Попробуйте представить свои отношения с людьми такими, какими им СЛЕДУЕТ быть. Захотят ли люди быть вместе с вами? Будут они считать вас другом или врагом своей уверенности в себе? Какова будет их мотивация: работать с вами или против вас? По большому счету, именно ВЫ управляете теми чувствами, которые они будут испытывать.

Личные заметки

Не критиковать людей — это, пожалуй, самая большая проблема, стоящая передо мной. Иногда мне кажется, что критиковать — это моя обязанность!

И, тем не менее, я учусь.

Несколько недель назад у меня была возможность применить то, что я проповедую. У моего босса в университете были неприятности, и это стало отражаться на его подчиненных в офисе. Это вызвало недовольство среди персонала. Так как я был старшим на факультете, то моим первым побуждением было поговорить с группой моих коллег и представить боссу перечень наших претензий. Я пришел к выводу, что мы можем указать на его слабые стороны и заставить изменить положение дел.

Но потом я понял другое. Я чуть не нарушил свои же собственные принципы! Я предлагал конструктивную критику. Изменения, которые я предлагал внести, не преследовали интересов моего босса. Они были выгодны мне. Естественно, он должен был отреагировать отрицательно.

И как же я поступил? Я решил, что не смогу изменить своего босса. Единственно, кого я могу изменить, так это СЕБЯ САМОГО. Предпринимая позитивные шаги, я смог бы усилить свое влияние на исход дела.

Вместо того, чтобы сидеть в сторонке, критиковать и жаловаться, я решил действовать. Я взял на себя часть непредусмотренной работы, которую должен был выполнить он. Эта инициатива показала ему, что я хочу сделать несколько больше, чем просто осуждать его

действия.

И хотя это решение предполагало для меня увеличение объема работы, в результате я получил более хорошее место для работы с более спокойной обстановкой.

Прекратите критиковать. Критика в перспективе не принесет вам тех результатов, к которым вы стремитесь!

Правило № 9
**“Принимайте только
весомые оправдания”**

*Разница между упорством и упрямством
состоит в том, что первое рождено сильным
“Я хочу”, а второе — сильным “Я не буду”.*

Генри Уард Бичер

Есть одна история. Приходит сосед к соседу и просит его одолжить газонокосилку. А тот говорит: “Я не могу одолжить тебе свою газонокосилку, потому что моя жена сегодня вечером жарит отбивные”.

“Какое отношение стряпня твоей жены имеет к газонокосилке?”, — спрашивает первый. “Да никакого, — отвечает ему второй. — Просто, если я не хочу что-нибудь делать, то мне любая причина сгодится”.

Суть этой истории в том, что когда вы не хотите что-нибудь делать, то вы находите такое оправдание, которое освобождает вас от необходимости делать это! Разве не так?

Оправдания — это то, что останавливает наши усилия, ведущие к успеху, какими бы они ни были. К сожалению, оправдания обладают свойством очень быстро переходить из разряда временных в категорию постоянных, поскольку поиск оправданий становится привычкой. Временная свобода от ответственности может стать столь удобной, что превращается в стойкую манеру вашего поведения.

Приоритеты

Люди, которые ищут оправдания, позволяют страху, лени или желанию не менять существующее положение вещей одержать верх над необходимостью добиваться успеха. Сила оправдания — свобода от ответственности — больше, чем желание добиться осуществления мечты. Осуществление большой мечты — это суть ответственности за самого себя.

И очень важно, даже более чем важно, — прочувствовать приоритеты своей жизни. Поставьте на первое место мечту и то, как ее осуществить. Не ищите оправданий, которые разрушат ваши приоритеты. Я могу показать, насколько легко они это делают.

Гарри хочет строить бизнес. Он выбирает сетевой маркетинг, так как это дает ему самую большую свободу и гибкость. Он может

строить собственный бизнес, одновременно работая на основной работе. Он знает, что, приложив некоторые усилия сейчас, сможет достичь такого жизненного уровня, о котором многие даже мечтать не могут. Его заветное желание — иметь время для того, чтобы быть с семьей.

Тем не менее, вместо того, чтобы выйти из дома и поделиться этой возможностью с другими, он пять вечеров в неделю смотрит телевизор. Его оправдание? Он слишком устал на работе. Как же он может идти куда-то и с энтузиазмом предлагать другим людям присоединиться к нему в поисках мечты? У него просто нет сил на это.

Такое у Гарри оправдание. Ему оно кажется существенным. И он, как и большинство людей, которые ищут оправдания, действительно верит в то, что это ВЕСОМАЯ причина. Весомая ли? Возможно, бывают такие вечера, когда он действительно очень устает. Это нормально! ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕНИ необходимо давать себе передышку. Но Гарри позволяет такому положению стать постоянным.

Что он может сделать? Вместо просиживания у телевизора, он мог бы почитать книгу или просто лечь спать сразу после ужина для того, чтобы встать утром на час раньше. За этот час он успел бы поработать над списком, встретиться с кем-либо за завтраком, потренироваться и т. д. Иными словами, если бы у Гарри были действительные приоритеты, то он бы нашел время поработать для достижения успеха.

Нет ничего невозможного, если у нас верные приоритеты.

“Ничего невозможного” — Вы уверены?

В этот момент кто-то из читателей скажет: “Ну да! Я никогда не смогу пробежать милю за четыре минуты”. Возможно, это так, но откуда вы знаете? Вы действительно прилагали какие-то усилия, чтобы попытаться достичь такого результата? Когда вам было двадцать, вы что — отложили все в сторону и изо дня в день упорно тренировались, сфокусировавшись на этой цели, и говорили себе: “Я ЭТОГО ДОБЬЮСЬ!?”. Наверное, нет.

Действительно, многие из нас физически не в состоянии добиться выдающихся спортивных достижений. Но почти каждый из нас в состоянии добиться финансового успеха. Естественно, если вы сейчас читаете эту книгу, то у вас достаточно умственных способностей, чтобы стать успешным. Дело лишь в ваших приоритетах.

Многие скептики и сомневающиеся скажут: “Конечно, я могу добиться успеха в финансах, но тогда я совсем не буду видеть семьи. Я все время буду работать”. Если вы так говорите, думаете или чувствуете, то познайте, что это всего лишь оправдания. Вы избегаете

успеха из-за какого-то страха, и не имеет значения, на каком благородном основании зиждется этот страх.

Прекратите оправдывать себя. Вы можете иметь все!

Ох уж эти наши оправдания...

Вот десять оправданий и краткие контрдоводы для каждого из них. Узнаете хоть одно?

1. Я родился в непривилегированной семье.

Это очень плохо. Вы хотите, чтобы ваши дети тоже родились в непривилегированной семье?

2. Я хочу концентрироваться только на чем-то одном.

Конечно, каждый хочет. Но сегодня для достижения успеха необходим делать больше этого.

3. У меня слишком маленькие дети.

Слишком ли они маленькие для того, чтобы видеть, как вы работаете 5 часов в неделю на достижение чьей-то мечты? Найдите время и покажите им, как выглядит успешный человек.

4. Такие, как я, никогда не становятся успешными.

Вы абсолютно правы. Прекратите быть таким, какой вы есть, и станьте таким, каким бывает успешный человек.

5. У меня нет времени.

Ну, так определите приоритеты и не тратьте время впустую.

6. Служебный рост имеет предел.

Начните свой бизнес. В этом случае у вас не будет никаких ограничений.

7. Обстоятельства складываются не в мою пользу.

Конечно, не в вашу. Так поскорее предпринимайте что-либо, чтобы изменить их.

8. Я уже стар, чтобы пытаться что-либо изменить.

Если вы действительно в это верите, то вы — правы. Как вам не стыдно Ваши опыт и мудрость могли бы помочь всем нам. Упокойтесь с миром

9. Я слишком молод и меня не воспринимают всерьез.

Если вы действительно в это верите, то вы — правы. Дела плохи. Ваш дух, энтузиазм и энергия могли бы воодушевить любого. Взрослейте.

10. В следующем году обстоятельства будут лучше.

Определение умопомешательства: “Продолжать делать одно и то же и ожидать других результатов”.

Возможно, вы уже пользовались некоторыми из этих оправданий. Стоят ли они того, чтобы из-за них терять свою мечту? Какой вес они имеют? Он будут стоять между вами и тем, что вы действительно хотите от жизни! Избавитесь от них!

Личные заметки

Так как я практически слеп, я часто посещаю различные конференции для людей с дефектами зрения с целью поиска самых современных технологий. В прошлом году меня пригласили выступить на одной из таких конференций, и там я познакомился с Тэдом Хэнтером. Он ослеп после того, как на своем мотоцикле попал в аварию. Он разработал программу, которая озвучивает для слепых то, что находится на экране компьютера. Для того, чтобы продвинуть свой замечательный продукт, Тэд продемонстрировал его на конференции. (Сейчас, работая над этой книгой, я именно его и использую.)

Тэд обладает видением. Оно не имеет физической природы. Он видит возможность там, где другие видят глухую стену. Он не искал оправданий, и я восхищаюсь этим! Я тоже пытаюсь жить, не подыскивая себе оправданий.

Правило № 10
**“Не путайте бизнес
с развлечением”**

*Секрет счастья в том, чтобы делать то,
что любишь, и научиться любить то,
что приходится делать для того,
чтобы однажды это произошло.*

Дэкстер Йегер

Когда-то я верил в то, что правило “Не путайте бизнес с развлечением” верно и что его нужно соблюдать. Это было в годы моей молодости. Сейчас я понимаю, что идея того, что бизнес нельзя делать весело, довольно незрелая.

Разделение бизнеса и удовольствия несет в себе идею, что бизнес — это некая скучная пахота. Воображение рисует суровых, непоколебимых людей, которые никогда не улыбаются. Но в то же время, бизнес — это как хорошая игра, которой можно наслаждаться вместе с людьми, которых уважаешь и любишь.

Я думаю, что выражение “Не путайте бизнес с развлечением” родилось как предостережение от того, чтобы устраивать вечеринки со своими служащими или подчиненными, назначать любовные свидания коллегам и так далее. До сих пор существуют правила, которые перекликаются с этим высказыванием. Во многих компаниях действуют правила, запрещающие личные отношения между руководящими и исполняющими работниками. Независимо от того, кто запрещает это — закон или правила компании, непрофессиональное поведение неприемлемо. Эта глава посвящена совсем не этому.

Не воспринимайте развлечения как пикантные приключения. Развлечения — это радость! Она может принимать различные формы. Мы не рассматриваем “запретный плод”. Эта глава посвящена совершенно невинным вопросам. Хотя многие люди в связи с тем, что их так учили, склонны рассматривать любую форму развлечения как непрофессионализм.

Несколько лет назад меня пригласили в четырехдневный круиз для чтения лекций о мотивировании людей. Так как любой круиз связан с развлечениями, я не хотел ехать один.

В то же время, если бы я взял с собой жену и двух детей, то у нас возникла бы масса проблем со временем.

И что же мы решили? Мы наняли двух нянек и сняли для них

отдельную каюту. Они занимались детьми во время утренних и вечерних заседаний, пока мы с женой работали с клиентами, а в течение дня мы все имели возможность наслаждаться мероприятиями, организованными на судне. Я успешно совместил бизнес с развлечениями.

Ранняя подготовка

Идея того, что нам необходимо разделять дело и развлечения, исходит из раннего детства. Дети проводят первые четыре года своей жизни в играх. По утрам они просыпаются, завтракают и все остальное время играют. Это — их работа.

Мы предполагаем, что во время игр они могут чему-то научиться. Они повышают уровень своих умений и учатся быть в обществе с другими. Они учатся быть изобретательными: что-то делают, что-то красят, что-то ломают.

Детский сад часто является тем местом, где дети впервые понимают, что между делом и развлечениями есть разница. Неожиданно их мир становится более регламентированным. Когда они идут в школу, регламент становится более жестким. Ученикам приходится откладывать развлечения до перемены. В учебное время “они должны учиться, а не развлекаться!”. Я выделил эти слова как цитату потому, что в детстве мне их повторяли снова и снова. А вам? Неожиданно игра и отдых, которыми мы наслаждались в детском возрасте, были помещены в строго отведенные временные рамки. На перемене законсервированная энергия вырывалась из-под контроля. А потом — снова возвращение в класс, и мы должны были внимательно слушать объяснение учителя, часто без вопросов и комментариев, поскольку это традиционно не приветствовалось. Нас с раннего возраста готовили к тому, чтобы мы умственно и физически отделяли бизнес от развлечения.

Взрослые в школе

Когда мы становимся взрослыми, то берем правила начальной школы и просто переносим их в нашу деловую жизнь. Об этом стоит задуматься. Представьте себе, взрослым людям рассказывают, когда они могут обедать, с кем говорить, когда прекратить отдыхать и начинать работать и т. д. Большинство людей не задумывается об этом. Если бы задумались, то сошли бы с ума!

На работе у нас вместо учителя — начальник, которому, вообще-то, имело смысл быть учителем. Хорошие учителя учат нас всему, что они знают. Они хотят, чтобы мы стали такими же умными, как и они. Но вряд ли есть начальники, которые хотели бы, чтобы мы знали столько же, сколько они. Зачем им это? Если бы вы знали то же, что и

они, то начальником были бы вы. А их куда?

Врачи говорят, что большинство сердечных приступов, случается утром в понедельник. Вряд ли кто-то чувствует себя плохо в пятницу после обеда. Заболеть на выходные — это трагедия. Это отменяет отдых! Мы всю неделю трудимся для того, чтобы в выходные каким-то образом развлечься. Все — как в школе: работа и удовольствия строго разделены.

Удовольствие от работы

Есть два типа удовольствия, которые приходят в результате работы. Первый — это чувство удовлетворения от самой работы. Второй тип приходит от результатов, которые обеспечиваются работой.

Вам должно нравиться то, что вы делаете! Исследования показали, что это возможно. Вы можете получать удовольствие оттого, что производите продукт или предоставляете услугу, которая нравится другим. Радость может приносить и работа в окружении интересных людей, обеспечивающая ваш рост как личности.

К сожалению, многие люди занимаются очень скучной работой. И это должно быть стыдно, так как мы тратим на работу значительную часть своей жизни. Большинство людей проводит на работе, по крайней мере, третью часть времени, оставшегося после сна.

Есть пять факторов, от которых зависит, получим мы удовольствие от работы или нет:

1. Гибкость времени. Большинство людей должны ФИЗИЧЕСКИ присутствовать на работе определенное количество часов в день и определенное количество дней в неделю. Даже владельцам предприятий традиционного бизнеса обычно необходимо присутствовать в часы начала работы своих магазинов. Если владелец отсутствует, то это может отрицательно повлиять на качество обслуживания клиентов.

Нарушайте это правило: Создайте такой стиль работы, который не зависел бы от вашего физического присутствия в любое отдельно взятое время. Наслаждайтесь работой, которая может быть выполнена где угодно, когда угодно и, если необходимо, без вашего присутствия. Освободитесь от ограничений по времени, когда вам говорят: “Вы должны работать сейчас и продолжать в том же духе еще восемь часов”.

2. Сама работа. Многие люди устают от своей работы. Вызов и возбуждение, которые они когда-то испытывали, давно улетучились. Кто-то выполняет повторяющиеся задания. Чья-то работа сама по себе является неприятной. В то же время, есть великолепная работа — интересная, благодарная, приносящая удовольствие! Это зависит от того, что вы делаете.

Нарушайте это правило: Занимайтесь тем, что помогает другим

людям и изменяет их жизнь. Занимайтесь таким делом, в котором сочетаются высокие технологии и высокие отношения с тем, что стало бы важным для людей. Занимайтесь тем, что является достойным вашего времени и усилий. Найдите работу, которая интересна, которая видоизменяется каждый день, постоянно бросая вам вызов.

3. Люди. Вы находитесь в окружении коллег, клиентов и начальников, которые могут сделать работу приятной либо превратить ее в настоящую пытку. Они оказывают позитивное влияние или они негативны, брюзгливы и постоянно ноют?

Нарушайте это правило: Окружите себя позитивными, небезразличными людьми. Это кажется довольно трудной задачей, особенно принимая во внимание тех, с кем вы работаете сегодня. Но поймите, что позитивных людей создает обстановка. Начните двигаться!

Представьте себе начальника, помогающего вам получить то, что вы хотите. Представьте себе начальника, который действует как наставник, обучая вас тому, как получать большее вознаграждение и развиваться как личность. Представьте себя в окружении людей, которые близко к сердцу принимают все ваши интересы. Конечно, это сделало бы работу приятной.

4. Вознаграждение. Любая работа должна обеспечивать существенное вознаграждение. Многие вознаграждения несут с собой удовлетворение и положительные эмоции. Это должно быть приятно! Вознаграждение должно быть прямо пропорционально вложенным вами усилиям.

Нарушайте это правило: Получать вознаграждение за работу, которую вы делаете, — важно. Ваш бизнес должен обеспечить вознаграждения и стимулы, не имеющие предела.

Вознаграждения могут носить либо денежный, либо моральный характер. Конечно, на первом месте должно идти денежное вознаграждение. Многие организации пытаются заменить моральные вознаграждения, такие как признание и благодарность, денежными. Без достаточного денежного вознаграждения за работу остальные виды вознаграждения быстро утратят свой эффект.

Представьте себе работу, которая имеет неограниченные вознаграждения и стимулы. Именно так — неограниченные. Вы можете заработать столько, сколько захотите. Вы можете получить признания столько, сколько вам необходимо. Все позитивное, что вы делаете, будет вознаграждено. Вот это да!

Вот, что вам нужно. Обретите мечту, а затем найдите положение, в котором будут сочетаться большой бизнес и достижение этой мечты. Вот так вы начинаете создавать свою судьбу!

5. Собственность. Владелец — это не одно и то же, что и управляющий. Слово “управляющий” сегодня в мире бизнеса звучит как приманка. Это процесс, во время которого ваш начальник

постепенно передает часть своих управленческих функций вам. Теоретически это позволяет вам быть “владельцем” своей работы. Это отличное начало, но здесь не достаёт самой малости!

Важно обладание реальной частью бизнеса. Людей делает продуктивными и счастливыми возможность воздействовать на общий результат и получать от этого прибыль.

Нарушайте это правило: Вы не сможете управлять собственной жизнью до тех пор, пока не станете владельцем собственного бизнеса. Собственность снимает ограничения с уровня продуктивности человека на работе. Если вы являетесь владельцем собственного бизнеса, особенно если это ТОТ бизнес, то вы в состоянии контролировать все факторы, влияющие на получение вами удовольствий от своей работы.

Сочетая работу и удовольствие

Сочетать работу и удовольствие возможно, кроме того, это важно для сохранения здоровой психики. Большинство людей работают по 40 часов в неделю. Если вычесть время, которое тратится на сон, то на жизнь остается совсем мало. Когда приходят выходные, большая часть населения лихорадочно пытается поскорее сделать всю работу по дому, чтобы хоть часть времени уделить приятному занятию.

Это порождает стресс. Когда плохая погода или что-то другое разрушают планы на выходные, то это травмирует психику. А во время отпуска — это вообще катастрофа.

Вы когда-нибудь задумывались над смыслом совета “вести сбалансированный образ жизни”, исходящего от физиологов? В основном они имеют в виду то, что вам необходимо увеличить ту часть времени, которая уделяется отдыху, и уменьшить время, затрачиваемое на работу. А как на счет другого подхода? Почему бы не сделать РАБОТУ более приятной? Разве это не представляется более реальным?

Сегодня многие предприятия ПЫТАЮТСЯ сделать рабочее место более приятным. Они предлагают гибкий график работы, стимулирующие мероприятия, возможность делать часть работы, находясь дома. “Нетрадиционные” виды бизнеса, основанные на сетевом принципе работы, идут на шаг впереди. В бизнесе может принимать участие вся семья, которая ставит себе цели, наслаждается вознаграждением за выполненную работу. Муж и жена могут путешествовать по всему миру, расширяя свой бизнес. Это сочетание бизнеса и удовольствия!

Приятная работа, которая обеспечивает прекрасное вознаграждение, может создать сбалансированный стиль жизни. Это уменьшает стресс и улучшает здоровье.

Получайте информацию из первых рук, а не от тех, кто что-то

слышал.

Вы МОЖЕТЕ сочетать работу и удовольствие. Помните, если что-то всегда и делалось каким-либо способом, то это вовсе не означает, что единственным или самым лучшим.

Возможно, вы слышали историю о женщине, которая всегда перед тем, как готовить ветчину, отрезала от куска мяса пару дюймов с одной стороны. Однажды ее муж спросил, зачем она это делает? “Так делала моя мама”, — ответила она. Тогда муж решил расспросить свою тещу о столь оригинальном методе приготовления мяса. А та объяснила: “Мне приходилось срезать конец окорока, потому что обычно он не помещался на мой противень”. Как и многие сказки, в правдоподобность которых мы верим сегодня, причина для этого способа приготовления уже давно стала не актуальной!

Посмотрите объективно на свое положение. Ведь это факт, что если б вы сочетали бизнес с удовольствием, то это принесло бы вам более здоровый образ жизни.

Личные заметки

Когда я впервые подверг сомнению правило разделения работы и удовольствия, я был шокирован. Не потому, что идея разделения работы и удовольствия меня ужасала, а потому, насколько эта идея укоренилась. А ведь в том, что на работе мы тщательно следим за тем, чтобы наши эмоции были на замке, нет никакого смысла.

И до тех пор, пока я не задумался, ПОЧЕМУ мы так поступаем, я не мог понять, каким образом сложилось такое положение. Все началось в школе! Помните, как нас с самого начала учили отделять “урок” от “перемены”? Вот почему мы с Джинн отдали своих детей в школу, в которой поощряются игры детей во время обучения. Я хочу, чтобы мои дети выросли с мыслью, что работать и получать удовольствие одновременно — возможно. Я хочу, чтобы они вышли на такой стиль жизни, который приносит развлечение и вознаграждение одновременно.

Раздел 2

**10 ПРАВИЛ,
которые необходимо
СОЗДАТЬ**

Правило 1 Выходите и требуйте то, что уже ваше.

Правило 2 Получите полную информацию.

Правило 3 Станьте неравным.

Правило 4 Лучше иметь пол-арбуза, чем целую вишню.

Правило 5 Принимайте и плохие решения.

Правило 6 Развивайте проникающее видение.

Правило 7 Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты.

Правило 8 Правило Билла: люди должны видеть, что они будут из этого иметь.

Правило 9 Станьте немного сумасшедшим.

Правило 10 Наслаждайтесь путешествием.

Обзор
Урок,
который преподали
наши дети

Был теплый весенний день. Я взял дочерей и пошел с ними на детскую площадку. Там уже было несколько детей, но они были не знакомы друг с другом. Однако прошло совсем немного времени и дети начали играть в пятнашки.

“Ты — пятнашка”, — сказала одна маленькая девочка. “Нет, — сказала другая. — Я в домике. Эта скамейка — домик”. Очень быстро дети договорились об основных правилах: за качели не заходить. Ты не можешь “пятнать” того, кто только что “запятнал” тебя (они назвали это “назад не отдавать”). Когда “пятнаешь”, то не бить, а только дотрагиваться, и так далее.

Один мальчик предложил, что каждый может сказать, что он в домике, в любой момент, где бы он не находился. Группа тут же отвергла это предложение. Тогда играть стало бы слишком сложно!

Постепенно, методом проб и ошибок дети выработали набор правил, которые позволили игре быть в меру трудной, но веселой. Они играли больше часа — и все были довольны!

Жизнь похожа на эту игру в пятнашки, которую организовали дети — это великая игра, где вы выбираете те правила, которые работают на вас. Если правило работает, если оно помогает вам и другим играть в игру лучше, то пусть оно будет правилом!

Правило № 1
**Выходи и требуй то, что
принадлежит тебе**

*Мы не слабы, если правильно используем
те средства, которые Бог Природы
отдал в нашу власть...
битва, сэр, не только для сильных —
она для непоседливых, для активных и смелых.*
Патрик Генри

Есть одна притча о человеке, который строил дом в долине, где постоянно случались наводнения. Друзья предупреждали его, чтобы он не строил дом в этом месте. “Река выйдет из берегов и ты утонешь”, — говорили они. “Не волнуйтесь, — отвечал упрямец. — Бог обо мне позаботится”.

Вскоре, после того, как дом был построен, действительно случилось наводнение. Вода поднималась все выше и выше, и человек стоял перед домом по колено в воде. К дому подплыла лодка и ему закричали: “Садись в лодку! Садись в лодку!”.

“Нет, нет, — ответил он. — Бог позаботится обо мне”.

Через несколько часов он сидел на втором этаже, глядя из окна на быстро прибывающую воду. Подплыла вторая лодка, и снова люди закричали ему “Садись в лодку! Садись в лодку!”. И снова он стоял на своем: “Нет, нет. Бог позаботится обо мне”.

В конце концов, человек оказался на крыше, стоя по шею в воде. Подплыла третья лодка. “Садись в лодку! Садись в лодку!” — кричали люди. “Нет, нет. Бог позаботится обо мне”, — ответил он.

Вода поднялась еще выше, и человек утонул.

Он предстал перед Святым Петром у Врат Рая. “Мы не ожидали тебя здесь сегодня увидеть”, — сказал Святой Петр. “Да я и не должен был здесь сегодня быть, — ответил человек. — Я думал, что Бог позаботится обо мне!”.

Святой Петр посмотрел ему прямо в глаза и сказал: “Слушай, парень! Бог позаботился о тебе и прислал три лодки, **НО ТЫ ЖЕ НИ В ОДНУ НЕ СЕЛ!!!**”.

Подобно этому человеку, который построил свой дом в затопляемой долине, мы часто ЖДЕМ, что либо Бог, либо кто-то другой пришлет нам помощь. И, тем не менее, когда мы все же ее получаем, мы не садимся в лодку! Может быть, прямо сейчас вас ждет лодка? Может, вы сидите, сложа руки, и ждете, когда придет

ПОДХОДЯЩИЙ момент? Прыгайте в лодку! И выбирайтесь, и требуйте то, что уже принадлежит вам!

У нас есть два потрясающих дара. Первый — это неограниченный потенциал личного развития. Второй — это то, что наше общество зиждется на вере людей, гарантировавших нам свободу. Тем не менее, ни один из этих даров не сможет обрести своей максимальной ценности без того, чтобы за них не боролись, не требовали, и не побеждали. Мы не можем ни вырасти как люди, ни достичь успеха до тех пор, пока не заплатим цену. Эта глава посвящена той борьбе, через которую мы должны лично пройти для того, чтобы заявить о наших правах — и создать свое будущее.

Духовное право, данное вам от рождения

Я считаю, что фундаментальной основой для наиболее полного развития человека как личности является вера в Бога. Позвольте мне попытаться обобщить свои чувства и верования о Боге и Его духовных намерениях по поводу людей. Я хочу отметить, что это то, во что Я верю. Ваши чувства по этому поводу могут быть абсолютно другими. Это ваше право, которое никак не влияет ни на одно из наших убеждений. Я верю, что:

Бог создал меня в Своем воображении. Он желает, чтобы я рос и был успешным. Я могу служить Ему, служа другим. В его намерения не входило поставить меня под начало другого человека. Я — индивидуум, который должен взять на себя ответственность за свою жизнь. Я должен создать свое собственное будущее, но смогу сделать это только с помощью Бога.

Я не был сотворен для рабства в любом его проявлении. Бог желает, чтобы я был свободным. Только через обретение свободы могу я полностью отдаться служению другим и, поэтому, Богу: Это моя судьба, данная мне Богом — быть свободным. Это то право и то будущее, которое я могу требовать.

Тем не менее, очень многие, как мне кажется, думают, что требовать свою свободу — это вступать в противоречие с волей Божьей. Поймите, что свобода была вам дана. Вы обладаете свободой. Она ваша и вам хранить ее и беречь.

К сожалению, мы проводим большую часть нашей жизни в отрицании нашей свободы. Мы становимся смиренными. Мы надеемся на лучшие времена. Мы оправдываем себя тем, что, мол, Господь позаботится о нас. И мы отрицаем влияние нашего личного участия на наше будущее.

Помощь людей

Для того, чтобы потребовать то, что и так является нашим, нам, возможно, понадобится помощь других людей.

Как вам распознать тех людей, которые действительно в состоянии помочь вам потребовать то, что и так уже является вашим? Есть несколько точных отличительных черт, на которые необходимо обращать внимание. Ваш помощник должен:

Иметь позитивный взгляд на жизнь. Ищите позитивных людей. Негативный человек будет порождать негативность в вас.

Знать, что, помогая вам, он будет вознагражден. Помните, вам необходима стабильная, продолжительная помощь. Только тот, кто сможет что-то получить в результате возрастания вашего богатства и счастья, будет заинтересован в оказании вам честной и продолжительной помощи.

Быть успешным человеком. Ищите успешных людей. Не принимайте советов неудачников. Будете ли вы просить того, кто развелся, чтобы спас ваш брак? Будете ли вы спрашивать совета по поводу воспитания детей у того, чьи дети сидят в тюрьме? Конечно, нет. И, тем не менее, мы постоянно прислушиваемся к тем, кто разорился, когда они советуют нам, как достичь благосостояния.

Ищите тех, кто действительно может вам помочь. Некоторые люди, предлагающие помощь, забыли сначала позаботиться о собственной жизни. Держитесь подальше от них.

Что вы можете требовать?

Требуйте свободы. Это — просто. Вы живете в свободном обществе. Вы свободно изъясляете свою волю. Сделайте выбор, получите помощь и придерживайтесь этого.

Вот кое-что из того, что вам необходимо требовать:

Ранний выход на пенсию. — Почему вы должны работать до 65 лет? Почему не выйти в отставку раньше, намного раньше? Требуйте этого!

Управление собственной жизнью. — Почему вы должны позволять своему начальнику приказывать, что вам делать, ежедневно до конца вашей жизни? Будьте независимы. Требуйте этого!

Финансовая безопасность. — Среднестатистическую семью отделяет от краха всего 90 дней. Почему это должно быть нормой? В мире множество богатых людей. Нет абсолютно никакой причины вам не быть среди них. Требуйте этого!

Крепкое здоровье. — Никто не может гарантировать вам крепкое здоровье. Однако вы можете улучшить свое здоровье, уменьшив стресс. А деньги часто являются тем единственным, что стоит между вами и более качественным медицинским обслуживанием. Требуйте этого!

Образование. — Вы хотите, чтобы ваши дети получили самое хорошее образование? Будет ли у них возможность выбрать то, что они хотят? Вы можете предоставить все, что можно купить за деньги, если только захотите создать богатство. Требуйте этого!

Свобода выбора. — Выбирайте себе дом, места, где вы хотите жить, время для своих отпусков и так далее. Это для смелых, сильных и решительных. Требуйте этого!

Думайте большими категориями и достигайте больших результатов. — Вкусите полностью плоды чудесного мира, созданного Богом. Наслаждайтесь победой свободы, гарантированной великими людьми, которые положили свою жизнь на алтарь свободы. Стремиться к меньшему — отрекаться от их веры в вас.

Дилемма социальной помощи

В то время как я пишу эту книгу, в Соединенных Штатах широко обсуждается вопрос о реформе социальных выплат. Сейчас есть семьи, которые являются получателями социальных выплат уже в третьем и четвертом поколениях. Сначала это была идея временной поддержки тех, кто в этом нуждался. Затем, из-за отсутствия стимулов, бюрократического подхода к положению со стороны федеральных властей, социальная помощь превратилась в пожизненную выплату денег тысячам НЕ ЗАСЛУЖИВАЮЩИМ этого людей.

Это не политическая книга, и я не хочу придавать обсуждению проблемы социальной помощи политическую окраску. Тем не менее, данная ситуация являет собой прекрасный пример того, как “не те” люди могут ввести в ужасное заблуждение тех, кто нуждается в их помощи.

Если выплата социальной помощи предположительно носит временный характер, то напрашивается вывод, что правительство желает помочь людям отказаться от социальной помощи и вернуться к продуктивному труду. В этом есть смысл. Но посмотрите, кого правительство посылает к бедным людям с целью помочь последним стать финансово обеспеченными. Правительство посылает работников социального обеспечения. Позвольте пояснить.

Я преподаю в университете, где мы обучаем бизнесменов в колледже бизнеса и работников соцобеспечения в колледже исследований проблем здравоохранения и трудоустройства. Люди, которые изучают социальные специальности, в большинстве своем чистосердечные, добрые люди с прекрасными намерениями. Они горят желанием служить другим. К сожалению, эти замечательные люди не обучены тому, как создавать богатство, да их к этому никто и не стимулировал.

Несомненно, что у людей, которые живут на социальное пособие, проблемы отнюдь не финансового характера. Им необходима жилетка,

в которую они могут поплакаться, и некто, кто может улучшить их отношения с детьми и супругами. Однако НИ ОДНА из этих форм помощи не ведет к тому, чтобы у людей отпала необходимость получать социальную помощь.

А как на счет бедных социальных работников? Я использовал слово “бедные” потому, что только так и можно описать то количество денег, которое им платят. Социальные работники перегружены огромным количеством своих бедных и погрязших в проблемах клиентов. Каковы стимулы социального работника к тому, чтобы кто-то из тех, кого он опекает, отказались от социальных выплат? Их нет. Предположим, что вы — социальный работник и среди ваших подопечных есть несколько таких, в которых теплится слабая искорка интереса и желания привести свою жизнь в порядок. Что произойдет, если вы действительно поможете им отказаться от социальной помощи?

Вместо них будет кто-то другой! Иными словами, ваша нагрузка остается неизменной. Однако сейчас у вас на одного клиента, имеющего надежду, меньше. Велики шансы того, что вместо клиента, который еще на что-то надеется и много работает, будет такой, у которого нет абсолютно никакого желания что-то менять в своей жизни. Какая ужасная перспектива!

А что думают о социальных работниках те, кто получает социальную помощь? Точно сказать не могу, но обратите внимание на следующее сравнение. Тому, кто получает социальную помощь, нет необходимости отдавать детей в детское дошкольное учреждение, ездить на работу, он получает субсидию на жилье, бесплатное питание и может весь день сидеть дома. У социального работника все наоборот, а денег не намного больше, чем у тех, кого он обслуживает.

Единственный путь, который может привести людей к отказу от получения социальной помощи, — это дать им ПРИЧИНУ, ради которой они могут это сделать! И затем дать им СРЕДСТВА, с помощью которых они могут это сделать!

Вот мой план. Допустим, что содержание одного человека за счет социальной помощи составляет 20 000 \$ в год. Почему бы не установить для каждого социального работника премию в размере 5 000 \$ за каждого человека, который отказывается от социальной помощи? Кто теперь захочет быть социальным работником? Многие. И они будут настаивать на том, чтобы получить существенную деловую подготовку с тем, чтобы помогать людям подготовиться в финансовом плане к ответственности, которая лежит на работающем человеке.

Вскоре вы будете иметь богатых людей, которые будут учить бедных тому, как не быть бедными. (Сегодня у нас малооплачиваемые люди учат бедных тому, как не быть бедными.)

Получатели социальных выплат по мановению волшебной

палочки не воодушевятся по поводу того, что им нужно идти и работать. Кроме того, какой им смысл идти и зарабатывать деньги для социальных работников? Поэтому пользуйтесь системой, подобной сетевому маркетингу, которая поощряет индивидуальное творческое свободное предпринимательство. Вместо того, чтобы бросать им подачки, дайте им возможность подняться!

Перейдем на личности

Какое отношение проблема социальных выплат имеет к вам? Кстати, ведь вы не получаете пособия. Или получаете? Планируете ли вы, что Служба соцобеспечения будет покрывать часть ваших расходов, когда вы выйдете на пенсию? Вы действительно рассчитываете на то, что такая система будет все еще действовать тогда, когда придет время вашего выхода в отставку?

Кто ваши наставники, лидеры и помощники? Смогут ли ваши друзья, достигшие умеренных успехов, помочь вам, если ваша компания объявит о массовом увольнении служащих? Будут ли они платить за ваше жилье и за образование ваших детей?

Мы осуждаем и критикуем систему социальной помощи. Однако, по большому счету, прячем голову в песок, принимая то, что имеем, вместо того, чтобы требовать то, что должно быть нашим — финансовую обеспеченность и свободу.

Ищите успешных людей, которые могут помочь вам. Не позволяйте влиять на свою жизнь тем, кто не взял на себя заботу о нуждах своей собственной семьи. Живите позитивной жизнью в окружении позитивных людей. Выходите и требуйте то, что по праву принадлежит вам!

Личные заметки

Как американец, я благодарен тем мужчинам и женщинам, которые были достаточно смелыми, чтобы потребовать свободу себе и передать эту свободу мне. Сейчас — моя очередь.

Буду ли я снова и снова требовать эту свободу для себя? Я пытаюсь. Политические и экономические силы вновь и вновь пытаются ограничивать мои возможности творить свою собственную судьбу. Но я знаю, что ясно представляя свою мечту и работая в системе по достижению своей мечты, я смогу добиться успеха.

Моя личная свобода и воля — это всего лишь начало вызова. Подобно тем, кто подписывал Декларацию независимости, я борюсь за то, чтобы дать своим детям (и детям их детей) ту свободу, которой они заслуживают. Я знаю, что их шансы на успех прямо зависят от того, какой пример подам я.

Когда я в нерешительности, то начинаю думать о своих детях, и моя решимость возрастает. Они заслуживают того, что предыдущие поколения дали мне — не просто ШАНС стать успешным, а действующую модель того, как потребовать то, что жизнь придерживает для тех, кто этого потребует!

Правило № 2

Получите полную информацию

*Ум подобен парашюту.
Он функционирует только в том случае,
если открыт.*

Приписывают Сэру Джеймсу Дэво

Приходилось ли вам слышать анекдот об одном недалеком человеке, который решил заняться разведением кур? Он трижды покупал партии цыплят, каждый раз ни один цыпленок не выживал. Ему нужна была помощь, и он связался с сельскохозяйственным колледжем местного университета, где обратился к известному профессору: “Все мои цыплята умирают, не успевая вырасти”.

“Странно, — ответил профессор. — Здесь прекрасная климатическая зона для разведения кур. Я пришлю вам корм, который мы недавно разработали. перезвоните мне через месяц”. Прошел месяц. Фермер снова позвонил профессору: “Цыплята так и не растут, даже с новым кормом. Может, я их сажаю слишком глубоко или слишком густо?”

Мораль анекдота такова: **принимая решение или давая какой-либо совет, сначала получите полную информацию.**

Подобно профессору, мы часто принимаем решения до получения полной информации. Мы иногда даже отвергаем хорошие возможности, ДУМАЯ, что знаем все об этом, либо доверяя слухам, информации из вторых рук или инсинуациям. Принимая решение, используйте “должную заботливость”.

Что такое “должная заботливость”?

“Должная заботливость” — это полуофициальный термин, подразумевающий, что получить полную информацию — это забота самого исследователя. К сожалению, “должная заботливость” часто рассматривается как негативный фактор.

Разумному человеку следует попытаться беспристрастно рассмотреть все возможности. Используя “должную заботливость”, бизнесмены пытаются найти все “за” и “против” сложившейся ситуации. Конечно, при этом могут быть задействованы друзья, члены семьи, партнеры по бизнесу. Однако эту информацию не стоит воспринимать наравне с информацией, полученной из источников, не вызывающих сомнения.

Один из моих друзей, взвешивая возможности сетевого

маркетинга, посетил встречу, где успешный человек объяснял этот бизнес. Другие успешные люди, среди которых были и его друзья, также присутствовали там. Затем он занялся сбором информации об этой компании, используя то, что он считал “должной заботливостью”. Он стал опрашивать людей через Интернет. “Знаешь, — сказал он мне, — по крайней мере 20 человек из Интернет дали негативные отзывы об этом бизнесе. Я же тебе говорил, что это ужасная идея!”. Этот человек хотел игнорировать факты, потому что 20 незнакомых ему людей посчитали эту идею плохой. Это не была “должная заботливость”. Это была причина ничего не делать.

Расслабьтесь... И слушайте

Старая поговорка гласит: “Бог дал нам два уха и только один рот. Это намек на то, что СЛУШАТЬ нужно в два раза больше, чем говорить”. Мы никогда не получим полной информации, если будем постоянно перебивать говорящего. Если мы предоставим слово своим сомнениям прежде, чем человек изложит все имеющиеся отношение к делу факты, мы, скорее всего, упустим эту возможность.

Очень важно отделять СТАДИЮ ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ от ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ. Для принятия решения времени хватает. Обычно мы не выделяем достаточно времени для сбора информации.

Я преподаю курс маркетинга и знаком с процессом, через который проходят люди при покупке товара. Маркетологи считают, что обычно процесс совершения покупки проходит через пять стадий. Эти стадии следующие: (я немного заменил термины для того, чтобы облегчить запоминание.)

- 1. Да, есть то, в чем я нуждаюсь. (Признание наличия проблемы).**
- 2. У кого и как мне это получить? (Поиск информации).**
- 3. Может, есть варианты (Оценка альтернативных возможностей).**
- 4. А теперь, когда я нашел, покупать или нет? (Решение о покупке).**
- 5. Оставить у себя или вернуть обратно? (Оценка после покупки).**

Мы все проходим через эти стадии, прежде чем принимаем решение как потребители. Сколько времени мы тратим на каждую из них, зависит от вида продукта и от того, насколько он нам необходим. Например, покупка буханки хлеба вызывает намного меньше размышлений, чем покупка нового бизнеса.

Рассмотрим эти пять стадий с двух точек зрения. Во-первых, будучи покупателем, вы должны понять, как важно пройти через все пять стадий для получения полной информации. Во-вторых, как

бизнесмен, вы должны понимать, что людям необходима ПРИЧИНА, по которой они выслушают всю информацию. Если у них нет непреодолимой тяги к тому, чтобы выслушать вас, они просто “отключат” вас!

1. Да, есть то, в чем я нуждаюсь

Люди не изменятся до тех пор, пока не поймут, что изменения необходимы. “Признание наличия проблемы” имеет следующее определение: “это когда желаемое состояние отличается от действительного положения вещей”. Например, если вы хотите, чтобы в вашем гараже стоял “Мерседес”, а его там нет, тогда у вас состояние “признания наличия проблемы”.

Когда мы хотим, чтобы люди предприняли какие-нибудь действия, сначала им необходимо помочь понять, что у них нет того, что могли бы иметь, т. е. признание наличия проблемы.

В этой книге мы говорим о силе мечты. Наличие мечты — это часть признания наличия проблемы. Без мечты и, соответственно, целей человек не может принять решение меняться, что является необходимым для достижения успеха.

Первый шаг к тому, чтобы кто-то выслушал полную информацию — это помочь людям понять, чего они хотят. Вторым шагом мы должны показать, что они могут получить желаемое. Тогда они предпримут следующий шаг.

2. У кого и как мне это получить?

Люди начинают поиск информации только после того, как понимают, что то, чего они хотят — это совсем не то, что у них есть. Слишком часто маркетологи всех видов пытаются дать людям информацию до того, как клиент испытывает в ней необходимость или равнодушен к ней.

Если вы делитесь с кем-то информацией о какой-либо возможности, а люди не выказывают никакой заинтересованности, то, возможно, это из-за того, что они еще не поняли, что проблема существует. Вернитесь к мечте. Пусть они сначала почувствуют возбуждение от возможностей.

Большинством людей управляет система “А что я буду от этого иметь?” Они не будут заниматься поиском информации, пока не почувствуют, что эти поиски приведут к какому-то решению их проблем. И они не станут искать решения до тех пор, пока поймут, что проблема существует.

3. Может, есть варианты?

Редко бывает только ОДИН путь решения проблемы. Обычно бывает одно ОПТИМАЛЬНОЕ решение. Однако, одно дело, когда кому-либо рассказывают об этом оптимальном решении, и совсем другое — когда люди сами ОТКРЫВАЮТ его. Позвольте людям испытать эти возможности.

Большинство людей ненавидят совершать ошибки. Они не хотят решаться на что-то только для того, чтобы впоследствии обнаружить, что выбор мог быть и получше. Попытки позволяют людям принимать наилучшее решение. Это может проявляться во многих формах.

Большинство кафе-мороженых предлагают своим посетителям бесплатно попробовать различные виды мороженого. Не многие люди достаточно смелы, чтобы купить новый вид мороженого, сначала не попробовав его. Если продавец посоветует вам абсолютно новый бананово-орехово-нежнейший ватой совершенный хлебно-фруктовый замороженный йогурт, вы, скорее всего, попросите его дать вам немного на пробу, прежде чем купите порцию? Вы ведь не хотите зря выбросить время и деньги на продукт, который не отвечает вашим желаниям.

Как люди могут испытать бизнес-возможность? Дайте им посмотреть на результаты. Возьмите их на встречу с людьми, которые, воспользовавшись этой возможностью, стали успешными. Пусть они узнают, что это может сработать и для них.

4. А теперь, когда я нашел — покупать или нет?

Обычно люди принимают решения серьезно заниматься чем-либо только после того, как увидят проблему, соберут информацию, испробуют альтернативные возможности и подготовят себя к принятию решения. Это может случиться очень быстро, а может тянуться месяцы. Это зависит от человека и от возможности. Я, например, принимаю решение о покупке очень быстро. Моей жене требуется гораздо больше времени, для того, чтобы все взвесить. И хотя меня это немного раздражает, главные решения мы принимаем вместе.

В любом случае решение о покупке будет принято только тогда, когда человек придет к выводу, что это решение является оптимальным. До этого даже и не ждите решения.

5. Оставить у себя или вернуть обратно?

Почти у всех людей после серьезных покупок возникают мысли “задним числом”. Это называется “раскаяние покупателя”. Было ли у вас так, что возвращаясь домой после покупки машины, вы терзались

сомнениями, а купили ли вы самое лучшее из того, что было? Это нормально.

Когда вы делитесь с кем-то бизнес-возможностью, вы должны понимать, что люди будут испытывать некоторую “послепокупочную” тревогу. Это очень хрупкий период. Кто-то другой может с легкостью разрушить веру в правильность принятого решения. Веру в себя и в возможность может разрушить кто угодно — сосед, супруг, член семьи или друг.

Если вы пользовались должной заботливостью и выслушали полную информацию, то будьте уверены в себе. Вы в состоянии принять правильное решение. Вы бы не добились в жизни того, чего вы добились, если были бы слабоумным! (О необходимости быть немного сумасшедшим мы поговорим в другой главе.)

Если вы помогаете кому-то развивать бизнес-возможность, то работайте с людьми так, как будто они преодолевают послепокупочную переоценку. Если необходимо, вновь повторите стадии, о которых шла речь. Вернитесь к распознаванию проблемы — к их мечте. Именно мечта ведет их через проблемы, которые неизбежно встречаются на пути.

Включите их в систему получения информации и построения мечты. Пусть они снова пройдут через поиск информации. Поиск информации усилит их веру. **ПОМНИТЕ, ЧТО ОНИ ВПУСТЯТ В СЕБЯ НЕГАТИВНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ИЗ МНОГИХ ДРУГИХ ИСТОЧНИКОВ. ПОМОГАЙТЕ ИМ СМОТРЕТЬ ВПЕРЕД И ПОЛУЧАТЬ ПОТОК ПОЗИТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ!**

И, наконец, дайте им попробовать успех. Постройте вместе с ними позитивные мечты. Держите их за руку, пока их бизнес не начнет набирать обороты.

Подведем итоги

Возможности зачастую приносят нам на блюдечке, но до тех пор, пока мы не готовы услышать о них, мы не возьмем полную информацию. Приложите усилия для того, чтобы провести исследования, собрать надежную и достоверную информацию и примите решение в пользу своего обеспеченного будущего, основанное на должной заботливости.

Для того, чтобы обеспечить достижение успеха, вам необходимо помочь другим получить полную информацию. Начните с признания наличия проблемы, строя вместе с ними мечту. Каждый раз, когда необходимо дополнительное усилие, начинайте и заканчивайте мечтой.

Каждый человек понимает выражение “полная информация” по-своему. Помогите им в том, чтобы это была ИХ информация. Каждый из нас хотел бы, чтобы его жизнь вошла в историю. Поэтому, помогая

людям услышать “весь рассказ”, дайте им начало, а может даже и середину. Но дайте им возможность самостоятельно создать окончание. Насколько это более захватывающе, если они сами напишут заключительную главу!

Личные заметки

Это седьмая по счету книга из тех, которые я написал. За это время я извлек очень ценный урок из написания книг:

“Пиши только для пользы читателя — и ни для чего больше”. Я не понимал этого до тех пор, пока не стал работать над шестой книгой, которая называлась “Возрождение американской мечты” (“Reclaiming The American Dream”). Мои первые пять книг были написаны для того, чтобы люди могли лучше выполнять свою работу. Это не в полной мере относилось лично к ним. Это не решало их проблем — только проблемы их начальства.

Я надеюсь, что вы очень быстро меня поймете это. Рассказывая кому-либо “весь рассказ”, дайте им причину, по которой они бы его выслушали. Придайте ему личный характер. Поделитесь своим личным опытом, но пусть это будет не ваша история. Теперь их очередь написать несколько глав.

Правило №3

Стань НЕ-равным

*Мысль о том, что люди созданы свободными
и равными в одинаковой степени и верна,
и ошибочна; люди созданы разными
и они теряют свою социальную свободу
и свою индивидуальность в стремлении
стать такими же, как и все.*

Дэвид Райзман

“Мы считаем непреложной истиной то, что все люди были созданы равными, что Создатель одарил их определенными неотъемлемыми правами, среди которых право на жизнь, свободу и поиски счастья” — Декларация Независимости США.

Эти слова — основа демократии. Но, не смотря на это, я призываю вас стать НЕ-равными, потому что быть равным — значит быть средним. Средний человек в Америке беден, или, по крайней мере, находится в опасности с финансовой точки зрения. Хотите быть средним? Я — не хочу!

Равенство возможностей

В Соединенных Штатах нам гарантирована возможность добиваться того, о чем мы мечтаем. Возможности для всех равны. Но не все люди используют эти равные возможности, которыми мы владеем. Часть из них говорит, что они — простые люди, что они — из бедных. Конечно, эти факторы могут представлять собой серьезную проблему. НУ И ЧТО! Если это вся причина, которая препятствует тому, чтобы ваши мечты стали реальностью, то это не более чем оправдание.

Нам всем гарантировано право ДОБИВАТЬСЯ своего счастья. Нам не гарантирован успех. Те, кто сражался в годы революции в Америке, не просили гарантий. Они хотели просто возможности. Они знали, что если им удастся обрести свободу выбора, то они смогут сделать реальностью свои самые большие мечты.

На протяжении последних 200 лет мы постепенно продавали наши права быть свободными, обменивая ее на безопасность. Мы разработали программы социальной помощи, которые перераспределяют богатство и наказывают тех, которые это богатство создают. Пытаясь гарантировать свободу возможностей, мы, вместо этого, создали свободу достижений.

Что такое равенство достижений?

Возможности отличаются от достижений. Возможность означает нашу свободу выбирать тот путь, который приведет нас к успеху. Достижение — это когда вы уже добились успеха. Наше правительство перепутало эти два понятия. Программа социальных пособий, Программа социальной безопасности другие программы пытаются освободить людей от ответственности за достижения успеха. Находясь на программе социальных выплат, люди, вне зависимости от того, пытаются ли они чего-то достигнуть, все равно получают выплаты лишь потому, что им посчастливилось жить в условиях демократии.

Эта гарантия достижений без приложения усилий порождает тенденцию к уменьшению и уничтожению стимулов. Зачем работать, если правительство все равно позаботится о тебе? Конечно, те люди, которые принимали это законодательство, руководствовались благородными чувствами. Они хотели, чтобы у людей был определенный стандарт уровня жизни. Однако результаты этого крайне неутешительны.

Достижения должны быть результатами усилий. И, естественно, эти усилия должны вознаграждаться финансово. Не каждый сможет достичь чего-то, но, по крайней мере, в этой стране это МОЖЕТ сделать любой.

Найдутся ли те, кто будет работать больше, чем другие? Да. Придется некоторым людям преодолевать свои физические недостатки для того, чтобы добиться достижения своей мечты? Да. Будут ли такие, которые преодолеют свое происхождение из бедной семьи, неблагополучное окружение, предрассудки и фанатизм для того, чтобы стать успешными? Да. Обстоятельства не имеют значения. Для достижения своей мечты вам придется стать НЕ-равным. Вам придется делать то, что другие делать не хотят.

Равный— значит средний

Если равенство — это все, чего вы хотите, то ваши цели слишком малы. Посмотрите на некоторые данные, касающиеся СРЕДНЕГО человека:

- Средняя семья имеет около 4 000 \$ долгов по кредитам.
- Согласно данным Департамента Здравоохранения, Образования и Социальной помощи, средний человек на пенсии будет иметь годовой доход 7500 \$ в нынешнем масштабе цен.
- Журнал “Money” считает, что средний американец не будет иметь возможности оставить работу и выйти на пенсию, достигнув пенсионного возраста.
- Средний человек работает на кого-то почти 50 лет своей жизни.

• Средний человек не является совладельцем компании, на которой он работает.

Ну как? Хотите быть средним или НЕ —средним? Хотите быть равным, как остальные, или хотите быть НЕ-равным?

Большинство людей боятся быть НЕ-равными. Гораздо легче оставаться средним. Если вы средний, то вы далеко не одиноки, таких, как вы, много. Есть старая поговорка: “Нищета не терпит одиночества”. И это — правда. Ведь ситуация не кажется такой уж плохой, если все ваши друзья находятся в таком же финансовом положении, как и вы.

У многих людей мысль стать НЕ-равным порождает моральные проблемы. Они не понимают того, как можно быть НЕ-равным и все же оставаться хорошим человеком. Они ошибочно полагают, что НЕ — равенство — это когда смотрят на других сверху вниз. Они полагают, что человек, который решил стать НЕ-равным, будет добиваться своего успеха за счет других людей. Да, некоторые так и поступают. Но это не означает, что это правильно.

Горящая платформа (История, произошедшая на самом деле)

Не так давно на одной из нефтедобывающих платформ в Северном море у побережья Шотландии вспыхнул страшный пожар со многими человеческими жертвами. Один из спасшихся поведал историю, которая оказывает огромное влияние на каждого, кто стремится преодолеть все препятствия на пути к цели.

Когда пожар полыхал с наибольшей силой, этот человек стоял на платформе на высоте 50 м над водой. У него был выбор: либо прыгнуть с платформы в воду, либо остаться и сгореть в огне пожара. Даже если бы он остался цел после прыжка, то у него все равно был бы лишь призрачный шанс дожидаться спасателей, плавая в ледяной воде моря. Однако он знал, что если останется на платформе, то шансов выжить у него не будет вообще. Он прыгнул в воду, не разбившись об обломки, и дождался спасателей. Многие из его товарищей остались на платформе и погибли.

Какова мораль этой истории? Он стал НЕ-равным. Средний человек погиб в огне. Он же предпринял неординарный шаг и выжил. У каждого человека на этой платформе были одинаковые возможности. Но лишь для некоторых исход был другим.

Подобно этому человеку, который прыгнул с пылающей платформы, достижение — это решение. Мы решаем либо достигнуть чего-то, либо остаться равными. Если вы принимаете решение стать НЕ-равным, влечет ли это за собой автоматическое изменение вашего характера и ваших моральных устоев? Конечно, нет. Если вы были

хорошим средним человеком, то вы будете хорошим человеком выше среднего. Успех не изменит вас, он поможет вам оказать помощь другим.

Пять шагов к тому, чтобы стать НЕ-равным

Для того, чтобы стать НЕ-равным, вам необходимо сделать пять основополагающих вещей. Это простые шаги, хотя и представляют собой определенную трудность. Существует вероятность того, что вы потерпите неудачу. К счастью, если вы будете принимать правильные решения, то даже неудача в достижении вашей самой большой мечты не позволит вам снова пополнить ряды “средних” людей.

Иными словами, те усилия, которые вы приложили для достижения более крупных целей, поднимут вас на новую ступень по сравнению с прежним уровнем! Как гласит старая поговорка: “Если и не дойдешь, то, по крайней мере сдвинешься с места!”.

Если вы однажды отправились в путь для того, чтобы стать НЕ-равным, то вряд ли вас когда-либо удовлетворит возвращение в прежнее состояние равного.

Шаг 1. Визуализируйте и обретите мечту

Конкретизация своей мечты имеет настолько фундаментальное значение для того, чтобы стать НЕ-равным, что заслуживает повторного упоминания и в этой главе. У среднего человека нет мечты. Он продал ее в обмен на безопасность и реальность. Большинство людей не осмеливаются мечтать, потому что боятся пережить разочарование и боль.

НЕ-равный человек обладает огромной, сильной, непреодолимой мечтой. Он использует мечту для собственного продвижения. Вместо того, что урезать свою мечту до реальности, он расширяет реальность для достижения своей мечты.

Шаг 2. Найдите систему

Для того, чтобы стать НЕ-равным, вам необходимо либо изобрести систему для сотворения богатства, либо найти ту, которая уже существует. Вот хорошая подсказка: получение хорошего образования, поступление на работу и тяжелый труд — это не те системы, которые необходимы вам для того, чтобы стать НЕ-равным. Это как раз те системы, которые делают из вас среднего человека.

Ищите систему, которая уже имеет все для того, чтобы привести к выдающимся результатам. Подходящая система должна иметь надежные, качественные и популярные продукты и виды услуг,

неограниченное вознаграждение, мощную систему стимуляции и равные возможности для всех. Не увлекайтесь схемами “быстрого обогащения”. Вам следует получить вознаграждение только за помощь себе — и другим в создании благосостояния.

Шаг 3. Найдите наставника

Наставник — это тот, кто поможет вам стать НЕ-равным. Идеальный наставник — это тот, кто сам уже является НЕ-равным. Это не значит, что он богат. Это значит, что ваш наставник находится на пути к финансовому успеху — это человек, который принял решение стать НЕ-равным.

Наилучший наставник — это тот, кто получит что-то от того, что вы станете успешным. Ищите НЕ-равного человека, которому выгодно, чтобы вы стали НЕ-равным.

Шаг 4. Растите

Вам необходимо меняться. Если вы успешны и обладаете всеми деньгами и временем, которые вам когда-либо могут понадобиться в жизни, если у вас есть гарантированный постоянный доход, который вы можете завещать своим детям, если ваша семья и ваши моральные устои уже сильны, если вы прекрасный лидер и ваши взаимоотношения со всеми процветают, то у вас нет необходимости в росте. Если вы такой же, как и все мы, смертные, то для того, чтобы достичь успеха, вам необходимо расти и меняться.

Логично было бы утверждать, что если бы вы уже произвели все необходимые изменения в своей жизни, то были бы уже успешным. Если же у вас нет того, чего вы действительно хотите, то для того, чтобы получить это, вам необходимо измениться.

Если это так очевидно, то почему большинство людей игнорирует необходимость личного роста и изменений? ПОТОМУ ЧТО ОНИ УЖЕ РАВНЫЕ И СРЕДНИЕ! Для того, чтобы оставаться там, где они есть, нет необходимости в росте и изменениях!

Читайте книги, слушайте кассеты, общайтесь с мотивированными людьми и растите. Факты говорят о том, что средний американец после окончания школы уже ничему не учится. А в школе, к сожалению, не обучают личностному росту. Там учат только навыкам, а не тому, как взаимодействовать с другими.

Шаг 5. Помогите другим, стать НЕ-равными

Наилучший путь, для того, чтобы начать, это — помочь другим найти их мечты. Ведь для того, чтобы стать НЕ-равными, им придется проделать все те шаги, которые проделали вы. Помните, на старте все равны. Лишь некоторые становятся НЕ-равными в конце. У вас есть несколько НЕ-равных друзей, значит хорошо было бы помочь им!

Доброта, любовь, понимание, поддержка и отсутствие желания принимать оправдания помогут другим в достижении успеха. Конечно, вы не сможете делать это до тех пор, пока не достигнете того положения, когда у вас будет ВОЗМОЖНОСТЬ помочь. Ваш личный рост даст возможность другим добиться достижения своей мечты.

Подведем итоги

То, что вы станете НЕ-равным, не означает, что вы станете плохим человеком. Наоборот, это потребует вырасти, измениться и, возможно, стать более привлекательной личностью. Другой выход — оставаться средним.

Средние люди зависят от милости своих начальников, правительства и любого другого, кто может позволить себе указывать им, что делать. Быть средним не хорошо. Это можно терпеть только лишь потому, что таких как вы, очень много.

Следуйте за теми лидерами, которые стали НЕ-равными. Если вы внимательно относитесь к выбору своего наставника и станете частью системы успеха, вы сможете расти, меняться и процветать. Вы станете НЕ-равным и у вас будет возможность помочь тоже стать НЕ-равными друзьям, семье, тем, кого вы любите.

Личные заметки

Я пишу эту статью 3 июля. Завтра — годовщина подписания Декларации Независимости США. Я люблю этот документ и часто его перечитываю.

В школе, когда я впервые познакомился с Декларацией, она не имела для меня большого значения. Даже то, что я рос в Филадельфии, не помог мне понять действительную важность Декларации до тех пор, пока я не стал исследовать систему свободного предпринимательства, основанную в 1776 году.

Те, кто подписывал Декларацию, хотели, чтобы у каждого человека была возможность. Они провозгласили, что все люди равны. Я серьезно отношусь к этому положению. Тем не менее, я знаю, что равенство, которым мы все обладаем, это лишь равенство

возможностей. Я верю в то, что ответственность за использование этой возможности лежит на мне. Я знаю, что если я ее использую, то стану НЕ-равным.

Быть НЕ-равным — это привилегия. Она несет с собой обязанность помогать другим в их достижениях. Накануне этого Дня Независимости я испытываю чувство огромной благодарности перед теми, кто рисковал всем для того, что гарантировать мне равенство возможностей, и я беру на себя ответственность максимально использовать их.

Правило №4
**Лучше иметь пол-арбуза, чем
целую вишню**

*Я бы предпочел иметь 1% от усилий 100 человек,
чем 100% от усилий одного человека.*

Дж. Пол Гетти

Этому правилу меня впервые научил Гарри, двоюродный брат моего отца. Мой дядя Гарри был брокером и имел место на Нью-Йоркской фондовой бирже. Он всегда давал советы своим клиентам, которые собирались выпускать или продавать акции своего бизнеса, по поводу того, как заработать деньги. Многие клиенты неохотно шли на то, чтобы уменьшать свое влияние на управление своими компаниями. Я был одним из клиентов, имевших такой недостаток. (И, конечно, я попросил у дяди Гарри бесплатного совета.) Он спросил: “Ты предпочитаешь иметь пол-арбуза или целую вишню?”. Этот вопрос не дает мне покоя уже много лет. Он имеет смысл!

Слишком часто мы пытаемся управлять, контролировать и владеть всеми процессами. Из-за того, что так поступаем, мы препятствуем росту компании. И она остается маленькой. Да, мы управляем, но очень малым продуктом, услугой или организацией.

Дядя Гарри был прав. Привлекайте других людей, дайте им возможность действовать и процветайте благодаря их усилиям.

Спасибо за совет, дядя Гарри!

Триумф гигантов

Для того, чтобы получить наглядный пример этого принципа, посмотрите серию телепередач “Триумф гигантов” компании PBS, в которой хронологически прослеживается взлет и падение таких компьютерных гигантов, как Билл Гейтс, Стив Джобс и других. Эти истории идеально иллюстрируют то, что лучше иметь пол-арбуза, чем целую вишню.

Это история о компаниях Microsoft, Apple и IBM. Каждая из этих компаний сыграла очень важную роль в развитии персонального компьютера. Однако то, каким образом каждая из них (а точнее, их лидеры) вели свои поиски, определило победителей и проигравших.

Когда IBM решила войти в мир персональных компьютеров, у нее было мало конкурентов. Несколько компаний стали продавать офисное оборудование, которое мало напоминало современные

машины. Но упор делался именно на офисное, а не домашнее использование. IBM искала компанию, занимавшуюся разработкой программного обеспечения под их машины, и заключила контракт с Microsoft на разработку дисковой операционной системы (DOS).

На начальном этапе этого процесса Билл Гейтс (Microsoft) принял одно из величайших бизнес-решений в современной истории. Он решил создать систему, которая будет работать практически на ЛЮБОЙ машине. Он продал IBM лицензию на использование своей программы, равно как и многим их конкурентам.

Microsoft не пыталась завоевать рынок продажи компьютеров, она захотела иметь малую часть прибыли от продажи каждого компьютера, где бы эта продажа не происходила. IBM же, наоборот, попыталась контролировать свой рынок, сохраняя все компоненты своих машин только для себя.

Примерно в это же время Стив Джобс создал Apple — великолепную машину. Многие заявляли, что работать на ней намного проще, чем на IBM. Но из-за того, что Apple не продавала никому лицензий на свои разработки, ни одна из компаний не стала выпускать компьютеры, используя технологию Apple. Это значило, что количество программ для Apple тоже было ограничено. Вскоре стало очень просто приобрести программное обеспечение, работавшее под DOS. В то же время, программное обеспечение Apple ограничивалось довольно узкими функциями. Microsoft стала расти, сделав Билла Гейтса самым богатым человеком в мире.

Смертельный удар был нанесен Apple тогда, когда Microsoft выпустила программное обеспечение Windows™. С помощью этой программы даже шины IBM уже смогли работать также легко и просто, как и машины Apple, использовавшие графическую основу. И опять же Билл Гейтс продавал лицензии всем, кто хоть каким-то образом мог воспользоваться программой. Его половинка арбуза теперь стала просто гигантской. А вишня Apple усохла до размеров косточки.

А что же IBM? Гигантская корпорация была вынуждена закрыть заводы и уволить около 80 000 человек. Она не поделилась богатством и из-за этого очень пострадала. Я не говорю, что IBM что-либо угрожает. Это по сей день основная сила в технологии и американская икона. Однако ее позиции были бы сильнее, примени она другую стратегию.

Поделись и расти

Нас всех учили делиться. Когда вы игрались в песочнице, то с кем больше водились — с тем, кто делился, или с тем, кто тащил все игрушки к себе в угол? Мы все знаем, что делиться — это правильно. Однако по мере взросления мы пытаемся стать независимыми и отказываемся делиться с другими.

Стефан Кови обсуждает эти изменения в своей книге “Десять привычек высокопродуктивных людей”. Он говорит о том, что мы проходим через три стадии: зависимость, независимость и взаимозависимость. К сожалению, многие люди застревают на стадии независимости.

Когда мы еще дети (или когда мы — новички в бизнесе), то зависимы от других. Когда мы дети, то зависим от своих родителей. Они говорят, что нам делать, заботятся о нас и стараются оградить нас от неприятностей. Повзрослев, многие находят для себя такое же безопасное положение. Они вступают в профсоюз, который защищает их права. Или у них есть начальник, который говорит, что им следует делать. Для многих людей такое положение удручающе, но они мирятся с ним, потому что оно обеспечивает им безопасность.

По мере взросления мы постепенно становимся все более независимыми. Подростки покупают машины, идут работать и все больше времени проводят без родителей. То же самое происходит и на рабочем месте. Многие люди стремятся к независимости. Они могут открыть свой бизнес, где начальником будут они сами, и сами управляют собственной судьбой.

Люди, находящиеся на стадии независимости, должны сделать выбор. Либо они останутся независимыми, будут иметь целую вишню и станут незаменимыми, либо они станут более зрелыми и пойдут еще далее в стадию взаимозависимости. Они помогают другим развиваться, становятся заменяемыми, и по мере роста своего бизнеса они становятся более свободными.

Для того чтобы стать взаимозависимым, необходим большой личностный рост. Вам необходимо научиться: (1) передавать управление, (2) зависеть от других и (3) делиться с ними богатством. Звучит пугающе? Что ж, хорошая новость произрастает прямо из этих трех пунктов.

Во-первых, вы больше не контролируете каждый этап процесса до мелочей. Вы освобождаетесь для того, чтобы сконцентрироваться на более крупных вопросах. Вы можете **УВЕЛИЧИВАТЬ** свой бизнес, потому что больше не утопаете в деталях. Вы не занимаетесь мелочами!

Во-вторых, многим действительно независимым людям очень трудно мириться с тем, что они зависимы от других. Однако взаимозависимый человек понимает ограниченность возможностей независимого человека. Например, независимых людей невозможно продублировать. Они единственные, кто может сделать то, что они делают.

Взаимозависимые люди сделали себя дублируемыми. Они хотят, чтобы **ЛЮБОЙ** мог делать то, что делают они. Они хотят работать в тесном контакте с другими, используя совместные усилия каждого для того, чтобы сделать больше, чем каждый из них смог бы сделать

в отдельности.

В-третьих, научившись зависеть от других, вы научитесь вознаграждать их за затраченные усилия. Это находит свое выражение в том, что вы делитесь с ними прибылью. Прибыль и справедливость ее распределения дает другим стимул для того, чтобы развивать ВАШ успех.

Справедливое распределение прибыли исходит из решимости создать личную заинтересованность путем выделения вознаграждения, основанного на индивидуальных усилиях. Многие компании пытаются применять групповые поощрения в качестве распределения прибыли. Это в некоторой мере бесполезно, так как ограничивает индивидуальность.

В то же время, взаимозависимость не означает, что мы затеряемся в группе — индивидуумы работают вместе для достижения взаимовыгодных результатов. Вознаграждение каждого отдельно взятого индивидуума не ограничивается и не зависит от работы группы. В то же время, каждый человек вносит свой вклад и получает долю дохода, пропорциональную лично вложенным усилиям.

Короче говоря, как и предсказывал Джон Несбит в “Мегатенденциях”, эти высокопродуктивные люди работают в СЕТЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ!

Концепция сетевой организации

В сетевой организации индивидуумы оказывают друг другу помощь для того, чтобы каждый мог достичь своих собственных целей. Недавно одна журналистка рассказала мне, что пишет рассказ о людях, которые были уволены из больших корпораций и сейчас занимаются “нетрадиционной” трудовой деятельностью. Она понятия не имела, как найти этих людей для того, чтобы взять у них интервью. В конечном итоге она вышла в Интернет и попросила откликнуться тех, кто пожелает. К ней пришли десятки ответов. Она никогда бы не нашла этих людей без этой сети.

В сетевой компании каждый человек взаимозависим от других. Невозможно построить огромный бизнес, действуя в одиночку. Таким способом можно стать лишь дистрибьютором. Взаимозависимость делает дистрибьютора заменяемым и копируемым. Она увеличивает его богатство, позволяя каждому привнести свой вклад и получить вознаграждение, пропорциональное этому вкладу.

Постройте свою сетевую организацию и получите прибыль, произведенную другими людьми, работающими на ваш успех и достигающими при этом собственного. Сделайте больше, чем советовал Дж. Пол Гетти. Получите один процент от усилий не 100, а 1000 человек. Это рождает богатство!

Личные заметки

Я действительно приложил усилия для того, чтобы пройти через три стадии, о которых говорит доктор Кови. В детстве я зависел от семьи и от друзей. Позже, став взрослым, я много работал, чтобы стать независимым. Я не хотел помощи ни от кого. Я был сам себе хозяин. Все успехи и неудачи были моими. Каким крутым индивидуалистом я стал. Гордым, негибким, свободным (или это мне так казалось?).

Затем я женился. Шок! На первых порах мы с Джинн поддерживали независимость друг друга. Однако постепенно мы стали развивать взаимозависимость. Благодаря этому, моя жизнь стала богаче. А по мере того, как мы учились вместе работать в бизнесе друг с другом, а также с другими людьми, наша жизнь стала еще БОГАЧЕ.

Правило №5

Принимайте и плохие решения

*Стоящие вещи стоят того,
чтобы делать их плохо до тех пор,
пока не научитесь делать их хорошо.*

Зиг Зиглер

Итак, теперь вы окончательно запутались. Вы говорите:

“Наверное, здесь опечатка — правило “Принимайте и плохие решения” следовало бы отнести к тем, которые необходимо нарушить”. На первый взгляд — это так. Но я советую вам принимать ПЛОХИЕ решения?

В одной старой истории говорится о собаке, которая выла ночью. Этот вой разбудил фермера и его жену. Жена очень обеспокоилась и попросила мужа: “Выйди и посмотри, из-за чего это собака так надрывается?”.

Муж лишь повернулся и ответил: “Мамочка, я слишком устал, чтобы куда-то идти”.

Вой продолжался еще целый час, и она снова попросила мужа пойти и посмотреть, из-за чего так воеет собака. Ответ был тот же: “Мамочка, я слишком устал, чтобы куда-то идти”.

А собака все выла и выла. Наконец жена потребовала, чтобы муж все же пошел и посмотрел, в чем дело. И в третий раз он спокойно ответил: “Мамочка, я слишком устал, чтобы куда-то идти”.

Тогда женщина слезла с кровати, закуталась в шаль и вышла в темноту. Неожиданно вой прекратился. Когда она вернулась обратно, муж спросил: “Что там случилось с этой идиотской собакой?”.

“Она лежала на кусте с колючками, — ответила жена. — Она слишком устала, чтобы куда-то идти”.

А сколько вы знаете людей, которые похожи на эту собаку — людей, которые предпочитают ныть и жаловаться, но не менять свое положение? Сколько вы знаете людей, которые похожи на этого фермера — людей, которые предпочитают страдать и ждать, пока кто-либо другой не решит их проблемы, вместо того, чтобы взять инициативу на себя и сделать это самим? А вы не один ли из них?

Я слишком устал, чтобы куда-то идти

Некоторые люди просто слишком ленивы, слишком пугливы или слишком немотивированны для того, чтобы принять решение, ДАЖЕ ЕСЛИ ИМ ЯВНО НЕОБХОДИМО ЧТО-ТО ПРЕДПРИНЯТЬ В

СВОЕЙ ЖИЗНИ! Как и собака на колючем кустарнике или как фермер в кровати, они скорее смиряются с болью в своей жизни, чем станут что-то менять.

Я знаком с большим количеством хороших людей, которые знают, что им следовало бы что-то предпринимать. Тем не менее, эти умные парни предпочитают мириться со своим нынешним существованием вместо того, чтобы действовать. Они говорят: “Я уже пытался что-либо изменить. У меня ничего не получилось”. Они преждевременно состарились и слишком устали, но лишь потому, что прекратили попытки.

Есть три вида усталости, которые поражают человека: физическая, умственная и душевная. Каждая из них реальна и, к счастью, каждая из них излечима.

Физическая усталость. Возможно, что подоплекой физической усталости является состояние здоровья. Я не претендую на то, что знаю, как излечивать недуг, который может излечить только врач. Однако в большинстве своем физическая усталость является результатом жизненных ежедневных стрессов. Она излечима, но только посредством действия.

Во многих случаях причины усталости могут быть устранены с помощью денег. Разве это не удивительно? Такая простая штука, как деньги, может облегчить решение многих проблем. Например, мать-одиночка, должна разбудить детей утром, отвезти их в детский сад или в школу, весь день работать, а вечером готовить ужин и заниматься уборкой. Наверное, она очень устает. Однако если бы у нее были деньги для того, чтобы нанять прислугу, которая бы убирала и готовила, то это существенно изменило бы ее жизнь.

Многие полные семьи переживают те же проблемы. Оба супруга работают не потому, что они ХОТЯТ работать, а потому, что они должны работать, чтобы обеспечивать семью и оплачивать счета. Разве большее количество денег не изменило бы их жизнь В КОРНЕ? Конечно, изменило бы. Они смогли бы нанять других людей, которые бы выполняли часть работы вместо них. Либо один из родителей мог бы постоянно находиться дома.

Умственная усталость. Обычно ее причинами являются те же самые проблемы. Стресс и работа сверх нормы приводят к уменьшению возможностей умственной деятельности. Людей засасывает ужасная рутина. Они настолько истощаются в умственном плане, что уже не могут распознать возможности, когда таковые вдруг появляются.

Причиной умственной усталости является однообразие. Выполнение одной и той же работы изо дня в день вызывает онемение мозга. Завести будильник, пойти на работу, прийти домой, посмотреть телевизор — все это, как наркотик. Вы способны функционировать, но на минимальном уровне.

Многие люди живут на “автопилоте”. Они не ищут изменений. Они улыбаются соседям и нормально выглядят, однако так увязли в жизненной рутине, что в течение сорока или пятидесяти лет в ней ничего не меняется.

Умственная усталость во многих случаях тоже излечивается деньгами. Имея деньги, мы можем говорить “ну и ЛАДНО” (“Ну и ладно — сегодня я на работу не пойду”), уйти в отпуск, путешествовать, учиться играть на музыкальном инструменте. За деньги покупается время, которое может быть использовано для интеллектуального развития. Попробуйте!

Душевная усталость. Это самая страшная, травмирующая усталость. У нее множество причин, но относительно немного проявлений. Человек, страдающий душевной усталостью — это человек, потерявший надежду. У него больше нет компаса, который ориентирует его моральные убеждения.

Утрата веры — это признак душевной усталости. Она отмечена цинизмом и несчастьем. Возможно, вашу жизнь перевернуло какое-то бедствие. Вам кажется, что все беды на свете обрушились исключительно на вас и вашу семью. Вы считаете, что несчастья избрали вас своей жертвой. У вас возникает чувство, что и семья, и друзья отвернулись от вас.

Я не буду утверждать, что деньги излечат душевную усталость. Тем не менее, есть способ, который может помочь. Прекратите разглядывать себя и начните помогать другим, воплощая в жизнь то, что предопределено Богом. Конечно, это легче сделать, когда есть деньги!

Если тот, кто вам дорог, болен и ему необходима помощь, разве это не ужасно, когда деньги станут препятствием на вашем пути? Есть старая поговорка: “Рыть колодец нужно до того, как захотел пить”. Даже если вам придется ждать, пока вы захотите пить, ройте колодец в любом случае! Используйте колодец для помощи и поддержки других. Это поможет вам перестать думать о себе и начать работать на нужды других людей. Это верное средство от душевной усталости.

А как на счет плохих решений?

Итак, что же вам необходимо для того, чтобы излечить физическую, умственную или душевную усталость? Встряхните свою жизнь! Осмельтесь принять какие-то решения! Не бойтесь того, что часть из них окажутся плохими!

Если среди принимаемых вами решений нет плохих, значит вы принимаете недостаточное их количество! Вы не можете просто взять и начать принимать правильные решения. В этом необходимо попрактиковаться. Начните принимать решения прямо сейчас. Часть

из них окажутся плохими. Это нормально. Вы не научитесь принимать правильные решения до тех пор, пока не извлечете из своей системы плохие!

Решайте — и выбирайте

Хотели бы вы, чтобы в вашей жизни было больше возможностей выбора? Вы хотите выбирать, где жить, в какой школе будут учиться ваши дети, и как часто вы будете брать отпуск и путешествовать? Разве вы не согласны со мной, что возможность такого выбора уменьшит стресс, увеличит вашу решительность и сделает вашу жизнь более интересной? Ну, так примите несколько плохих решений!

Сказано: “Не решать — значит решать”. Иными словами, если вы не принимаете решения, значит вы принимаете решение ничего не делать, ничего не менять.

Вы сами выбираете, предпринимать ли какие-либо действия, решаться ли достичь чего-то и изменять ли свою жизнь.

Когда плохие решения станут правильными?

Ваши плохие решения НИКОГДА не станут правильными до тех пор, пока вы не станете оценивать их с точки зрения цели. Ваша мечта будет движущей силой ваших решений. Любые решения, которые помогают вам в достижении вашей мечты, — это хорошие решения. Все то, что удерживает вас от достижения вашей мечты, — плохо.

Вы можете научиться улучшать свои решения либо методом проб и ошибок, либо используя опыт успешных людей. Со временем вы усовершенствуете свои действия. Ваши решения будут все лучше и лучше. Если ваша мечта чего-то стоит, и если вы действительно решили добиться цели, ваши решения улучшаться очень быстро.

Вскоре у вас будут такие достижения, в реальность которых вы никогда бы не поверили. Ваша усталость исчезнет. Вы будете процветать физически, интеллектуально и духовно по мере того, как ваши действия и приверженность цели поведут вас к более высоким ценностям. Вы будете создавать свою судьбу. Мы можем расти до тех пор, пока у нас есть возможность учиться на своих ошибках. До тех пор, пока мы честны и порядочны в своих действиях, ошибки не будут оказывать необратимого воздействия на нас самих и на тех, кого мы любим.

Примите решение прямо сейчас. Вы можете это сделать!

Личные заметки

Я часто слышал такое: “Прощения просить гораздо легче, чем разрешения”. Я уверен, что так оно и есть. У меня слишком много знакомых, которые просто парализованы страхом принять неправильное решение. Их пугает даже не то, что они окажутся не правы. Они боятся последствий.

Мы беспокоимся о том, что скажут или подумают другие. Но разве эти страхи зачастую не преувеличены? Я знаю, у меня это уже было. Я сам избегал принимать решения действовать и брать на себя ответственность из-за того, что слишком много времени тратил на воображение того, что будет, если решение окажется плохим. Но я изменился!

Мне помогли две вещи. Во-первых, мои мечты сегодня намного больше, чем когда бы то ни были. Мое желание иметь некоторые вещи настолько велико, что я больше не боюсь выглядеть идиотом — я боюсь того, что не смогу добиться своей мечты. Во-вторых, я стараюсь не думать о том, что подумают другие. Я делаю то, что считаю необходимым в своей жизни.

Конечно, я не совершенен. Временами я все еще принимаю плох решения. Ну и что? Это всего лишь означает, что я не стою на месте.

Правило № 6
**Развивайте проникающее
видение**

*Целая следующий, шаг,
никогда не смотрите вниз для того,
чтобы проверить надежность грунта:
только тот, кто не отрывает взгляд
от горизонта, найдет правильную дорогу.*
Дэг Налшарскиолд

В 1915 году шла страшная война между Турцией и Великобританией. В ходе ожесточенного морского сражения британцам наносили сокрушительные удары. В конце концов, они отступили. Они не могли больше сражаться. Тогда их решение казалось благоразумным.

Позднее выяснилось, что в тот самый момент, когда британские корабли повернули вспять, турки были на грани того, чтобы вывесить белый флаг и сдаться. У них закончились боеприпасы. Их потери были колоссальны. Тем не менее, прежде чем они успели сдаться, сражение закончилось в их пользу.

Война продолжалась и унесла жизни еще многих тысяч турецких и британских солдат. Если бы командующий британцев просто продолжал сражение, он бы выиграл и тот день, и саму войну.

Этот пример дает хороший урок. Развивайте проникающее видение. Развивайте способность видеть сквозь препятствия, стоящие у вас на пути.

Два примера проникающего видения

Томас Элва Эдисон, великий американский изобретатель, несомненно, является человеком, который обладал способностью смотреть сквозь препятствия и трудности. За свою карьеру он собрал множество патентов. Он изобретал все — от кинопроектора до фонографа. Но больше всего его знают как изобретателя электрической лампочки.

История этого изобретения выходит за рамки обычного. Эдисон, как и многие другие в его время, искал пути к тому, чтобы приручить электричество и заменить им газовые фонари, камины и свечи. Тем не менее, только ему удалось разгадать тайну.

Проблема состояла в том, чтобы создать нить накаливания,

которая не перегорала бы в лампе на протяжении длительного времени. Были испробованы все известные на то время волокна. Ничего не годилось. Эдисон проэкспериментировал более чем с 800 различными материалами, прежде чем добился успеха.

Представляете — более 800 видов материала! И так и не бросил. Наиболее поразительно то, что Эдисон мог работать только в дневное время! Ведь к тому времени он еще “не изобрел свою лампочку”!

Перед Эдисоном стояли два огромных препятствия. Во-первых, никто не знал, что электричество можно заставить работать. Во-вторых, обескураживающая рутина испытаний одной нити накаливания за другой была крайне утомительна. Он не знал, сколько еще попыток ему необходимо сделать. Он просто не бросал.

Давайте рассмотрим эти два фактора. В каждом из них — море мотивации для любого, кто заинтересован в создании богатства.

Как выглядела электрическая лампочка?

Представьте себе тот творческий процесс, который выдержал этот человек для того, чтобы сделать это изобретение. Помните о том, что в то время не существовало ничего, что хотя бы отдаленно напоминало электрическую лампочку. Эдисон должен был создать ее конструкцию в своем сознании. Он должен был создать идею того, что он хотел, не имея никаких точек опоры. Для этого было необходимо неординарное воображение.

Но не забывайте, что он не собирался создавать электрическую лампочку. Он собирался победить темноту. Он хотел света! Мы склонны забывать об этом. Он хотел иметь возможность читать по ночам. Задача была ясна. Он знал, что, если ему удастся ее решить, человечеству будет оказана неоценимая услуга.

Эдисон обладал проникающим видением. Он обладал способностью смотреть сквозь препятствия и видеть результаты. Во многих отношениях он был похож на человека, купавшего лопату. Человеку не нужна была лопата — ему нужно было вырыть яму.

Как вы думаете, если бы он просто захотел что-либо изобрести, выбрал бы он такую устрашающую задачу, как электрическая лампочка, или нет? Наверное, нет. Он мог бы усовершенствовать существующие приспособления. Вместо этого, благодаря своему проникающему видению он изменил мир.

Сколько попыток следует предпринять?

А сейчас вспомните о 800 нитях накаливания, которые были испробованы Эдисоном, прежде чем он нашел решение. Представляете — 800 нитей! На сколько попыток он рассчитывал? Установил ли он их предельное количество? Сомневаюсь. Представляете, если бы

он сказал: “Я испытаю десять различных нитей. Но если у меня ничего не выйдет, я брошу эту затею”?

Если бы Эдисон лимитировал УСИЛИЯ, а не результат, электрическая лампочка могла бы быть изобретена намного позже. Он обладал проникающим мышлением. Он мог видеть результаты той работы, которую делал. Он был способен видеть СКВОЗЬ препятствия. Он не тратил свою жизнь на то, чтобы подсчитывать свои неудачи. Они не имели значения. Он хотел считать только УСПЕХИ.

Революционная идея

За 150 лет до того, как Эдисон искупал мир в электрическом свете, группа американских колонистов зажгла огонь свободы. Британские правители отбирали у них их права и свободу. Американские революционеры знали, что они не хотят, чтобы к ним относились как к гражданам второго сорта.

Но король не гарантировал колонистам основные права и свободы. То есть эта страна была изобретена людьми, которые смогли увидеть, как это — быть свободным. Они не думали останавливаться на чем-то ином. Они обладали проникающим видением. И когда перед колонистами возникали препятствия, они были способны смотреть сквозь них на результат.

Они не знали, сработает ли демократия, так как в то время не было демократических государств. Они не знали, сколько понадобится времени и человеческих жизней. Единственно, что они знали, так это то, что они ДОЛЖНЫ СТАТЬ СВОБОДНЫМИ.

Смотрите сквозь все на результаты

Сквозь что вы можете смотреть с помощью своего проникающего видения? Почти сквозь все. Сквозь трудности, препятствия, проблемы, страхи, оправдания, критику — сквозь все, что угодно. А что именно в вашей жизни, в вашей работе нуждается в вашем проникающем видении?

Для того, кто обладает проникающим видением, все препятствия становятся прозрачными. Это действительно так и есть. Вы можете видеть прямо сквозь них. Однако многие люди не смотрят сквозь препятствия. Они концентрируют свое внимание на том, что находится прямо перед ними. Вместо того чтобы смотреть сквозь препятствия на результаты, их взгляд упирается в первое, что попадет в поле зрения. Вот почему так много людей не могут преодолеть простейших препятствий.

За большинством оправданий стоит страх. Смотрите сквозь оправдания для того, чтобы найти страх, сидящий в человеке. Обычно

он сводится к страху потерпеть провал. Люди отказываются от действий, потому что действия ставят их в положение, когда они могут подвергнуться насмешкам. Помогите им посмотреть сквозь страх. Сконцентрируйте их внимание на результатах.

Чего бы это не стоило

Что вам следует делать, если вы развили в себе способность проникающего видения? Ответ очень прост: “ДЕЙСТВУЙТЕ, ЧЕГО БЫ ЭТО НЕ СТОИЛО!”

Если поместить курицу с одной стороны проволочной ограды, а с другой стороны поставить миску с зерном, она будет бегать туда-сюда и кудахтать. Она видит корм, но не в состоянии понять, как к нему добраться.

Если собака увидит корм с другой стороны той же самой ограды, она ОБОЙДЕТ ее. Она может прорыть ход ПОД оградой. Она может даже прыгнуть на ящик, кучу дров или на что-либо еще и перебраться ЧЕРЕЗ ограду.

Чего бы это не стоило, она находит решение. К каким животным относитесь вы? Будете ли вы кудахтать или пройдете вокруг, над или под препятствием для того, чтобы получить то, что вы хотите? Решительность и твердость решения, удвоенные воображением и смелостью, могут свершить практически все.

Люди, которые просто захотели во что бы то ни стало добиться своих целей — это лидеры, за которыми стоит идти. Черпайте у них вдохновение. Станьте одним из них.

Побольше героев

В детстве Хелен Келлер утратила зрение и слух. Тем не менее, за свою жизнь она развила в себе действительно выдающееся видение. Она не только выросла сама как личность, став учителем и женщиной, которой писали письма миллионы людей. Она также делилась своим даром. Были ли препятствия? Их было столько, что невозможно представить. Отступала ли она перед ними? Никогда. Она обладала проникающим видением в жизнь людей, которые могли видеть и слышать.

Вспомните братьев Райт. Они осмелились поверить в то, что человек сможет летать! Они смогли УВИДЕТЬ это. Сколько попыток они предприняли? Разве они не внесли стоящий вклад в жизнь на этой планете? Об этом никто и не спорит.

**Все, что вам необходимо —
это следовать за кем-то**

В отличие от Томаса Эдисона, ваш путь уже освещен. Все, что вам необходимо делать — это следовать примеру успешных людей. Вы должны создать свое собственное будущее, но вы можете идти по дороге, проложенной людьми, которые уже достигли того, чего хотите достичь вы.

Разве это не на много легче, чем изобрести электрическую лампочку, самолет или совершенно новую форму правительства? Конечно легче. Все, что вам необходимо сделать, это преодолеть несколько ваших страхов.

Как часто вам придется делать то, что другие делать не хотят? Сквозь какое количество трудностей, препятствий, оправданий и критики вы должны смотреть, продвигаясь к вашей конечной цели?

Не имеет значения! Это просто не имеет значения! Сделайте все, чего бы это не стоило, для того, чтобы достичь успеха. Развивайте проникающее видение!

Личные заметки

У меня на стене висит памятная табличка, подаренная на память после одного из моих выступлений. На ней — фотография лыжника, стоящего в начале очень крутого спуска. Склон завален огромными сугробами. Пугающая сцена.

В нижней части таблички следующие слова: “Препятствия выглядят пугающе, если вы постоянно не смотрите на свои цели”. Эта табличка вдохновила меня на правило, которое необходимо создать — “Развивайте проникающее видение”. Это действительно необходимо. Если вы концентрируете внимание на препятствиях, вместо того, чтобы смотреть сквозь них на свои цели, то это может испугать и остановить вас. Не сводите взгляд со своих целей, и когда вы их достигнете, то вряд ли станете вспоминать о препятствиях, которые вам пришлось преодолеть.

Правило №7
**Скажи мне, кто твой друг -
и я скажу, кто ты**

*Родителей не выбирают,
но друзей выбираете вы сами.*

Жак Делиль

Однажды в бар вошел посетитель и сел у стойки. Он повернулся к человеку, сидевшему рядом, и воскликнул: “Послушай, приятель, ты ирландец?”

— Ну, да, — ответил тот.

— Бывает же такое, — сказал первый. — Я тоже!

— А из какого ты графства? — спросил второй.

— Из графства Корк, — ответил первый.

— Вот так совпадение! — сказал второй. — И я тоже.

— Дай тебе, Боже, здоровья, — сказал первый. — Действительно совпадение. А из какого ты города?

— Да ты вряд ли слышал. Это маленький городишко под названием Мидлтаун.

— Боже праведный. Да ведь я там родился!

— Слушай, ТАК не бывает. На какой улице ты родился?

— На улице Мэйн.

— Ну это уж слишком! Я сам родился на улице Мэйн. Я прожил там много лет.

— Ты в каком году родился?

— В 1959.

— Невероятно. Я тоже!

Еще один посетитель, случайно услышавший этот разговор, спросил у бармена, что все это значит. “А, — ответил бармен. — Это близнецы О’Лири. Не обращайтесь внимания”.

Эта глупая история служит напоминанием того, что мы не можем выбирать себе свою семью. Нравится нам это или нет, живем ли мы в том же городе или на другой стороне земного шара, наши родственники всегда останутся нашими родственниками.

Однако мы можем выбирать друзей. В этом мире в ваших же интересах делать это как можно внимательнее!

Плохая компания

Разве родители не предупреждали вас, когда вы выросли, чтобы вы не водились с плохой компанией? Разве у вас не было знакомых, которые были действительно хорошими детьми, но потом неожиданно ввязывались в неприятности? И не из-за плохой ли компании это происходило?

Мы говорим нашим детям, чтобы они повнимательнее относились к выбору друзей. Мы знаем об огромном влиянии, которое может оказывать группа. Очень трудно разорвать обязательства, которые формируются годами дружбы.

Очень часто мы забываем уроки, полученные в детстве, мы игнорируем совет, который так свободно даем своим детям. Мы выбираем себе друзей, исходя из общности интересов, тогда как нам следовало бы также искать и тех, кто имеет такую же шкалу ценностей, что и мы.

Есть друзья, а есть — знакомые

Я не хочу сказать, что абсолютно каждого человека, с которым вы находитесь в каких — то отношениях, необходимо подвергать некоему тесту на жизненные ценности. Существует огромнейшая разница между теми, кто является вашими друзьями, и между теми, кто является вашими знакомыми. У меня есть очень хороший друг по имени Барри. Мы очень многое делаем вместе и он мне действительно нравится. Он является отличным примером человека, которому не все равно и обладает большими амбициями. Он создал довольно приличный уровень жизни для своей семьи.

Мы с Барри вместе играем в гольф. Нам часто приходится подыскивать еще двоих партнеров, чтобы играть вчетвером. В большинстве своем — это наши знакомые. И поскольку с ними в компании приятно проводить время, то это все, что нам от них нужно. Если у них появляются проблемы в личной жизни, то это никогда не обсуждается. Я не ищу в них лидеров или примеров для подражания. Это просто люди, которые играют в гольф, и их расписание совпадает с нашим. Барри — это совсем другое дело. Он даже познакомил меня со своим издателем и помогал мне в издании моей первой книги. То, что я стал его другом, изменило мою жизнь в лучшую сторону. У нас сходные жизненные ценности. У нас одни и те же убеждения.

Мы с Барри — не клоны. У нас различные религиозные убеждения, но мы уважаем мнение и взгляды друг друга. И хотя мы можем спорить по поводу путей достижения окончательного результата, обычно приходим к согласию по поводу того, чего мы хотим от жизни. Он — хороший человек.

Барри — заядлый рыбак. Тоже самое я могу сказать и о себе. Но

быть на рыбалке вместе с Барри — это самое настоящее испытание. Когда впервые собирались отправиться на рыбалку вместе, я попросил его зайти в специальный магазин за наживкой. Он, однако, поленился пойти туда, и зашел в обычный магазин для домашних животных. Там он купил на довольно солидную сумму несколько крупных тропических рыбок. Использовать аквариумных рыбок в качестве наживки? Мне это не понравилось.

Поэтому, если я действительно серьезно собираюсь половить рыбу, я не делаю это вместе с Барри. На рыбную ловлю я предпочитаю ходить с другими своими знакомыми и друзьями. Они знают толк в том, как нужно ловить рыбу — и это прекрасно. Но они — не самые мои лучшие друзья. Я не ищу в них примера для подражания. Мы не ведем разговоров на серьезные темы. Мы просто говорим о рыбалке.

Я хочу сказать, что у меня есть много знакомых, но всего лишь несколько хороших друзей. Я не смешиваю эти понятия. Только мои друзья оказывают существенное влияние на мою жизнь. У вас, возможно, точно так же.

Тем не менее, знакомые тоже могут оказывать на вас влияние. Если они негативны, то вы тоже можете стать негативным. Если они обманщики, то они могут обидеть вас. Если они нарушают законы, то рано или поздно вы можете попасть в щекотливое положение.

Очень важно иметь отношения с людьми, которые имеют такие же, как у вас, фундаментальные ценности. Даже знакомые должны вести себя так, чтобы их поведение соответствовало вашим взглядам. Помните о том, что возможно именно из числа ваших знакомых у вас и появятся ваши самые близкие друзья...

Виноват “за компанию”

Мой друг принадлежит к мормонам. Однажды вечером мы вместе ужинали и я заказал себе пива. Он же пил воду.

“Почему бы тебе не попробовать безалкогольного пива? — спросил я. — У него прекрасный вкус”. Его ответ сказал мне о многом. “Для нас выпивка — аморальна. Поэтому мы стараемся избегать даже того, что внешне НАПОМИНАЕТ грех”. Это был действительно потрясающий ответ.

Даже если вы не виновны в чем то плохом, но СВЯЗАНЫ с дурными, нечестными или ничтожными индивидуумами, вас тоже будут СЧИТАТЬ виноватым. Даже самые сильные личности подвергают себя опасности, связываясь с плохими людьми.

Дэкстер Йегер — мультимиллионер, великолепнейший мотиватор из сферы сетевого маркетинга, написал книгу, которая называется “Не позволяйте никому украсть вашу мечту”. О ком он нас предупреждает? О наших врагах? О тех людях, которых мы больше всего в мире терпеть не можем? Нет, ЭТО МОГУТ БЫТЬ НАШИ ДРУЗЬЯ!

Куда они идут?

Посмотрите на круг своих друзей. В каком направлении они строят свою жизнь? Есть ли у них амбиции? Ищут ли они возможности для того, чтобы улучшить свою жизнь и служить своей семье? Тратят ли они время попусту или используют его для улучшения своего финансового положения? Что они за люди? Вы должны общаться с людьми, которые уже достигли успеха, или с теми, которые упорно работают в этом направлении. Это очень просто. Помните: если вы ДОСТИГНЕТЕ УСПЕХА, то неплохо было бы, чтобы у вас остались друзья.

Мой отец и лотерея

Несколько лет назад в Пенсильвании в лотерее разыгрывалось более 100 миллионов долларов. Мои родители ужинали в компании своих очень хороших друзей. Разговор зашел о том, что бы сделал каждый из них, если бы выиграл эти деньги. Когда очередь дошла до моего отца, то все были шокированы тем, что он сказал.

“Первое, что мне, возможно, пришлось бы сделать — это найти новых друзей”. Его слова повисли в воздухе, словно грозовая туча, ведь обычно мой отец — это очень спокойный и крайне приятный человек. На несколько секунд воцарилась полная тишина, а затем разразился скандал.

“Что?! — закричали друзья. — Что ты имеешь в виду? Не хочешь ли ты сказать, что если бы ты был богатым, то мы были бы недостойны дружить с тобой?”.

“Я этого не говорил, — сказал отец. — Но у вас не было бы денег для того, чтобы заниматься тем, чем хочу заниматься я”.

Как вы сами понимаете, ужин закончился в довольно натянутой атмосфере. Каждый предполагал, что если бы один из них неожиданно разбогател, то остальные, естественно, тоже смогли бы воспользоваться его деньгами. Но, само собой разумеется, так не бывает. Мой отец был прав. Наверное, он был бы вынужден поменять друзей. Он получил бы возможность оставить работу, путешествовать вместе с мамой где угодно, останавливаться в хороших отелях и так далее. Кто еще смог бы делать это вместе с ними?

Растите вместе, а не порознь

В процессе взросления вы и ваши друзья усваивали уроки жизни вместе. Вы переходили из класса в класс, и школьная программа из года в год продвигала каждого из вас вперед приблизительно с одной и той же скоростью. Если вы придерживались заданного темпа, то переходили в следующий класс. Если нет, то оставались на второй год.

Это была хорошая система, так как заставляла всех в классе развиваться в одном темпе. В последнее время многие школы практикуют систему, когда отдельные учащиеся могут развиваться даже быстрее, чем остальные в группе. Этим одаренным ученикам просто не позволяют продвигаться вперед на свой страх и риск. Их переводят в группу, в которой учащиеся прогрессируют также быстро, как и они. Если эта система индивидуального роста хороша, то почему мы забываем о ней, когда становимся старше? Неожиданно большинство людей останавливаются в росте.

У нас формируется группа друзей, где все приблизительно одного уровня, и мы просто ПРЕКРАЩАЕМ расти! Мы прекращаем читать, прекращаем писать, прекращаем обсуждать важные вопросы.

Мы воспитываем детей, работаем, вступаем в клубы. Однако большинство людей останавливаются в росте. Среди друзей, где все в основном находится на одном уровне, они обретают спокойствие. И становится очень трудно вырваться из этой рутины. Если вы единственный, у кого есть мечта, то ваши друзья могут сдерживать вас.

Вам необходимо сделать две вещи

Во-первых, развивайте знакомства с успешными людьми. Все друзья сначала бывают просто знакомыми. Это как вторая лига в бейсболе. Это возможность пройти через тренировки и испытания. Общайтесь с успешными или, по крайней мере, с амбициозными людьми. Ищите тех, которые уже имеют то, что вы только хотите иметь. Есть ли у них и время, и деньги? Достойны ли восхищения их жизненные ценности и поведение и насколько они стабильны? Живут ли они, или хотя бы пытаются жить, так как хотели бы жить вы?

Во-вторых, предложите вашим старым друзьям возможность стать успешными ВМЕСТЕ с вами. Ищите таких людей, которые не боятся изменить свои привычки для того, чтобы достичь стоящей цели. Работайте вместе, как команда, для того, чтобы достичь взаимовыгодных результатов.

Позитив плюс позитив равняется успех

Пожалуйста, не думайте, что я предлагаю вам взять и избавиться от всех ваших друзей. И ультиматум им ставить вам тоже не нужно. Это постепенный процесс, но он должен иметь место. По мере того, как вы растете и процветаете, те ваши друзья, которые не хотят изменяться и расти, могут попросту исчезнуть. Они не будут разделять с вами ваши мечты, и принимать те же трудности, которыми теперь наполнена ваша жизнь.

Следует ли вам перестать звонить им, общаться с ними или

беспокоиться о них? Нет, поддерживайте связь. Оказывайте им поддержку, понимайте их и всегда их любите. Помогайте им, если они нуждаются в этом.

Развивайте отношение “я могу это сделать”. Затем присоединяйтесь к успешным людям. Это невероятное сочетание. Помните, что позитивные люди могут превратить вас в позитивную силу. Негативный человек не может помочь вам стать позитивным. Вы можете чувствовать себя лучше по сравнению с кем-то, но вперед вы не продвинетесь.

Выбор за вами. Из каких частей вы сотворите свою жизнь — из позитивных или из негативных? Вы не можете быть больше чем то, во что вложили свое сердце. Сделайте эти части позитивными. Познакомьтесь с позитивными людьми и подружитесь с ними. Измените расклад в свою пользу.

А что же те друзья, которые есть у вас сейчас? Как относиться к ним? У вас всегда должна быть припасена улыбка для старых друзей. Они — часть вашей жизни. Они — часть вас самих. Часть того, что вы будете продвигаться в будущем, будете создаваться ими. Кроме того, скажи мне кто твой друг, и я скажу кто ты!

Личные заметки

Бог благословил меня прекрасными друзьями. Начиная с моего самого старого друга Херба (мы дружим уже 40 лет) и заканчивая моими самыми новыми друзьями, моя жизнь наполнена хорошими людьми. Но я считаю себя самым счастливым потому, что мой самый лучший друг — это моя жена Джинн.

У нас общие интересы, мечты, дети и жизненные ценности. Мы оба приверженцы личностного роста, и это помогает нам развивать нашу дружбу еще сильнее. Мы вместе строим бизнес, который сможет помочь нам достичь наших целей. Я не знал, что жизнь может быть так прекрасна. Сейчас я знаю, что может.

Я надеюсь, что вам тоже повезло найти таких же друзей, как у меня.

Правило №8

Правило Билла: покажи людям, что они будут от этого иметь

*Дай мне то, что я хочу,
и у тебя будет то, что хочешь ты.
Адам Смит, экономист XVIII века*

В первую очередь позвольте мне заметить, что Правило Билла — это идея, которая получила признание многих людей. Ее называют просто Правилом Билла, потому что я был первым, кто ее записал.

Правило Билла очень простое:

Никто не будет для вас ничего делать постоянно до тех пор, пока вы не покажете им, что они будут от этого иметь.

Это не сложно. Здесь нет никакого секрета, но это обсуждению не подлежит. Это правило справедливо для всех. Ему можно противиться, но все равно придется согласиться.

Фильм Диснея “Дама и Бродяга” — хороший урок для любого, кто захочет СОЗДАТЬ правило “Покажи людям, что они будут от этого иметь”. В фильме речь идет о Даме, лицо которой закрывает ужасная маска. Она не может избавиться от нее и убегает опечаленная и опозоренная. Ее “друг” Бродяга изобретает гениальный план, как избавиться от маски. Он приводит ее к озеру, где бобр мучается с бревном в тщетных попытках затащить его в воду. Бродяга спрашивает бобра, не хотел бы тот иметь “приспособление для перетаскивания бревен”, которое решит его проблемы. Для этого ему необходимо только отгрызть “таинственное” приспособление для перетаскивания бревен, изобретенное Дамой. Бобр быстро перегрызает ремешок. Дама освободилась от маски, а у бобра есть приспособление для перетаскивания бревен. Все довольны, и у каждого есть то, что он хотел.

Легко понять мораль этой истории. Если вы хотите, чтобы люди что-то сделали для вас, вы должны показать им, что они будут от этого иметь!

Некоторые люди утверждают, что делают какую-то работу не ради вознаграждения. Например, ваши родители готовы пожертвовать ради вас практически всем. Мы с женой сделаем практически все ради наших детей. Мы не ждем вознаграждения. Но знаете что? Мы его получаем.

От наших детей мы получаем любовь. Мы получаем удовлетворение от того, что мы делаем для них. Мы делаем все от нас зависящее как родители, это для нас самая большая награда. Но не заблуждайтесь — здесь есть вознаграждение.

Есть ли в вашей жизни люди, которые, кажется, делают что-то для вас, не ожидая ничего взамен? Для этих людей у вас кое-что имеется. Они могут получать удовлетворение от улыбки на вашем лице. Они могут чувствовать ответственность за вас и попытаться удовлетворить свои чувства, помогая вам. Возможно, у них есть чувство, что они что-то должны вашей семье за какие-то прошлые услуги. Как бы то ни было, эти люди все равно что-то получают, оказывая вам помощь. Вы, возможно, так никогда и не узнаете, что именно, но об этом будут знать они.

Однако большинству людей требуется нечто более осязаемое для того, чтобы они постоянно что-то делали для вас. Им необходимо почувствовать адекватность. Это выражается в том, что они хотят получить что-то взамен за то, что они делают.

До некоторых людей это очень трудно доходит. Они думают, что это — цинично. Но это не так. Это то, что заложено в человеке. В этом нет абсолютно ничего плохого. Наоборот, тот, кто делает что-то для вас, **ЗАСЛУЖИВАЕТ** и **ИМЕЕТ ПРАВО** получить что-то взамен. Это более чем правило. Это закон человеческой природы.

Поэтому, вознаграждайте людей. Возможно, это будут не деньги и не материальные ценности. Это может быть просто благодарность. Что бы это ни было, это должно быть равным или превышать ценность того, что вы получили.

Вопрос постоянства

Еще раз посмотрите на Правило Билла. Обратите внимание на слова “Никто не будет ничего для вас делать **ПОСТОЯННО**”. “Постоянно” — это ключевое слово. Мы хотим создать постоянный поток взаимовыгодных действий между нами и нашим окружением. Постоянство означает то, что у нас есть взаимозависимый набор действий. Мы можем начать доверять другому человеку.

Эта идея построения доверия посредством постоянства поведения распространяется на все человеческие взаимоотношения. Доверие — это фундамент. Вы не можете доверять человеку, в поведении которого нет постоянства. В этом случае очень трудно открыться забрало. У вас пропадает желание взаимодействовать с этим человеком, так как вы никогда не знаете, как он себя поведет. Вы не доверяете, и взаимоотношения рушатся. Доверие очень важно в бизнесе — это шанс для укрепления взаимоотношений, которые принесут пользу обеим сторонам.

Вернемся к Правилу Билла. Мы хотим показать людям то, что

они будут иметь, если будут что-то делать для нас.

Всегда показывайте людям, что они будут от этого иметь. Если они не увидят, что будут постоянно получать вознаграждение, помогая вам, они вскоре прекратят это делать.

Вопрос того, что важно

Не забывайте, что ключевыми здесь являются слова “...пока вы не покажете им, что они будут от этого иметь”. Не показывайте им то, что будете иметь вы. Показывайте то, что будут иметь они. А для того, чтобы это делать, вам необходимо знать, чего они хотят.

Чего хотят люди?

К сожалению, многие люди не в состоянии сказать вам, чего они хотят. Для этого есть две основные причины. Во-первых, они могут чувствовать себя неловко, если вы подумаете, что они чего-то хотят. Нас научили, что ожидать вознаграждения за доброе дело — это неприлично. Многие так думают. Они еще не знают, что именно мотивирует людей.

Вторая причина, по которой люди не в состоянии сказать вам, чего они хотят, это та, что люди НЕ ЗНАЮТ, чего они хотят. У них нет мечты, нет целей, они не наметили действий, которые помогли бы им достичь этих целей! Не имея цели, они не могут иметь и постоянства поведения.

Не подумайте, что я советую вам избегать этих людей. Помогите им. Научите их мечтать и постоянно стремиться к своим целям. Это особенно важно, если эти люди уже являются частью вашей жизни. Родители, дети, супруги и другие могут научиться любить, доверять, достигать и расти благодаря вашей помощи и благодаря примеру, который вы подаете.

Если кто-либо ТОЧНО ЗНАЕТ, чего он хочет — разузнайте об этом. Удостоверьтесь в том, что они считают это достаточно важным для того, чтобы предпринимать ради этого какие-то действия.

Вопрос адекватности

Когда кто-либо задает себе вопрос: “А что я буду от этого иметь?”, он также спрашивает: “А будет ли вознаграждение, по крайней мере, адекватно вложенным усилиям или проделанной работе?”. Идея адекватности крайне важна. Она символизирует суть Правила Билла. Если адекватность вознаграждения не заложена изначально, то человек вскоре утратит интерес к тому, чтобы что-либо для вас делать.

Как вы можете определить адекватность вознаграждения? Никак. “Что? — скажете вы. — Я не смогу ОПРЕДЕЛИТЬ адекватность

вознаграждения для другого человека? Тогда как я смогу дать ему то, что адекватно его вложенным усилиям?”

Причина, по которой ВЫ не можете определить адекватность вознаграждения для другого человека, состоит в том, что только ОН является единственным, кто может определить эту адекватность для себя. Этот принцип часто нарушается. Люди постоянно принимают решения о том, что ОНИ считают адекватным для ДРУГИХ.

Основной проблемой является та, что мы всегда хотим больше. Всегда ли? Да, всегда. Когда мы получаем вознаграждение за вложенные нами усилия, мы всегда оцениваем его адекватность. Например, на работе большинство людей считает, что им недоплачивают. По крайней мере, они считают, что получают на грани минимума справедливой оплаты. Очень немногие считают, что им платят больше, чем стоит их работа.

Когда нам увеличивают заработную плату, изменяет ли это фактор адекватности? Нет. А почему? Ответ довольно прост. Большинство людей получают повышение заработной платы за работу, которая уже сделана. Вам приходила в голову такая мысль? Вы уже вложили дополнительные усилия. Вы уже задерживались после работы, больше работали, накапливали опыт. Вы не получаете повышение заработной платы за работу, которую только СОБИРАЕТЕСЬ сделать.

Когда я задумался об этом, прочитав книгу Ричарда Гузмана “Фактор адекватности”, меня разобрал смех. Тем не менее, мы об этом часто забываем. Люди, которые уже что-то сделали, не увидят свое вознаграждение в качестве стимула. Они увидят его просто в качестве платы за то, что они уже сделали. Поэтому, если мы хотим промотивировать кого-либо и достичь результата, мы должны ему что-то ПООБЕЩАТЬ.

Вот почему Правило Билла сформулировано именно так. Мы просим людей сделать что-либо для нас только в том случае, если можем показать им, “что они будут от этого иметь”. Мы не станем говорить им об этом после того, как дело сделано — это просто оплата за проделанную работу! Мы им скажем об этом заранее. Это их мотивирует! И если мы правильно организуем дело, мы дадим им возможность получать все больше, и больше, и больше... без какого-либо предела по размерам и по времени.

Почему давать — наилучший способ

Это последняя идея, заключенная в Правиле Билла. Не бойтесь давать все больше и больше, ведь люди ХОТЯТ все больше и больше. Они хотят, и это нормально, естественно. И, что еще важнее, — они этого заслуживают.

Если вы хотите, чтобы люди что-либо сделали для вас, вы

должны показать им то, что они получают, если сделают это. Вы должны организовать все таким образом, чтобы в том, чего они могут достигнуть, не было ограничений. Вот и все.

Личные заметки

Пока я пишу эту главу, я воодушевляюсь! Я хочу, чтобы вы поняли, что показывать людям то, что они получают за проделанную работу, очень важно. Это в корне изменило мою жизнь. Уделяя время тому, чтобы узнать, чего хотят люди, я стал лучше как друг, муж, отец, партнер и руководитель. Я надеюсь, что благодаря этим страницам с вами произойдет то же самое.

Я сомневаюсь в том, что называть это правило “Правилom Билла” — правильно, так как не я его придумал. Если хотите, можете назвать его своим именем. Не имеет значения, как вы его назовете — просто воспользуйтесь им. Стройте свои отношения, давая людям то, что они хотят. Они дадут вам взамен любовь, доверие и свою помощь.

Правило №9

Станьте немного сумасшедшим

*Если хочешь попасть в цель,
то нужно целиться немного выше.
Любая летящая стрела чувствует
притяжение земли.*

Генри Уздсуорт Лонгфелло

В 1992 году перед “Юго-западными авиалиниями” встала дилемма. Ее широко разрекламированный лозунг “Просто летящее изящество” оказался слишком похож на “Летящее изящество”, используемое компанией “Стивене авиэйшн” из Северной Каролины, занимавшейся продажей самолетов. Предъявление судебного иска казалось неизбежным.

Но судебное разбирательство — это удел простых бизнесменов, решающих спорные вопросы, возникшие между ними. Херб Келлехер, начальник отдела экономики “Юго-западных авиалиний”, разбушевавшийся как бешеный слон, мало напоминал простого человека. Вместе с начальником отдела экономики из “Стивене авиэйшн” он затеял спектакль “Злоба в Далласе”. Эти двое сцепились в битве за право использования лозунга! На эту историю накинута газетчики и тележурналисты, уделяя каждой из компаний огромное внимание и обеспечивая им широкую известность.

Посреди всей этой шумихи Келлехер из “Юго-западных авиалиний” проиграл сражение. Его унесли на носилках сквозь вопли и улюлюканье толпы. А как же торговая марка “Летящее изящество”? “Стивене авиэйшн” все равно согласилась уступить “Юго-западным авиалиниям” право на ее использование. Став немного сумасшедшими, обе компании получили настолько большую позитивную известность, что эти детали не имели уже никакого значения.

Какое отношение эта история имеет к вам? Очень простое:

“Станьте немного сумасшедшим”. Не попадитесь в те старые ловушки, которые сдерживают так много людей. Если бы эти компании использовали суд только для разрешения их спора, то единственной стороной, получившей прибыль, были бы адвокаты. Хватит ли у вас смелости стать немного сумасшедшим? Я надеюсь, что хватит. Вам необходимо это сделать!

Насколько сумасшедшим вам нужно стать?

Вам необходимо быть сумасшедшим ровно на столько, на сколько необходимо, чтобы добиться своей мечты. Это несложно. Не пытайтесь долго анализировать. Просто сделайте это.

Недавно в “Reader’s Digest” я прочитал одну великолепную историю, которая очень помогла мне построить отношения со многими людьми. Однажды ее автор сажился на круизное судно. Впереди него в очереди пассажиров медленно двигалась восьмидесятилетняя женщина. Она еле передвигала ноги, погруженная в свои мысли, как вдруг оркестр заиграл быструю мелодию. Старушка выпрямилась и пустилась в пляс. Она подпрыгивала и казалась немного сумасшедшей!

Автор статьи увидел глубокий смысл в поведении этой женщины. Согласно его теории, она просто не чувствовала себя старухой, а считала себя все еще юной девушкой, которая с удовольствием танцует, слыша подвижную музыку.

Была ли она сумасшедшей? Если бы вы увидели эту женщину, танцующей посреди улицы, разве вы не перешли бы на другую сторону? В своем сознании она просто вела себя так, как юная девушка, которой она себя помнила.

Очень важно помнить об этом. Никто из нас не видит себя так, как нас видят другие. Для наших родителей мы всегда также остаемся детьми — молодые взрослые, делающие первые шаги по жизни. В каждом из нас живет сильная, энергичная и духовная личность. Многие люди, окружающие нас, этого не видят. Они видят лишь фасад: седые волосы, морщины, должность на работе и так далее. Они не видят нас внутренних — более сумасбродных и СВОБОДНЫХ.

Если это так, то мы тоже можем не замечать в других дух свободы. Зачастую мы и не хотим его видеть. Мы чувствуем себя более защищенными, если каждый немного скован. Мы хотим, чтобы все были тихими, спокойными и безопасными.

Не более, чем детская игра

Дети немного сумасшедшие. У меня две прекрасные девочки, которым нет и семи лет. Обе — свободные натуры. Боже, спасибо тебе за это! Они хотят бегать под дождем, а не прятаться под крышей. Каждое новое блюдо для них — очередное приключение. Они ИССЛЕДУЮТ свою пищу, они поражаются ей. Мороженное — это не то, что они съедают для того, чтобы преодолеть разочарования. Это — праздник!

Каждое утро они просыпаются воодушевленными. Каждый день

таит в себе столько открытий. Самые простые вещи приносят им массу наслаждения. Когда им грустно или они чувствуют себя несчастными, очень легко превратить эти чувства в радостные. Их слезы превращаются в улыбки и смех. Разве это сумасшествие?

Детские сумасбродство и энтузиазм заразительны. Мои дети приводят в возбуждение по поводу самых заурядных событий не только своих друзей, но и МЕНЯ самого. В результате я снова научился разговаривать и играть с детьми. Нам не нужно организовывать спортивные состязания или какие-то крупные события. Мы просто позволяем нашему воображению вести нас куда угодно. Короче говоря, мы становимся немного сумасшедшими!

Детей не связывает их общественное положение. Им ничего не нужно доказывать. Они воспринимают друг друга такими, как они есть: товарищ по играм, друг или тот, который любит. Они не замечают одежды, машин, домов. Они видят лишь веселье и интересные происшествия, которые наполняют их мир разными возможностями.

Так что же случилось?

Как мы теряем способность становиться немного сумасшедшими? Мы позволяем ежедневной реальности победить наши естественные способности. Вместо того, чтобы действовать немного сумасбродно, мы начинаем действовать немного серьезно. Когда это вознаграждается, мы начинаем вести себя еще более серьезно. И, в конце концов, мы уже не в состоянии помочь сами себе. Мы связаны нашим общественным положением и тем, чего от нас ожидают другие.

Но вот что важно: вознаграждение, которое мы можем получить за то, что действуем как немного сумасшедшие, намного превышает то, которое мы получаем за сдерживание своего внутреннего я.

Для того чтобы быть способными вести себя слегка ненормально, мы должны поставить себя в положение, когда это вознаграждается. Представьте себе: утром в понедельник вы заходите в свой офис, делаете цепочку из канцелярских скрепок и надеваете ее себе на голову, подобно обручу для волос. Что произойдет? Ваш босс сделает то же самое или вызовет охрану и вышвырнет вас на улицу?

Попробуйте еще собрать несколько коллег и включить какую-либо музыку по громкоговорящей связи вашего офиса. Встаньте на стул и дирижируйте, а они будут петь. Пусть они хлопают в ладоши, что-нибудь кричат и скандируют. Это нетрудно сделать, не так ли?

Мы делаем то, что нам СЛЕДУЕТ делать, а не то, что мы действительно хотели бы. **ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ ТАКОГО ПОВЕДЕНИЯ. СТАНЬТЕ НЕМНОГО СУМАСШЕДШИМИ**, От этого зависит ваше финансовое положение в будущем. Вам необходимо немного

отличаться от других для того, чтобы вы смогли иметь больше, чем практически все те, кого вы знаете.

Станьте воодушевленным

Я очень многому научился за последние годы, наблюдая за мастерами бизнеса сетевого маркетинга. Если вы никогда не присутствовали на каком-либо большом мероприятии сетевого маркетинга, то вы очень много потеряли.

Однажды я был на семинаре, во время которого присутствующие пели и танцевали в проходах между рядами. Там было около 2 000 человек, и все веселились. Вернее, почти все. Некоторые люди, и я в том числе, были несколько скованы, чтобы делать то же самое. Ведь у нас было общественное положение. Мы не могли так себя вести.

Проблема в том, что общественное положение — это тюрьма. Оно не дает нам проявлять энтузиазм и воодушевление. Мы не можем по-настоящему наслаждаться жизнью, потому что беспокоимся о том, как мы будем выглядеть в глазах других людей.

На одном из семинаров сетевого маркетинга я не мог не заметить, что выступающего, добившегося очень больших успехов, не волновало его общественное положение. Он просто хотел быть богатым для того, чтобы жизнь приносила радость и чтобы иметь возможность помогать другим.

Выступавший заметил, что некоторые люди, возможно, не очень уютно себя чувствуют в окружении возбужденных, хлопающих и поющих людей — ведь это деловая встреча. (Когда он об этом говорил, у меня было такое чувство, что он посмотрел прямо на меня, хотя я и старался быть как можно менее заметным. Вы же понимаете — “общественное положение”).

Затем он стал объяснять, что его бизнес строился на энтузиазме и нововведениях. Невозможно воодушевить других, если сам не воодушевлен. Он высказывал удивление, и сейчас я понимаю его, по поводу того, что люди комфортно чувствуют себя во время футбольного матча, хотя и ведут себя как БУЙНОПОМЕШАННЫЕ, но не хотят вести себя ЧУТЬ-ЧУТЬ НЕНОРМАЛЬНО на деловой встрече, которая может сделать их финансово независимыми.

Все, что вас ограничивает — это вы сами

Выводы ясны. Вы можете выбрать путь соответствия строгим общественным нормам и традициям бизнеса, создавая для себя вожденное “общественное положение”. Или вы можете стать немного сумасшедшим, что приведет вас к богатству. И есть люди, которые охотно последуют за вами.

Помните — внутри каждого сидит ребенок. Бизнесмен в костюме

все еще видит себя молодым человеком, который бегал, прыгал и играл. Мать троих детей все еще видит себя юной беззаботной девушкой. Верните им это.

Но сначала верните это себе. Вы заслуживаете того, чтобы освободить в себе ребенка, подростка или молодого человека. Вспомните пережитую вами энергию, любознательность и ни с чем не сравнимую радость.

Естественно, вам необходимо сначала удостовериться в том, что у вас есть система, которая принесет вам вознаграждение за ту радость, которую вы себе доставили.

Приверженность и страсть

Достижение успеха практически в любом хоть чего-то стоящем начинании потребует от вас вдохновенной и необузданной приверженности делу. И не имеет значения, что это за дело.

Полностью отдайтесь своему делу. Станьте страстным сторонником тех, кто помогает вам достичь успеха. Позвольте вашим врожденным инстинктам приключений и радости вести ваш дух. Не связывайте себя условностями, которыми ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ пытаются опутать вас. Вам может показаться, что все они хотят, чтобы вы были такими же, как и они. Но в действительности среди них есть и такие, которые в тайне надеются, что вы покажете им путь к другой, более полной и богатой жизни. Не все пойдут за вами. Но их будет достаточно для того, чтобы вы стали богаты!

Есть ли у вас способности сделать это? Есть ли у вас способность на нечто стоящее, отложив в сторону некоторые привычные вещи, мешающие видеть конечную цель? Есть ли у вас воля, дружба с великими лидерами, Божье благословение для того, чтобы парить с орлами?

Да, есть! Освободите это в себе! Совершите прорыв!

Личные заметки

Я был “человеком цифр”. Я слышать не хотел об эмоциях. Меня интересовали только факты и цифры. И я думал, что все остальные точно такие же. Затем я прочитал “Личность плюс” Флоренс Литтур. Это было откровением!

Я обнаружил, что все не такие, как я, что таких “людей цифр”, как я, в Соединенных Штатах всего около 5 процентов. И эти 5 процентов — скучные люди! Не поймите меня неправильно. Я люблю чувство юмора, петь и танцевать (я ведь, кроме всего прочего, еще и ирландец). Но я сосредоточил все свое внимание на том, чтобы что-то доказывать или опровергать, а не КРИЧАТЬ об этом.

Сегодня я — ребенок. Я учусь, как можно получать удовольствие, зарабатывая деньги и достигая своей мечты. Я учусь тому, как делиться своим воодушевлением с другими. Я учусь тому, как отойти от своего общественного положения и делать то, что является оптимальным для моей семьи.

Если я способен на это, то это можете и вы. Станьте немного сумасшедшим!

Правило №10
Наслаждайтесь путешествием

*Я узнал, что люди так спешат
к “лучшей жизни”,
что часто проносятся мимо нее.*
**Высказывание 72-летнего человека,
приведенное Г. Джексонном Брауном**

Следующую историю я позаимствовал у знаменитого ирландского комедиографа Хэла Роуча.

Один человек попытался перелететь через Атлантический океан на воздушном шаре, наполненном горячим воздухом. Он взлетел в США и отправился в свое рискованное путешествие. Он мог думать лишь о том, насколько все будет великолепно, когда он достигнет Европы. Он сконцентрировался на картине того, какой великолепный прием ему там окажут, какие огромные средства он получит от спонсоров и какую славу он приобретет.

В конце концов, через две недели он увидел землю. Он выпустил немного воздуха из воздушного шара и снизился до 20 метров. Он не знал, что пролетает над Ирландией. Он увидел фермера, работавшего на поле, и спросил у него:

“Где я?”. Старый фермер посмотрел вверх и прокричал в ответ: “Тебе не удастся меня одурачить. Я знаю — ты там, в корзине”.

Эта история преподает нам один простой урок: очень важно наслаждаться и целью, и дорогой к ней. Воздухоплаватель настолько сосредоточился на том, чтобы довести дело до конца, что забыл о том, чтобы наслаждаться путешествием. Вместо того, чтобы наслаждаться окружающими ландшафтами, он хотел только одного — завершить путешествие.

Весь вопрос в том, куда ты смотришь. Важно смотреть во всех направлениях: вперед, по сторонам, вниз и назад. Только в том случае, если мы смотрим и наслаждаемся всей красотой, радостью и возбуждением нашего мира, мы можем достичь максимальной степени удовлетворенности.

Давайте уделим немного времени тому, чтобы обсудить, каким образом мы можем смотреть на мир — вперед, по сторонам, вниз и назад.

Взгляд вперед

Мы ДОЛЖНЫ ставить перед собой четкие, волнующие и приносящие вознаграждение мечты и цели. Мы должны получать удовольствие от того, что видим эти цели и мечты.

Мы также должны усиливать мечты других людей. Восхитительно узнавать, что мотивирует людей, которые важны для вас. Например, если ваша жена действительно хочет уйти с работы и все свое время уделять детям, подайте ей идею взять выходной и спланировать, как она проведет это время с детьми. Достаньте для них программу демонстрации фильмов в кинотеатре. Позвоните в местную библиотеку и узнайте о времени проведения читательских конференций и конкурсов чтецов. Если ваш муж захочет совершенствовать свои навыки игры в гольф, запишите его на несколько уроков. Назначьте этот урок на рабочий день недели. (В это время там не так людно!).

Вырезайте статьи из газет и журналов для тех ваших друзей, которые любят путешествовать. Посылайте им эти статьи с короткими сопроводительными надписями. Берите для них на прокат видеофильмы о путешествиях. Поддерживайте в них воодушевление.

Делитесь своими мечтами и устраивайте встречи, где делятся мечтой. Возьмите своего друга в порт, на площадку продажи автомобилей, в холл роскошного отеля и поговорите с ним о том, о чем вы мечтаете. Другими словами, вы можете спроектировать свое будущее и прекрасно провести время в процессе его построения!

Взгляд по сторонам

Видеть свои цели очень важно. Однако вы очень много потеряете, если не будете смотреть вокруг на пути к ним. Я называю это “смотреть по сторонам”. И вы увидите других людей, которые совершают точно такое же путешествие, как и вы!

Если ваша мечта сильна, то идти в одиночку нетрудно. Иногда кажется, что вы — единственный, кто избрал этот путь. Будьте уверены — многие еще просто стоят на месте и не отправились за своей мечтой. В то же время, есть масса замечательных людей, которые также как и вы развили в себе направленное видение. Возможно, они находятся рядом с вами, фокусируясь на таких же, как и у вас, целях. Однако если они не будут оглядываться по сторонам, они вас не увидят.

Будьте тем, кто взламывает лед и ищет других. Вы начнете строить прочные отношения, которые будут существовать всю жизнь. Вы сможете делиться своими победами и поражениями со своими товарищами по путешествию — но лишь в том случае, если вы ищите их.

Профессиональные ассоциации, собрания и другие места, где собираются люди со схожим мышлением, представляют собой прекрасную возможность посмотреть по сторонам и получить удовольствие.

Поэтому, смотрите по сторонам. И вы откроете, что вы не одиноки. Ваш мир наполнен людьми, которых волнуют те же идеи, что мотивируют и вас. Проведите с ними немного времени!

Взгляд вниз

В то время, как взгляды по сторонам откроют для вас новых ЛЮДЕЙ, взгляд вниз покажет вам место, где вы находитесь и почему вам необходимо радоваться этому. Если вы сможете посмотреть вниз и увидеть там новый вид, это значит, что вы продвигаетесь вперед, и это восхитительно.

Одно из удовольствий, которое вы получаете, глядя вниз, это понимание того, что вы именно здесь, а не в другом месте. Слишком часто мы настолько фокусируемся на будущем, на наших мечтах, что теряем возможность наслаждаться нашим нынешним положением. А ведь это так легко сделать. Страшно подумать, сколько всего мы воспринимаем как само собой разумеющееся.

Если вас не устраивает ваше нынешнее положение, рассмотрите другие варианты. А если бы вы были бездомным, нищим, в тюрьме или еще хуже?!

Как на счет того, чтобы порадоваться тому, что у вас есть сейчас? Посмотрите на свою семью, на друзей, здоровье, дом, время, отпуск и тому подобное. Не относитесь к этим вещам, как к само собой разумеющимся. Это стоило вам напряжённой работы и внимания, не так ли?

Возможно, ваш дом не настолько велик, как вам хотелось бы. Возможно, он не расположен у воды, а у причала нет яхты. Но вы помните то возбуждение, которое испытали, когда только купили его? Воскресите в себе это воспоминание. Ощутите его вкус. Это — ваше. Посмотрите вниз и улыбнитесь.

Взгляд назад

Если вы похожи на большинство из нас, то вы планировали свою жизнь, основываясь на советах родителей и учителей. Они говорили вам найти хорошую работу, держаться за неё, продвигаться по служебной лестнице, и у вас будет всё, чего вы захотите. Вскоре вы узнали, что всё это правда, до тех пор, пока не захочешь безопасности, стиля жизни и свободы.

Однако, возможно вы и продвигались потихоньку вперед. Оглянитесь назад и посмотрите на ваши достижения. Насколько

далеко вы продвинулись? Скольких жизней вы коснулись? Помните, вы не совершаете это путешествие в одиночку. На своём пути вы влияете на многих людей. Как бы выглядел мир без вашего вклада?

Лучшим напоминанием о том, какое влияние вы оказываете на жизнь других людей, является фильм “Жизнь прекрасна” с Джимми Стюартом в главной роли. В этом классическом фильме Стюарт высказывает мысль о том, что было бы лучше, если бы он не родился вообще. Его друг, ангел Кларенс, исполняет его желание. Когда Стюарт возвращается в родной город, он видит, что его соседи и близкие ему люди совершенно иные. Люди, которым Стюарт оказывал помощь в своей настоящей жизни, стали переживать трудные времена. Его дети так и не родились.

Каким было ваше влияние на жизнь других людей? Наверное, оно было существенным. Вся ваша жизнь — это путешествие, о котором есть, что вспомнить. Не заблудитесь в прошлом. Не давайте ему преследовать или сдерживать вас. Рассматривайте его ТОЛЬКО как с толком приложенные усилия, изменившие окружающую жизнь.

Запомните — жизнь полна выбора. Ваше положение сегодня определяется тем выбором, который вы сделали много лет назад. Для изменения этого положения вам понадобится время, так как выбор, который вы сделаете сегодня, не принесёт немедленных результатов. Не игнорируйте того, чего вы достигли в результате напряжённой работы.

Личные заметки

Мне нравится перечитывать эту главу. Она всегда повышает мою самооценку и оценку моих достижений. Очень легко забыть о своих достижениях. В то время как мы с Джинн стремимся к достижению наших целей и нашей мечты, мы должны ПОСТОЯННО и СОЗНАТЕЛЬНО говорить друг другу о том, что мы гордимся прожитыми годами, и о том, что наша жизнь уже не прожита зря.

Я намного улучшил свою способность искать вокруг себя людей, которые тоже находятся в пути. Вы — один из них. Я счастлив, что мы смогли пообщаться через эту книгу. Если вы дошли до этих строк, то вы точно являетесь человеком, который находится на пути к успеху. Для меня это большая честь идти по этому пути вместе с вами.

Заключение

Мое видение своей судьбы

Еще один замечательный летний день — точно такой же, как и в начале книги. Но это не 1993 год, а гораздо позже. Теперь я уже не на причале, а на СВОЕЙ яхте, со СВОЕЙ семьей. Солнышко все такое же ласковое. С моря дует все тот же очаровательно теплый соленый ветерок. Все точно так же, как и в 1993 году — за исключением судьбы Джина, наших дочерей и моей собственной.

Я сижу на корме с внуком на руках. Моя дочь Аманда и ее муж стоят у входа в кают-компанию. Прохладный воздух кондиционера освежает их после целого дня, проведенного на воде.

“Не могу понять, — говорит мой зять, — улыбается твой отец или плачет? Такое впечатление, что и то, и другое”. Аманда поворачивается для того, чтобы посмотреть на меня и на своего сынишку: “У него всегда слезы, когда мы проплываем мимо этого причала, — отвечает она, — Именно здесь для него все и началось”.

Моя семья подходит ко мне и окружает меня своей любовью и своим присутствием. Мы совершили путешествие по жизни. Джинн, Аманда, Кетлин и их семьи знают, что это то место, где было принято решение.

Именно в этом месте я вновь обрел свою мечту. Именно здесь я принял решение нарушить устаревшие правила и найти новые. Эти созидательные правила позволили мне стать творцом своей собственной судьбы.

“Мы снова скажем эти слова?” — спрашивает мой внук.

“Мы должны их произнести, — напоминаю ему я. — Мы достигаем своей мечты лишь тогда, когда вдохновляем других”.

И когда солнце опустилось за линию горизонта, тент спокойствие принесли умиротворение, которое возможно испытать только на поверхности воды. Наступило время нашего семейного ритуала.

Мы повернулись в сторону причала, где находились люди, которых мы не знали, но которые заслуживали нашей помощи, и наши голоса слились в унисон:

“Станьте творцами своей судьбы!”

Кто-то станет. Кто-то нет. А вы?

