

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| 1. Частіше думай про те, як досягти більшого | 7 |
| 2. Подумай добре: твій результат може бути ліпшим, ніж просто «нічогенським»..... | 36 |
| 3. Як спонукати інших сприяти твоїй перемозі | 60 |
| 4. Годуй мозок інформацією, орієнтованою на успіх, — плистимеш у молоці й меду! | 82 |
| 5. Хочеш більшого? То й віддавай більше! | 109 |
| 6. Як впливати на інших, щоб мати все бажане..... | 133 |
| 7. Досягти ще більшого допоможе формула «Прохай-Шукай-Стукай» | 160 |
| 8. Як харизма й відповідальність допоможуть стати впливовим | 186 |
| 9. Як повернутися до життя й радіти йому | 211 |
| 10. Як мати зиск від наполегливості й терплячості..... | 231 |
| 11. Почни все спочатку | 262 |

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](#)

1

ЧАСТИШЕ ДУМАЙ ПРО ТЕ, ЯК ДОСЯГТИ БІЛЬШОГО

Завжди прагни більшого. Кожну проблему можна розв'язати
мрією. Дозволь пояснити.

Замислесь на мить, чого ти хотів би. Найімовірніше — більше грошей, аби насолоджуватись усім тим, що пропонує життя: ошатною оселею, пошаною на роботі й поза нею, коханням, відпустками... Ти хотів би більше старого доброго щастя.

Ти бажаєш приділяти своїм друзям більше уваги, присвячувати їм більше часу, більше тішитися спільним дозвіллям, ще більше зміцнити своє фінансове становище. Ти волів би жити якомога довше й бути здоровішим.

Тобі кортить давати дітям усе найкраще: виховання, освіту й культурний розвиток, можливості досягати успіху й ставати дедалі ліпшими версіями самих себе.

Прагнення більшого є ключем до нашого особистого добробуту й запалу на все життя. А ще — методом удосконалення й оздоровлення людства, засобом розбудови економіки достатку. Фермери, які бажають примножувати гроші, шукають шляхів збирати на одному акрі¹ землі якомога більше бушелів²

¹ Один акр дорівнює 0,4 гектара. (Тут і далі прим. пер., якщо не вказано інше.)

² Міра сипких тіл; дорівнює 35 літрів.

зерна, в однієї курки — якомога більше яєць, а в однієї корови — якомога більше молока. Успішні підприємства невтомно шукають способів підвищити ефективність роботи кожного працівника й за годину виробляти максимальну кількість продукції з мінімальними витратами сировини.

Якщо думати про більше, можна навіть подолати злочинність. Як-то кажуть, злочин народжується не з любові до грошей, а з їх нестачі, яка і є коренем зла. Люди, що вчаться здобувати кошти самотужки (і то без перенапруження, бо ж існують тисячі способів заробітку), отримують удосталь, не ризикуючи потрапити на лаву підсудних і до в'язниці.

Бажання мати більше є підґрунтам того рівня цивілізації, якого ми вже досягли. Саме воно вивело людей із печер. Завдяки йому в нас є електрика, мобільні телефони, автівки й літаки. Ті, хто прагнуть більшого, мають усі причини побоюватися людей без мрій, які напучують: «Удовольняйся тим, ким ти є та що маєш. Будь терплячим до зліднів, утрат і відсутності відчуття щастя». Для таких людей життя є тортурами, які закінчаться лише після смерті.

Твоя мета — утопія

Утопія — це таке ідеальне місце, де панують любов, здоров'я, мир, добробут і щастя, місце, що не піддається словесному опису. Більшість людей упевнені, що знайти чи створити утопію на нашій планеті неможливо. Та й саме слово «утопія», уперше вжите письменником Томасом Мором, походить від двох грецьких слів, що вкупі означають «місце, якого немає».

Нашому суспільству до утопії буде зась доти, доки ми не подолаємо деякі перепони на своєму шляху. Що ж це за перепони? Звичка все заперечувати й оцінювати негативно,

страх, депресія, а також усі супутні проблеми: занепад духу, застій економіки, злочинність, наркотична залежність, недовіра в родині тощо.

Подейкують, ніби ми стрімко віддаляємося від утопії. Кожного десятиріччя б'ємо нові рекорди за кількістю вбивств, згвалтувань, самогубств і розлучень, за чисельністю наркоманів й алкоголіків та інших проблем, які вказують на те, що суспільство деградує, замість еволюціонувати.

Тож наразі для цілого суспільства утопія є недоступною. Але ти — не ціле суспільство! Ти як індивід чи вся твоя родина можете впритул наблизитися до власної утопії. Хочеш, розповім тобі про кількох людей, які на шляху до утопії досягли неабиякого успіху?

Як іммігрант відкрив свій таксопарк

Нешодавно я опинився в передмісті Атланти за години-пік, і мені знадобилося таксі. Урешті-решт одна автівка зупинилася, і ми рушили. Авто було дуже чисте, хоча й стареньке — «кадилак», випущений двадцять років тому. Водій привітався:

— Доброго дня, сер. Куди їдемо?

Я назвав адресу, а тоді поцікавився:

— Ви з Ямайки, так?

Водій швидко зиркнув на мене й відказав:

— Так, з Ямайки, а як ви здогадались?

— Я часто буваю на Ямайці, — пояснив я, — і мені здалося, що у вас ямайський акцент. Він приємний для мене.

Кілька хвилин ми мовчки їхали в напруженому потоці, а потім водій мовив:

— Це мое таксі. Власне. Я працюю сам на себе. Невдовзі в мене будуть уже дві автівки. Утім, моя мрія — мати двадцять власних машин.

— Чудово, — похвалив я. — Дуже втішно зустріти підприємця. Чи довго живете в Штатах?

— Одинадцять місяців. Приїхав сюди з двомастами доларами в кишенні, а тепер у мене вже свій бізнес.

Тієї-таки миті в моїй пам'яті виринув заголовок статті, який упав мені в очі, поки я чекав на таксі. Він запевняв: «9 200 000 людей не мають роботи». Я подумав: «І як цьому парубкові вдалося розвинути успішний бізнес у новому, чужому для нього середовищі, допоки мільйони людей, які народилися тут і здобули освіту, є безробітними?»

— Друзяко, ти неймовірний, — захоплено видихнув я. — Либонь, дуже багато працюєш?

— О ні, сер, — пролунало у відповідь. — Це не робота. Я обожнюю свою справу. Розумієте, увесь прибуток іде мені, а не босові чи якісь там великих компаній. Як ви зазнали, я підприємець, тож колись мое життя стане просто неймовірним.

Полишивши автівку, я подумав: цей хлопець цінує те, що пропонує йому світ, і робить усе від нього залежне. Може, він і не досягне своєї утопії, але максимально наблизиться до неї.

Відкривши власний бізнес, Джен пройнялася «духом утопізму»

На щастя, серед моїх і твоїх сусідів знайдеться чимало новона-вернених утопістів. Ці люди впевнені, що цілком можливо жити краще, щасливіше й заможніше. От розповім тобі про Джен.

Протягом багатьох років я проводив семінари з персонального розвитку як у США, так і в інших країнах. На ці зустрічі приходили люди різних прошарків суспільства: працівники великих корпорацій, представники малого бізнесу, урядовці

[<< Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

та інші. І якось у чиказькому аеропорту імені О'Гара я зустрів жінку, яка відвідувала мій семінар у Вашингтоні.

Прямуючи коридором, я почув, як хтось кличе мене на ім'я. Озирнувшись і не побачивши нікого зі знайомих, я пішов собі далі. А коли мене гукнули вдруге, обернувся й побачив кралечку, яка бігла коридором, усміхаючись і махаючи мені рукою.

За кілька секунд вона схопила мене за руку й спитала:

— Містер Шварц, як ся маєте?

— У мене все добре, а ви як?

— Чудово. Так приємно бачити вас знову!

Ми попрямували далі, і я зауважив:

— Перепрошую, але не пригадую нашої зустрічі. — (На мою думку, краще одразу зізнатися, що ти не пам'ятаєш людину, яка натомість не забула тебе.)

— Ну, ми ніколи не зустрічалися віч-на-віч, але чотири роки тому я була на вашому вашингтонському семінарі, присвяченому саморозвитку. Цей семінар змінив моє життя! Мене звати Джен. Чи маєте ви трохи часу на філіжанку кави?

— Звісно, — відповів я. — Мій літак до Сан-Франциско буде за годину.

— Чудово, а мій відлітає за півтори.

Згодом Джен пояснила, що працює сама на себе. Я попросив розповісти про це докладніше.

— За десять років у страховій агенції я здобула багато інформації щодо соціального страхування, — повела вона. — А ще помітила, що різним компаніям необхідні консультації щодо того, як скоротити витрати на соціальне страхування. Робота в агенції показала мені, що деякі компанії сплачують більші податки, ніж вимагає законодавство. Наступні шість місяців, що минули після вашого семінару, я щовечора в будні й щодня у вихідні міркувала над тим, яку саме послугу із заощаджуванням грошей можна запропонувати і як її краще продавати. Насамперед я вирішила надавати свої послуги

торговельним асоціаціям, оскільки вони об'єднують чимало підприємств і зацікавлені в тому, щоб ділитися ідеями щодо економії коштів із керманичами своїх компаній. Учора збігло три роки, відколи я полишила агенцію соціального страхування.

— Мені так і кортить дізнатись, як вам ведеться, — мовив я. — Безумовно, ви маєте вигляд щасливої та успішної жінки.

— Я і є такою, — погодилася Джен. — Щасливою, бо люблю свою справу. Я працюю сімдесят годин на тиждень, але робота тепер не є «роботою». Це суцільне задоволення! Я подорожую світом і скрізь зустрічаю людей, які також захоплені своєю справою. Мій річний прибуток становить шестизначну суму, хоча я заледве вийшла на потенційний ринок послуг. Наразі зі мною працюють четверо людей, і кожному я віддавала частину своїх акцій, оскільки хочу, щоб моя команда докладала якомога більше зусиль. І знаєте, у цьому є сенс. Коли винагорода залежить від продуктивності, люди працюють з подвійним завзяттям.

— А чи не було вам важко звільнитися з попередньої роботи? — запитав я.

— Якщо казати відверто, то треба було набратися духу, щоб піти з агенції, — відповіла Джен. — Я відмовилася від тепленького місця, де була не така вже й погана платня. Та передусім я усвідомлювала, що прощаюся з марудністю. Я розумілася на своїй справі, проте, оцінюючи ситуацію, ставила собі кілька чітких питань, які досі ношу із собою.

Вона показала мені свої питання. Ось вони:

1. Що робить із моїми амбіціями незмінна марудність? Чи буду я щасливою, коли досягну вершини своєї кар'єри та зрозумію, що так і не випробувала сили у власному проекті?

2. Як впливали на мої погляди ті люди, з якими я спілкувалася день у день? Якої шкоди завдавали моєму розуму,

[<< Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

змушуючи мене в перервах на каву та обід слухати одні й ті самі скарги на вселенську несправедливість щодо незаслуженого чийогось там підвищення та інші «приємні» теревені?

3. Кому я більше зобов'язана? Собі чи компанії?

4. Чи насолоджуєсь я своїм дозвіллям? Чи можна було б проводити його краще?

Прочитавши ці запитання, я сказав, що хотів би мати їх при собі, щоб використовувати в роботі. Джен погодилась і відразу пішла до ксерокса робити мені копію.

Година промайнула швидко — я й незчувся, коли настав час поквапитися на літак. Розмова з Джен зміцнила моє пепреконання, що мріяти про більше й прагнути утопії дуже захопливо.

Як заробити складанням некрологів

Некролог — це стислий виклад історії життя певної людини. Зазвичай він містить тільки базові відомості, як-от: дата й місце народження, головні досягнення, професія, найближчі родичі.

Зрозуміло, чому більшість людей не любить складати власні некрологи. Попри це, я перетворив такі життєписи на концепцію досягнення успіху й тепер використовую її на семінарах для менеджерів.

Як це? Я прошу менеджерів звітувати, де вони побували до сьогодні, а також надати додаткову інформацію про родину, друзів, роботу й фінанси. Потім пропоную пофантазувати й розробити різні версії їхнього майбутнього на ґрунті минулого. Я усвідомив, що наші дії в минулому є чудовими індикаторами напрямку, у якому ми рухатимемося, доки не додумаємося ужити певних правильних заходів.

Ідея з некрологом є дуже вдалою. Наведу один приклад. Коли я летів із Чикаго до Нью-Йорка, чоловік, що сидів по той бік проходу від мене, спитав:

— Перепрошую, ви містер Шварц?

Я посміхнувся й відповів:

— Був ним, коли прокинувся зранку.

Чоловік називався й мовив:

— Я був на вашому семінарі шість років тому. І добре запам'ятав оте завдання — написати свій некролог. Тоді я подумав, що то дурниці, але потім усе зрозумів. Це завдання змінило моє життя.

— Розкажіть про це, — попрохав я.

— Отже, — почав мій співрозмовник, — прокрутівши в голові все своє життя й усі свої досягнення, я мало з глузду не з'їхав. Пишучи свій некролог у тридцять дев'ять, я мусив визнати, що в моєму житті повно негативу. Я зрозумів, що не приділяю своїй дружині та двом дітям тієї уваги, на яку вони заслуговують і якої потребують. Моїми друзями здебільшого виявилися скиглі: мовляв, усе погано, а буде ще гірше...

— А як щодо роботи й грошей? — поцікавився я.

— Результати аналізу професійних набутків теж виявилися невтішними, — вів далі мій новий знайомий. — Я інженер, а якби доклав певних зусиль, то став би співвласником компанії. Але не зробив цього. А щодо грошей, то мої накопичення складали трохи більше половини всього сімейного капіталу.

— І як ви вчинили, коли дійшли такої висновку?

— Пригадуєте, частиною завдання було спрогнозувати майбутнє з огляду на минуле за умови, що не будуть ужиті запобіжні заходи? Єдиний висновок, якого я дійшов, полягав у тому, що моє життя й життя моїх близьких летить у прірву. Отож, повернувшись додому одразу після семінару, я вжив запобіжних заходів, і це спрацювало. Я спробував приділяти більше уваги своїй родині, і зараз у нас чудові стосунки.

Знайшов нових друзів — і тепер мене оточують люди, схильні мислити позитивно. Став заповзятішим на роботі — і ввійшов до складу керівництва компанії. А щодо грошей, то в мене все добре, дуже добре.

Коли ми вже розійшлися в аеропорту, я подумав: ніхто з нас не може змінити минуле. Але нам до снаги змінити майбутнє, якщо ми діяти memo як належить. Успіх починається з усвідомлення, що ти вартий більшого.

Злидні — це бідні люди, які не вміють активно мріяти

Бути бідним — не соромно. Утім, обурюватися, що хтось має гроші, а ти — ні, і водночас сидіти склавши руки, навіть не намагаючись знайти спосіб покращення свого становища, — щонайменше не конструктивно.

Спробуймо розібратись. Існують два типи бідних людей: ті, у кого ані грошей, ані надії їх заробити, і ті, хто, попри фінансову скрутку, шукає шляхи подолання злиднів.

Здебільшого батьки перешкоджають своїм дітям боротися за краще життя: мовляв, треба вдовольнятися звичайною роботою й буденним існуванням, яке вона забезпечує. Ці батьки не кажуть своїм дітям, що кожна заможна родина — у нинішньому поколінні чи в минулому — була бідною. Засновники величезних успішних корпорацій на кшталт *McDonald's*, *Ford*, *Kentucky Fried Chicken* і *Amway* мали дуже маленький стартовий капітал. Ба більше, президенти Калвін Кулідж, Джон Гувер, Гаррі Трумен, Двайт Ейзенгавер, Ліndon Джонсон, Річард Ніксон, Джеральд Форд, Джиммі Картер та Рональд Рейган — усі, окрім більш-менш сучасних, були народжені в бідних або не дуже заможних родинах. Винятками є лише Теодор Рузвельт і Джон Кеннеді.