



СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА ТОМ,
ЧТО ВАМ НРАВИТСЯ

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

**НЕВАЖНО, СКОЛЬКО ВАМ ЛЕТ, ЕСЛИ ВЫ
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ХОТИТЕ ЧЕГО-ТО ДОБИТЬСЯ**

Я открыл свой первый бизнес в 1948 году, когда мне было шесть лет. Наверное, вы скажете, что это не лучший возраст для предпринимательства, но возраст не имеет значения, если хочешь что-либо сделать. Вместо того чтобы играть с друзьями в бейсбол, я собирал бутылки, чтобы выручить немного карманных денег. Когда мой отец предложил мне заем в размере 100 долларов на открытие своего дела, я с радостью согласился. Эти 100 долларов — целое состояние для мальчишки из пригорода Алабамы — я потратил на покупку аппарата для жарки арахиса и добился немалых успехов, продавая орешки и напитки на матчах детской лиги. Я суетливо ходил между рядами, стремясь совершить как можно больше продаж за время игры. Довольно скоро я нанял своих братьев помочь мне. Через пять лет я



вернул отцу долг, а на моем банковском счете уже лежали 100 долларов.

Во время последипломного образования в Оксфордском университете я понял, что инвестировать мне нравится больше, чем заниматься бизнесом самостоятельно. Я потерял накопленные за время учебы деньги на небольшое количество акций IBM и быстро «подсел» на это дело. Если какое-то занятие вызывает у вас подлинный интерес, не позволяйте возрасту остановить вас. Наберитесь храбрости и последуйте совету рекламного слогана компании Nike: «Просто сделай это!».

ПОСВЯТИТЕ СЕБЯ ТОМУ,
ЧТО ВАС ПО-НАСТОЯЩЕМУ ЗАЦЕПИЛО

С чего начать человеку, мечтающему об успехе? Ответ прост: испробуйте как можно больше разных занятий, а затем посвятите себя тому роду деятельности, который получает



отклик в вашей душе. Я добился успеха в инвестировании, потому что именно этим делом мне по-настоящему хотелось заниматься. Если вы любите готовить, откройте ресторан. Занимайтесь танцами, если вам это легкоается. Разбейте сад, если к этому лежит душа. Возможно, однажды вас посетит идея открыть сеть цветочных магазинов. Самый быстрый путь к успеху — найти то, что вам больше всего нравится, и полностью посвятить себя любимому делу.

В моем случае тяга к инвестиционной деятельности логически согласовывалась со стремлением подробно исследовать текущую ситуацию в разных уголках мира. Во время учебы, даже в начальной школе, мне было безумно интересно узнавать о других странах, в частности изучать их историю. Работая на Уолл-стрит, я понял, что такие познания вполне могут приносить доход, например: цена на медаль будет расти, потому что в Чили назревает революция.



Я считаю несчастными тех людей, которые занимаются нелюбимой работой, но не в силах отказаться от приносимого ею дохода. В начальной школе у меня была учительница, миссис Мартин, обладающая редким даром превращать каждый урок в настоящее действо. Она всегда радовалась своим ученикам, и было очевидно, что она любит свое дело. Мы жили в маленьком провинциальном городке, где учителям платили, должно быть, меньше, чем в любом другом уголке страны. Мне редко приходится встречать людей, столь же увлеченных и преданных своей профессии, как миссис Мартин. Без сомнения, ей работа учителя приносила глубокое удовлетворение.

Даже в начале своего пути я с радостью соглашался бесплатно заниматься каким-нибудь интересным проектом (если мог себе это позволить в тот момент). Люди, следующие зову сердца, не просто «ходят на работу». Они встают каждое утро, с нетерпением



ожидая, когда смогут приняться за любимое дело. Я инвестор. Попробуй я стать врачом, модным дизайнером или кем-нибудь еще, моя жизнь наверняка сложилась бы не так хорошо. (Особенно если бы я стал модным дизайнером. Я с трудом подбираю сочетающиеся цвета. К счастью, у меня есть ваша мать.) Именно поэтому я говорю, что заниматься надо тем, что вам действительно интересно и приносит настоящее удовольствие. Даже если любимая работа не озолотит вас, вы будете богаты душой. Словом, счастливы. А на счастье нельзя повесить ценник.