

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. ПРЕДЕЛОВ НЕТ	5
1. УСПЕХ ПРЕДСКАЗУЕМ	9
2. ПРИНЦИП 1. ВАШ ПОТЕНЦИАЛ БЕЗГРАНИЧЕН	24
3. ПРИНЦИП 2. ВАЖНОСТЬ ЯСНОСТИ.....	38
4. ПРИНЦИП 3. ЗНАНИЕ — СИЛА	63
5. ПРИНЦИП 4. ВАЖНОСТЬ МАСТЕРСТВА	86
6. ПРИНЦИП 5. НАСТРОЙТЕСЬ НА УСПЕХ	112
7. ПРИНЦИП 6. ВАЖНОСТЬ СВЯЗЕЙ	132
8. ПРИНЦИП 7. ВАЖНОСТЬ ДЕНЕГ	153
9. ПРИНЦИП 8. ВЫ ГЕНИЙ	176
10. ПРИНЦИП 9. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ	198
11. ПРИНЦИП 10. РАБОТАЙТЕ В ПОЛНУЮ СИЛУ!	220
12. ПРИНЦИП 11. ВАЖНОСТЬ ХАРАКТЕРА	243
13. ПРИНЦИП 12. ФОРТУНА БЛАГОВОЛИТ СМЕЛЫМ ..	263
14. РЕЗЮМЕ. СДЕЛАЙТЕ ИЗ СВОЕЙ ЖИЗНИ ШЕДЕВР ...	283
Об авторе	286

*Эта книга посвящается самым дорогим
людям в моей жизни: прекрасной жене
Барбаре и нашим замечательным детям —
Кристине, Майклу, Дейvidу и Кэтрин
(Екатерине Великой).*

Вы помогли мне построить мое будущее.

Введение

ПРЕДЕЛОВ НЕТ

*Если бы мы сделали все, на что способны,
мы бы сами себе поразились.*

ТОМАС ЭДИСОН

Когда-то давным-давно в далекой стране в домике на вершине холма жил старик. Он посвятил всю свою жизнь размышлениям и исследованиям. Его знания были безграничны: он был мудр и проницателен. К нему приезжали со своими вопросами вельможи и купцы. Ответы старика всегда были правильными. Он, казалось, обладал особым даром, который позволял ему проникать в самый корень любых проблем. Когда его советы применялись на практике, результат всегда был впечатляющим. Слава об этом человеке широко разнеслась по стране.

У подножия холма была деревня. Деревенские мальчишки время от времени поднимались к старику, чтобы задать свои вопросы, и он всегда находил правильный ответ. С течением времени это стало для мальчишек своего рода игрой — они старались придумать вопросы, на которые старик не смог бы ответить. Но это им никогда не удавалось.

Однажды один из мальчишек, Арам, собрал своих друзей и сказал: „Я, наконец, нашел способ поставить старика в тупик. Вот у меня в руке птица. Я пойду к нему и спрошу, жива эта птица или мертва. Если он скажет, что она мертва, я отпущу ее, и она улетит живая и невредимая. Если же он скажет, что она жива, я задушу ее, и птица умрет. В любом случае он окажется не прав“.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Возбужденные перспективой наконец загнать старика в угол и услышать от него неверный ответ, мальчишки поспешили на холм. Старик наблюдал за их приближением и видел, как горят их глаза. Затем Арам выступил вперед и сказал: „Вот, старик, у меня в руках птица. Жива она или мертва?“

Старик посмотрел в его глаза и произнес: „Арам, она в *твоих* руках“.

ВЫ САМИ ХОЗЯЕВА СВОЕЙ СУДЬБЫ

Суть и мораль сей истории в том, что почти все, что происходит с вами в жизни, — *в ваших руках*. Ваша судьба во многом зависит от вас самих. Ваше будущее в значительной мере предопределяется вашим выбором и решениями. То, чего вы достигаете, является результатом того, что вы делаете или не делаете день за днем, год за годом.

Когда мне был 21 год, долгими зимними вечерами я сидел в своей убогой однокомнатной квартире и размышлял о будущем. Оно выглядело не слишком обещающим. Бросив школу, я работал на стройке, каждую неделю едва дотягивая до зарплаты. И вдруг на меня снизошло озарение, совсем как в истории со стариком. Я понял, что все, что происходило и будет происходить в моей жизни, в моих руках. Никто другой за меня ничего делать не станет. Я сам отвечаю за свою жизнь.

ВЫ САМИ МОЖЕТЕ ПОСТРОИТЬ СВОЕ БУДУЩЕЕ

Гуру менеджмента Питер Друкер писал: „Самый лучший способ предсказать будущее — самому его построить“. Каждый хочет быть счастливым, здоровым, известным и преуспевающим во всех своих делах, но достичь этого можно лишь одним способом — *построить свое собственное будущее*. И следует заметить, что у нас никогда не было таких возможностей осуществить свои мечты и цели в самых разных областях жизни, как сегодня. Стремясь к своей главной жизненной цели, вы должны сполна воспользоваться всем тем, что предлагает вам современный мир.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Всех людей можно разделить на две категории — на *активных* и *пассивных*. Активные, инициативные люди составляют лишь примерно 10 процентов всего человечества, но именно они, будучи в явном меньшинстве, служат главным двигателем прогресса во всех направлениях жизни. Они управляют своей жизнью, не ждут, когда что-то произойдет, а *делают* так, чтобы это произошло. Они берут на себя полную ответственность за свои поступки и их результаты. Они не боятся идти вперед в условиях риска и неопределенности. Когда вы решите построить свое собственное будущее, вы присоединитесь к этому жизненно важному для развития всего человечества меньшинству. Вы начнете выдвигаться на передний край жизни.

Многие люди пассивно реагируют на жизненные обстоятельства, надеясь, что когда-то и с ними произойдет что-нибудь хорошее. Они покупают лотерейные билеты, постоянно сидят перед телевизором и жалуются на жизнь. Они ненавидят тех, кто добился успеха и не желают видеть, каких усилий стоило преуспевающим людям достичь процветания. В своей жизни они уподобляются тем, кто ждет автобуса на улице, по которой автобусы не ходят.

НАДЕЖДА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ СТРАТЕГИЕЙ

Надежда не является стратегией успеха. Ваша жизнь слишком драгоценна, чтобы оставлять ее на волю случая. Ваша первейшая обязанность перед собой и всем миром — взять на себя командование своим будущим и вылепить ту судьбу, какую вы хотите, чтобы добиться в жизни чего-то значительного.

За годы, прошедшие после того озарения, которое посетило меня в моей маленькой квартире, я побывал и поработал в 80 странах мира. В качестве основателя, директора или кризисного управляющего, я руководил 22 предприятиями в самых разных сферах деятельности. Я консультировал более пяти сотен различных компаний и на своих лекциях и семинарах обучил стратегии успеха в профессиональной и личной жизни более двух миллионов человек. На страницах этой книги я поделюсь с вами лучшими идеями, которые когда-либо приходили мне в голову,

и помогу вам построить такое будущее, какого вы желаете и заслуживаете.

Иногда на своих семинарах я задаю вопрос: „Кто-нибудь из присутствующих хотел бы удвоить свои доходы?“ Почти все инстинктивно поднимают руки.

„Хорошо, — говорю я. — У меня есть для вас отличная новость. Я гарантирую каждому участнику, что он обязательно удвоит свой доход, *если проживет достаточно долго*. Если ваши доходы растут со скоростью инфляции, то есть примерно на три процента в год, то проработав еще лет 20–25 вы неминуемо удвоите свой доход. Так что просто удвоить доход — не вопрос, не правда ли? Вопрос в том, как сделать это побыстрее“.

ЖМИТЕ НА ГАЗ

Если вы похожи на меня, вам не терпится добиться результата. Как только вы решили сделать что-то новое и необычное — тем более построить собственное будущее, — вам хочется, чтобы это произошло поскорее. И это хорошо. Так и должно быть.

В этой книге я расскажу вам, как жать на педаль акселератора жизни и достигать целей быстрее, чем вы могли мечтать. Я поделюсь с вами рядом надежных практических методов, которые помогают каждому, кто пользуется ими, и снабжу вас самыми эффективными инструментами и технологиями достижения успеха в личной жизни, теми стратегиями, которые применяют все преуспевающие люди.

Следуйте за мной по этому пути открытий и изучайте свой огромный и пока не раскрытый потенциал. Уже сегодня примите решение построить собственное будущее.

1

УСПЕХ ПРЕДСКАЗУЕМ

*Долг каждого человека — действовать так,
словно его возможности ничем не ограничены.*

ПЬЕР ТЕЙЯР ДЕ ШАРДЕН

Главным вопросом философии всегда был следующий: как жить, чтобы быть счастливым? Величайшие умы всех времен отдавали годы, а то и всю свою жизнь поискам ответа на этот вопрос. Ваша способность задать этот вопрос себе и правильно ответить на него — ключ ко всему, что происходит с вами и чего вы достигаете в жизни. Самое пустое прожигание времени — в поте лица карабкаться по лестнице успеха и только на вершине обнаружить, что лестница приставлена не к тому зданию.

Я не закончил среднюю школу. Не получив аттестата, я не мог ни на что рассчитывать, кроме тяжелого неквалифицированного труда. Несколько лет я переходил с одного на другое место работы — мыл посуду, работал на пилораме и на стройке, батрачил на фермах, пилил сучья на лесоразработках.

Перепробовав все виды ручного труда, я занялся торговлей, ходил с товаром по домам и офисам и получал комиссионные. Работы я не боялся, но сколько ни трудился, зарплаты мне едва хватало, чтобы сводить концы с концами. И вот однажды я сделал нечто такое, что полностью изменило мою жизнь.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

УЧИТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТОВ

Я отправился к лучшему торговому агенту нашей компании, человеку, который продавал и зарабатывал в пять раз больше меня, и спросил его в отчаянии: „Что я делаю не так?“

Он продавал *тот же самый* товар *той же* компании по *такой же* цене в *таких же* конкурентных условиях. Но он продавал намного больше меня и тратил на это меньше времени. Я повторил свой вопрос: „Что я делаю не так?“

Сначала он задал встречный вопрос: „Как вы торговали до сих пор и каких добились результатов?“ Терпеливо выслушав меня, он затем рассказал, как то же самое делает он. Этот человек объяснил мне, как важно уметь задавать вопросы и понимать истинные потребности и проблемы потенциальных покупателей, прежде чем пытаться им что-то продать. Он показал мне, как я могу наилучшим образом представить свой товар конкретному клиенту. Он объяснил, как лучше отвечать на самые распространенные вопросы, задаваемые покупателями, и как склонять потенциального потребителя к покупке.

Выяснилось, что мой учитель в начале своей карьеры прошел основательную подготовку в крупной компании. Он в совершенстве овладел основами торговли, а затем адаптировал их к своим условиям и товарам. Он обнаружил, что это как научиться ездить на велосипеде или водить машину. Раз и навсегда разобравшись в системе торговли, эти принципы можно переносить и на другие сферы услуг и там они будут работать так же хорошо.

Эта идея поразила меня как молния. Она изменила мою жизнь. Только представьте! Оказывается, всему, что происходило со мной, были причины. Если я чего-то хочу добиться, мне нужно лишь найти людей, которые этого уже достигли. И в силу причинно-следственных связей если я в точности повторю то, что сделали они, я добьюсь тех же результатов.

Отсюда вытекает мое первое правило: *если вы делаете то же, что делали другие успешные люди, ничто не может помешать вам добиться тех же успехов, каких добились они. А*

если вы не делаете то, что делали они, ничто вам не поможет.

Я нашел свой путь! В последующие годы мне довелось поработать на различных должностях в самых разных компаниях. И каждый раз, когда я начинал работать в новой для себя сфере деятельности, я незамедлительно закатывал рукава и начинал изучать все, что можно было узнать о правилах успеха в данном бизнесе, после чего применял свои знания на практике, адаптируя их к конкретной ситуации, пока не добивался тех же или даже лучших результатов, каких достигли другие.

БОЛЬШОЙ ВОПРОС

Начав движение наверх, я стал задаваться вопросом: почему одни люди преуспевают лучше других? Почему у них больше денег, лучше работа, счастливее семьи, крепче здоровье и интереснее жизнь? Почему кто-то ездит на более дорогой машине, шикарнее одевается, живет в лучшем доме? У них всегда полны карманы и банковские счета. Они обедают в модных ресторанах, проводят отпуск в экзотических странах и вообще живут более полноценной и радостной жизнью. Почему так?

Я пришел к выводу, что эти люди каким-то образом *удачливее* других, словно родились с неким особым геном, которого нет у большинства. Даже они сами часто объясняют свой успех везением.

Но что-то в этом объяснении меня не устраивало. Неужели люди, которые начинали в нищете и только к середине жизни добивались успеха, просто удачливы? Если человек работает не щадя сил, постоянно учится и пробивается наверх своими силами, разве это связано с везением?

Значит, люди, которые приезжают в Америку из разных уголков мира без гроша в кармане, без друзей, без знания языка, без каких-либо возможностей, а затем добиваются успеха, просто удачливы? Неужели просто повезло тем, кто, начав свой бизнес почти без денег и проработав всю жизнь, становятся миллионерами и даже миллиардерами? Для меня это объяснение вовсе не убедительно.

СТАТИСТИКА НЕ ЛЖЕТ

Согласно статистике американской налоговой службы, в США насчитывается пять миллионов *миллионеров*, большей частью „самодельных“. Есть также почти 300 миллиардеров, большинство из которых начинали почти с нуля. Более 100 тысяч американцев каждый год становятся миллионерами, то есть новый миллионер появляется в среднем каждые пять минут. И все эти люди просто удачливы?

ПРОРЫВ В ФИЛОСОФИИ

Примерно в 350 г. до н. э. греческий философ Аристотель провозгласил закон, которому суждено было стать фундаментом западной философии и образа мысли. В то время, когда люди верили в многочисленных богов, живших на горе Олимп, и в беспорядочное, хаотичное влияние цветов, камней, деревьев и природных стихий на жизнь человеческую, Аристотель выдвинул свой принцип причинности. Он утверждал, что мы живем в упорядоченной Вселенной, управляемой великими и неизменными законами. Он настаивал на том, что для всего происходящего есть своя причина, вне зависимости от того, знаем мы ее или нет.

Сегодня мы называем этот принцип законом причины и следствия и принимаем его как основной способ интерпретации всего, что происходит в окружающем нас мире. Но во времена Аристотеля это было выдающимся открытием, революцией в философской науке, обозначившей дальнейший курс для всех последующих мыслителей вплоть до нашего времени. Принято считать, что *вся западная философия за прошедшие 2 тысячи лет была попросту примечанием к трудам Аристотеля*.

В своей простейшей форме закон причины и следствия гласит, что все происходит по некоторой причине. Любое событие в нашей жизни имеет причину или ряд причин, независимо от того, знаем ли мы эти причины и согласны ли с ними. Ничто не происходит случайно.

Из этого закона следует также, что вы с большой вероятностью можете достичь в жизни всего, чего ни пожелаете. Вам про-