

Данная книга представлена библиотекой сайта «Сила Денег»

<http://www.siladeneg.ru>

На сайте Вы найдёте огромное количество информации по теме управления своими деньгами. Ведь их нужно уметь не только зарабатывать, но и сохранять и приумножать.

* * *

Копируя и сохраняя книгу Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .

Все авторские права на на книгу сохраняются за правообладателем.

Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.

Бодо Шефер

Прорыв к финансовому успеху.

Специальный отчёт по книге «Путь к финансовой независимости».

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление.....	3
1 раздел: Основа первого миллиона.....	5
2 раздел: Оплатить себя.....	16
3 раздел: Разгон.....	24
4 раздел: Не падайте духом при отказе.....	29
5 раздел: Будьте в одном лице начальником и подчинённым.....	34
6 раздел: Будьте орлом, а не уткой.....	39
7 раздел: Что бы Вы сделали?.....	44

ВСТУПЛЕНИЕ

Знаете ли Вы, что сдерживает большинство людей от того, чтобы прожить такую жизнь, о какой всегда мечтали? Деньги, ничего, кроме денег. Потому, что деньги - это определённый символ поведения, связанный с жизнью, некоторая мера духовного поведения. Деньги не случайно присутствуют в нашей жизни. Деньги - это скорее определенный вид энергии: чем больше энергии мы вкладываем в жизненно важные дела, тем больше денег стекается к нам. Действительно, преуспевающие люди обладают, кроме всего прочего, теми качествами, что способны накопить много денег. Некоторые из них сберегают их, иные используют на службу другим людям. Однако каждый из нас обладает способностью перемещения денег.

Не следует переоценивать важность денег. Знаете ли Вы, когда деньги действительно важны? Когда их везде не хватает. У тех, у кого имеются финансовые трудности, все мысли заняты деньгами. Этой проблемой следовало бы однажды основательно заняться, чтобы правильно обращаться с деньгами. После этого деньги должны стать опорой всей нашей жизни.

У всех нас есть мечты. Мы имеем точное представление о том, как нам хочется жить и что нам дано. Нам хочется глубоко верить в способность выполнить особую задачу сделать мир приятным местом пребывания. Очень часто вижу, однако, что привычные будни и действительность шаг за шагом убивают эту мечту. Многие забывают о том, что имеют право на место под солнцем, поверив, что неспособны сделать себя свободными.

Все мы часто надеваем шкуру жертвы. Заключаем компромиссы и прежде чем прийти в себя - жизнь практически промелькнула мимо. Многие часто винят свое финансовое положение за то, что живут не так, как хотелось бы. В этой книге хочу представиться перед Вами в качестве частного тренера и передать Вам все, чему научился, а также весь опыт, который приобрел. Хочу помочь Вам в приобретении денежной машины. Обладание деньгами, в первую очередь, дает возможность более свободной и независимой жизни. Как только я понял это, во мне проснулась потребность передать мои знания. Я взял обязательство, что всеми людьми, с которыми меня сведет судьба, помогу пройти путь, который приведет их к финансовой свободе. Потому, что любой человек, который научился летать плавать или программировать, может усвоить те основные элементы, с помощью которых станет обеспеченным и даже богатым.

Наверняка, Вам не всегда будет легко ходить по пути финансовой свободы. Гораздо труднее, однако, жить в финансовой зависимости. Если Вы будете следовать рекомендациям этой книги, наверняка достигнете цели. Многим тысячам людей я помог на моих семинарах благодаря этому способу. Я снова и снова пережил ощущение, как эти люди в буквальном смысле слова преобразились.

Искренне надеюсь, что эта книга не только поможет Вам достичь благосостояния, но и глубоко и существенно затронет Вас. Не зная Вас лично, уверен, что, взяв в руки эту книгу. Вы человек, который не довольствуется данным. Вы человек особенный, который сам хочет написать свою историю. Вы - человек, который сам хочет создать свое будущее и из своей жизни создать шедевр. От всего сердца желаю, чтобы эта книга способствовала этому и помогла Вам.

Искренне Ваш, Бодо Шефер.

1 РАЗДЕЛ: ОСНОВА ПЕРВОГО МИЛЛИОНА

Если есть выбор, что Вы предпочитаете: в следующие шесть месяцев получить 50000\$ или 1000000\$ через семь лет? Вам больше хочется иметь 50000\$ наличными или «целый чемодан способностей»? Для того чтобы в течение короткого периода заработать немного больше. Вам, наверное, достаточно и сделать немного больше. Но для того, чтобы в течение семи лет вы владели более 1000000\$, «сделать немного больше» означает, что вы не сделали ничего.

ПЯТЬ УРОВНЕЙ ИЗМЕНЕНИЙ

Существует много таких уровней, на которых можно произвести изменения. В этой книге я хочу повлиять на Вас на всех пяти уровнях. Действительно, всеохватывающие изменения наступают только тогда, если на каждом из пяти уровней что-то изменится.

1. уровень: Вы внезапно осознали, что недовольны некоторым положением. Способны ли Вы сделать что-то для изменения его.

Пример: На Вашем письменном столе накопилось много бумаг, и Вы решили работать до тех пор, пока не увидите какого цвета стол.

2. уровень: Ожидаемые результаты не наступили. Вы поняли, что действия сами по себе недостаточны. Вы должны действовать, ориентируясь на решение. Вы задали себе вопрос: Как можно улучшить результат? Как можно работать скорее умнее, нежели упорно?

Пример: Вы работаете и работаете, но к концу месяца все еще не заработали достаточно.

Решение принесут новая техника и стратегия. Многие как раз этого и ждут от специальной литературы: формулу, которая приведет к результату. В последующих разделах вы найдете многие техники, стратегии и рецепты.

Устойчивые и существенные изменения наступят, однако, на более высоких уровнях.

3. уровень: Техники в незначительной степени помогли Вам, но если сравнивать себя с другими успешными людьми, то кажется, что они достигли цели меньшими затратами. Они имеют влиятельных друзей, которые способны открывать для них двери.

Пример: Внезапно Вы столкнулись с неожиданной проблемой. По существу, все Ваше время и силы забирает дело, но сначала нужно решить проблему. Все остальное оттесняется на задний план.

Решение теперь уже не такое простое: Развитием рост личности. Похоже, это не происходит быстро, не говоря уже о том, что с помощью техник нельзя приобрести влиятельных и успешных друзей. Здесь Вам необходимо вложить время для того, чтобы стать человеком, каким всегда хотели стать. Как бы это могло произойти: Возможно, у Вас есть кумиры, люди, которыми восхищаетесь. Вы тоже можете стать таким, которым восхищаются, если для этого организуете соответствующим образом свою жизнь.

4. уровень: Если Вы заняты собой и другими, продумываете, как же оценивать мир. Очки, сквозь которые многие наблюдают наш прекрасный мир, деформируют его в джунгли, где каждому нужно бороться со всеми.

Пример: Есть люди, которые не доверяют никому. Они несколько раз были обмануты и с тех пор всегда начеку. Все и всех воспринимают скептически и придираются к чему угодно. Чаще всего сами выдумывают все, так как их имидж совсем не приятный и привлекательный, поэтому люди избегают их. Рецепт: новые очки, с новыми линзами, сквозь которые иначе смотрите на мир. Не существует единой действительности. Существует только та действительность, которую сами наблюдаем. Если смотреть сквозь новые очки, то для нас мир будет состоять из других образцов. Известный специалист по менеджменту Стефен Ковей описывает такой случай:

Однажды он ехал поездом на некоторое мероприятие, на котором ему предстояло выступить. Время путешествия он намеревался использовать для подготовки к докладу. В купе внезапно появился мужчина стремя детьми. Дети немедленно начали шалить. Они буйствовали и вопили. Прыгали на сиденьях и мешали остальным. Мужчина, который очевидно был их отцом, не сделал ничего, только равнодушно глядел в окно. Дети вели себя все более невоспитанно. Пинали ногами сиденья, одного из пассажиров даже дергали за одежду. Наконец дернули за волосы одну из пассажирок. Отец все еще не равнодушно глядел в окно. К этому моменту Стефану Ковей все это уже порядком надоело. С трудом, сдерживая себя, он решил, что нужно сделать что-то. Энергично встал, чтобы эффектно обратить на себя внимание и сказал:

«Извините, мистер, разве вы не видите, что ваши дети сильно мешают пассажирам? Будьте добры, остановите их!»! Сделав сдержанное, но решительное заявление, Ковей гордо сел на место. Отец медленно пришел в себя от оцепенения. Наконец обернулся к обратившемуся к нему господину и тихо ответил: «Очень сожалею, что дети так ведут себя. Я не обратил на это внимание. Моя жена, мать детей умерла несколько часов тому назад. Не представляю себе, как все будет. Ни один из них еще не понял, что случилось. Думаю, что дети по-своему пытаются осознать это. Извините, пожалуйста».

Наверное, существуют очки, которые делают Вас и других более счастливыми, чем тех, которые видят мир только в черном и белом.

Существуют очки, которые позволяют увидеть возможности, а не ошибки и западни. Существуют такие очки, сквозь которые видно, что деньги производят оружие, вызывают войны, рождают зависть и делают человека одиноким. Мы должны осознать, однако, что здесь речь идет только об очках. На деньги можно посмотреть и с другой стороны. Можно носить и такие очки, сквозь которые видно, что за деньги строят больницы, укрощают голод или создают условия, которые существенно удлиняют жизнь. Деньги позволяют создать лучшие условия жизни. С помощью денег можно сделать много хорошего. Что Вы думаете, какими очками вы привлекаете деньги, с помощью каких становитесь счастливым?

5. уровень: Наибольшие изменения произойдут тогда, если мы изменим свою индивидуальность. Пример: Хайнц Гартиг продавец, который добросовестно работает. Он способен применять всякую важную технику. Его личность развита, люди хорошо чувствуют себя рядом с ним. Покупателей он тоже видит не только через «алчные очки». В результате этого он плохого мнения о методе «напасть ограбить сорвать». Своим покупателями дает советы и пользуется их доверием. Это все очень хорошо, но не отлично. Покупатели не сами приходят к нему. Самое важное, как видит себя сам Хайнц Гартиг. Если он считает себя продавцом, то сам должен находить покупателей, если же специалистом, то сами покупатели приходят к нему. Решение будет зависеть от того, видит ли себя Хайнц Гартиг продавцом или хотите стать специалистом.

Представление о себе, по существу, является нашим предсказанием самореализации.

Однажды мой собеседник, который с удовольствием видел себя в роли жертвы, был уверен в том, что еще никого никогда не обманывали и не оттесняли так часто как его. Для этого он надевал очки «все подлецы». Одна из фирм, в самом деле три раз обманула его так, что этого нельзя было доказать и поэтому он потерял много денег. Это убедило его в том, что он магически притягивает обман. Он слишком добрый для этого мира, думал он о себе. К сожалению, из-за договорных обязательств он не мог расстаться с этой фирмой.

По-видимому, он не хотел этого потому, что это усиливало его в оценке себя как жертвы.

Вскоре он настроил и меня на свою отрицательную волну: «Господин Шафер, человек никогда не может быть достаточно осторожным». Немного спустя, поймал себя на том, что с ним вместе я разрабатываю «План Защиты». Это, однако, не вполне удачно в качестве первого шага нового дела. В первую очередь нужен оборот для того, чтобы было что защищать. Во-вторых, это не

соответствует моему образу о себе: во всякой ошибке хочу видеть нечто положительное. Свято верю, что все имеет положительную сторону. Поэтому я стукнул кулаком о стол и произнес: «Не хочу рассуждать так. Попробуем найти, что хорошего в том, что Вас три раза обманули. Мой собеседник покраснел и начал задыхаться:

«Хорошего? Вы сошли с ума?». Попросту говоря: Мы искали хорошее в этом неуспехе и в самом деле нашли его. Руководители фирмы, в конце концов, были готовы к необычному решению. Одной беседой мы «заработали» большую сумму.

ЧУДО ПРОИСХОДИТ НА ПЯТИ УРОВНЯХ

Если Вы хотите сделать свой миллион с помощью нескольких техник, быстро и без упорного труда, то должен Вас разочаровать. Эта книга не готовое блюдо, которое достаточно подогреть. Иными словами, для того, чтобы Вы стали богатым, недостаточно прочитать ее. Это действует не так потому, что на всех пяти уровнях могут произойти значительные изменения и на всех пяти уровнях они и должны произойти. Однако если вы будете внимательны на всех пяти уровнях, чудо произойдет.

Однажды Святой Петр подошел к Иисусу и сказал: «Мастер, у нас проблемы. Завтра нужно уплатить налог, а у нас нет денег». На что Иисус ответил:

«Никаких проблем». Петра это немного смутило: «Мастер, может быть Ты не понял, я сказал, что завтра нам нужно уплатить налог и у нас нет денег. В этом наша проблема. Иисус снова ответил: «Никаких проблем». Хорошо, если нас окружают люди, которые сделают все возможное для решения заданной проблемы. Просыпаются так рано и ложатся так поздно, насколько это необходимо. Читают столько специальных статей и книг, сколько необходимо. Спросят столько людей, сколько необходимо. В этих людях слово проблема не запускает программу отчаяния. Они не жалуются: «Нет. Почему это должно было произойти именно со мной». Иисус решил проблему очень просто. Приказал Петру рыбачить. Так как Петр был рыбаком, это была неплохая идея. Во рту первой же пойманной Петром рыбы было достаточно денег, чтобы уплатить налог.

Мораль проста:

- 1. уровень:** Чудо происходит, если ради этого что-то сделать.
- 2. уровень:** Тот, кто собирается рыбачить, должен уметь пользоваться техникой.
- 3. уровень:** Будьте личностью, к которой тянутся другие, потому что знают Вас сильным и компетентным.

4. уровень: Налоги не проблема. Государство существует не только для того, чтобы обдирать Вас.

5. уровень: Самооценка: «человек - никаких проблем».

Мир полон чудотворцев. Для них чудо это явления во времени и пространстве, которое противоречит их опыту. Все то, что сегодня Вы неспособны представить себе, исходя из своего опыта чудо. Определенное состояние, заработок для многих кажется чудом. Большинство людей способно представить себе не более чем удвоенную месячную зарплату, но пятикратный или десятикратный доход было бы уже чудом.

Было время, когда для меня было бы чудом зарабатывать в месяц 10000\$. Сумма в 25000\$ казалась совершенно невероятной. Два с половиной года спустя первый раз я заработал более 50000\$ в месяц. Глядя назад, это совсем не кажется таким чудом, потому что знаю, как сделал это, крепко поработав за это «наличное чудо».

Чудо происходит тогда, если изменения происходят на третьем, четвертом и пятом уровнях. Эти изменения мы сами способны подготовить. Сидеть, сложа руки и ждать чуда - такая же глупость, как если бы спортсмен, сидя дома перед телевизором, надеялся на олимпийскую медаль. Чудо мы должны сотворить сами. Чудо создается в процессе обучения и развития с помощью четырех инструментов.

Непрерывное обучение и рост для меня стало философией жизни. Без роста мы умрем. Рост это сама жизнь. Непрерывно учиться и расти - означает чувствовать себя живым. Это означает, что мы настолько хороши, насколько это возможно.

КНИГИ

Обратили ли Вы внимание на то, что в домах богатых людей всегда имеется библиотека? Как Вы считаете, у этих богачей потому есть библиотека, что у них были деньги? Или они потому богатые, что в свое время много читали? Мудрец однажды сказал: «Человек это совокупность тех книг, которые он прочитал». Почему так важно чтение? С одной стороны, потому, что слова означают мысли. А мысли бесценны. С другой стороны, доход человека часто растет вместе ростом запаса слов. У нас большое преимущество: Сегодня книги это часть жизни. Но это не было всегда так. Если бы Вы учились в XIX веке, то только немногие из Вас имели бы собственные книги. Я считаю большим преимуществом, что в течение нескольких часов мы можем прочитать квинтэссенцию многолетнего опыта и исследований. Нам не нужно самим совершать все ошибки. Все знания где-то описаны. Но их нужно искать. Информация сама не идет в руки. У нас существует свобода высказывать мнения и свобода печати, мы изобрели книгопечатание. Как Вы используете

этот шанс? Читаете ли Вы книги из всех пяти областей жизни? Это означает две книги в неделю и сто книг в год. За семь лет это 700 книг. Вы думаете, что 700 книг изменят Вас? Вы спрашиваете: «Как сделать все это? У меня нет столько времени!». Первая книга, которую вы прочтете, должна быть посвящена науке быстрого чтения, так как время дорого. Если тренироваться только в течение трех часов, то вы постепенно увеличите скорость чтения. Можно достичь беглого чтения в 1000 слов в минуту. Благодаря этому книгу в 300 страниц можно прочитать даже быстрее чем за два часа. Один из примеров как сэкономить время: если Вы познакомились с интересной личностью, то вместо того, чтобы тратить время на болтовню, проведите его с пользой. Спросите, какие из прочитанных 2-3 книги он считает наилучшими. Идя дальше, спросите, почему считает их хорошими. Так Вы получите у компетентного читателя бесплатную характеристику. Спустя несколько минут, Вы определите, стоит ли читать эти книги. Таким способом я нашел несколько драгоценностей в виде книг.

ВАШ СОБСТВЕННЫЙ ДНЕВНИК УСПЕХОВ

Здесь я в затруднении, так как не могу точно перевести слово «журнал». Далее употребляется слово дневник, поэтому остановился на нем.

Дневники - чистые книги, которые пишете Вы, причем для себя. Каждый человек должен ежедневно вести дневник успехов. Записывайте все, что удалось сделать в течение дня: все похвалы и признания, которые получили в течение дня, запишите, если были дисциплинированным, решили задачу, сделали кого-то счастливым.

К сожалению, не всегда можно доверять своему мозгу. Ошибки и промахи запоминаются одиннадцать раз легче и дольше, чем успехи. Поэтому сложившаяся картина о себе слишком плохая. Окружение и воспитание подтверждает эту отрицательную тенденцию. Ребенком до двенадцатилетнего возраста на каждое «да» семнадцать раз получаем «нет». 89% всех новостей отрицательные. Поэтому важно работать против этой тенденции и исправить хотя бы представление о себе.

До наших дней дошли дневники многих знаменитостей. Интересно, что эти личности уже в юном возрасте начали вести дневники, намного раньше того, как создать что-то и стать знаменитым. В то время они еще не подозревали, что в будущем станут известными. Возможно, что эти ежедневные записи способствовали тому, чтобы впоследствии стать известными? Во всяком случае записанное ими продлило жизнь их положительным мыслям.

Отнеситесь достаточно серьезно к тому, чтобы писать о себе. Прежде чем начать рабочий день, делаю записи в своем дневнике успехов и систематически укрепляю уверенность в себе. (В 7-ом разделе Вы узнаете, почему Ваш доход

зависит от уверенности в себе).

С годами к этому дневнику присоединились дневник идей (запись всех моих идей), дневник связей (записи о том, чему очень радовался), дневник открытий (чему научился на своих ошибках, чтобы опыт оказался полезными) и несколько других дневников.

Уверенность в себе не результат случая. У нас никогда нет достаточно уверенности в себе. Остановимся ли, или пойдем дальше - всегда зависит от того, достаточно ли мы уверены в себе для того, чтобы сделать следующий шаг. Мы снова и снова переживаем следующее:

Люди с низкой самооценкой оберегают себя тем, что не рискуют. Однако человек, который не рискует, не делает ничего, не имеет ничего и сам не ничего не представляет собой.

Отличие всегда есть следствие уверенности в себе и ничто не дает больше уверенности в себе, чем систематический дневник успехов.

Пожалуйста, продумайте сейчас, что удалось Вам сделать сегодня или вчера по-настоящему хорошо. Что удалось уладить? Что построить? Кто похвалил?

Если сейчас Вы не вспомнили ничего, то у Вас слишком низкий уровень самооценки. Чем меньше способны Вы сейчас написать, тем важнее для Вас ведение дневника успехов.

Даже если Вас и распирает самоуверенность. Вас ожидает следующая задача, до которой еще нужно дорасти. Вопрос, возьметесь ли за эту задачу, решается самооценкой. Для того чтобы пережить, насколько это правда, задайтесь вопросом: Чего бы Вы хотели добиться, если бы точно знали, что в любом случае добьетесь этого (премьер министр, писатель, чемпион мира Формулы-1, спаситель джунглей, богач в Канаде, партнер определенного лица, ...)?

Мы часто думаем, что из-за комфорта или пресыщенности не сделаем следующего решающего шага. Правда, однако, состоит в том, что комфорт только камуфляж, а суть состоит в том, что не мы верим в успех.

Power - tipp

Усиливающая идея.

Усиливайте уверенность в себе тем, что ведете дневник успехов.

- Уверенность в себе решает, стоит ли рисковать.
- Без риска нет роста.

- Наш мозг, воспитание и окружение обычно не способствуют росту уверенности в себе. Самооценка дает уверенность в себе.
- Дневник позволяет осознать, какой Вы хороший.
- В процессе ведения дневника научитесь сосредотачиваться на своих сильных сторонах.
- Через некоторое время уже в течение дня Вы определите: я это сделал хорошо, об этом можно написать в дневнике.
- Наши ожидания определяют то, что получим. Сознание самооценки решает, как высоко ставим планку ожиданий.

СЕМИНАРЫ

Семинары обладают некоторым преимуществом относительно книг. Мы одновременно все слышим, видим, чувствуем и переживаем. Чем больше задействованы наши чувства, тем лучше мы учимся. Кроме того, можно общаться с докладчиком. Чаще всего на больших семинарах мне удавалось познакомиться с тренерами и установить связь с ним. Кроме этого семинары дают возможность полностью отойти от дел и наблюдать за собой с некоторого расстояния. Это облегчает так называемое «латеральное мышление», которое означает, что способны ли мы придать своим мыслям новые, непривычные направления. Иногда мы больше следим за своей интуицией.

Атмосферу сосредоточенного обучения усиливает еще то, что мы встречаемся с другими подобно настроенными участниками, а эти знакомства перерастают в полезные связи.

Хорошие семинары дорогие и поэтому многие не участвуют в них. Я достаточно рано, когда у меня еще не было достаточно денег, решил, что ежегодно буду принимать участие в четырех семинарах. Часто я и не мог себе позволить этого, но знал, что, по существу, не могу себе позволить не развиваться, потому что стоимость обучения не пропорциональна стоимости, которую платим за то, что отказываемся от дальнейшего обучения. Со временем уже и высокая цена не останавливала меня от участия. Я принимал участие и в семинарах стоимостью 15000\$, в каждом случае в следующие два месяца мой доход увеличивался на сумму вдвое больше, чем расходы на семинар.

То, что нам, европейцам кажется ужасным, считается обязательным в Соединенных Штатах. Американские фирмы в среднем представляют 40 дней на то, чтобы их служащие в рабочее время участвовали в семинарах. В эти 40 дней служащие не работают, но фирма платит за них. Это оказалось выгодным. В Японии это число еще больше. Рынок семинаров в США уже в 1997 году достиг оборота 350 миллиардов \$ (вдвое больше рынка персональных компьютеров). Нам, европейцам следует понять, что мы не можем отставать от этого развития.

КУМИРЫ

С первой минуты нашей жизни больше всего мы учимся подражая. Окружение влияет на нас в гораздо большей степени, чем сегодня этому хочется верить. Никакая книга или исследование не влияет и формирует нас даже приблизительно с такой силой, как окружающие нас люди.

Мы способны развиваться, если окружены лучшими людьми. Если нас окружают худшие люди, то у нас происходит застой.

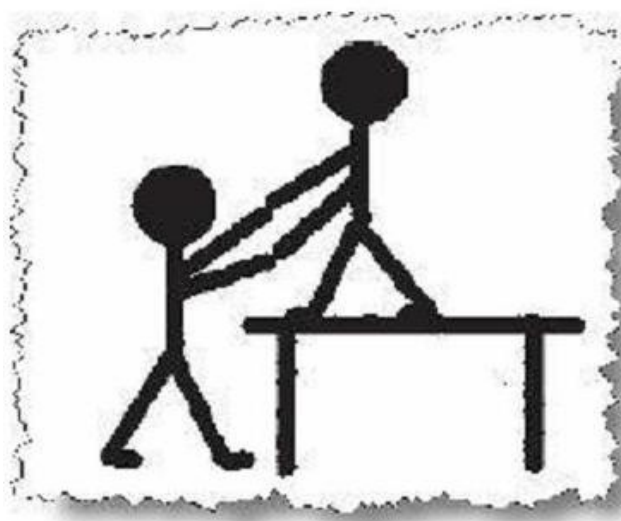
Несмотря на все это, мы недооцениваем это влияние, так как склонны определять самих себя. Мой последний тренер об этом сказал так: Кто смешался с отрубями, того съедят свиньи.

ЛИЧНОЕ ОКРУЖЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ

Вам необходимо такое окружение, которое снова и снова напоминает Вам о правильных решениях. Вы, наверное, уже подозреваете, что это желаемое окружение не обязательно состоит из тех людей, которые окружают вас в данный момент.

Знаете ли, старую поговорку: Скажи, кто твой друг и я скажу кто ты. Мы склонны переоценивать себя. Думаем, что достаточно сильны для того, чтобы противостоять влиянию знакомых. Однако уже с детства мы учимся, подражая, чаще всего бессознательно. Знакомые и друзья влияют на нас гораздо сильнее, чем кажется, без того, чтобы мы осознали это.

Станьте на стол, попросите кого-нибудь, кто слабее Вас, принять участие в силовой игре. Попробуйте вытянуть другого человека на стол, когда он пытается стянуть Вас со стола. Кто выиграет?



Из закона физики следует, что проще стянуть кого-либо, чем вытащить другого наверх. Вы долго не будете побеждать, так как другому достаточно опустить себя и подождать пока ваши силы иссякнут.

Все можно привести к общему знаменателю: Если Вы окружили себя людьми, которые беднее Вас, то Вы остановитесь. Если Вас окружают богатые люди. Вы тоже станете богатым.

Наша жизнь всегда полезна другим. Мы служим примером или предупреждением. Что Вы выбираете?

У КОГО НЕТ ДЕНЕГ, ДОЛЖЕН ВЫБРАТЬ ХОРОШЕГО ТРЕНЕРА

Краеугольный камень богатства тренер. Это такая личность, которая существенно богаче Вас и которая возьмет вас под свое крыло и поддержит. Всякий раз, когда я беседовал с богатыми людьми, понимал, что у них был тренер или хотя бы несколько таких близких кумиров, с которым был в очень близких отношениях.

Каждый известный мне богатый человек обладает развитым чувством уверенности в себе. Это чувство самооценки настолько сильное, что создает трудности в признании ошибок. Они запрограммировали себя так что в спорном случае всегда себя видят хорошими. Для них не составляет труда чувствовать себя ответственными за свои успехи. Как раз наоборот они подавляют в себе определенные вещи, лишь бы видеть себя еще лучшими.

Но одному они с удовольствием всегда отдают лавры - тренеру.

Они добровольно признают, что на 80 % или даже больше успеха они благодарны тренеру. Даже такие люди как Перо Росс и Ричард Брэнсон.

Возьмем, к примеру, ведущих спортсменов. Почему у каждого из них был тренер? Почему у них был тренер даже тогда, когда они стали лидерами в мировом масштабе. Причина: Только тренер, благодаря своему опыту, способен в самый короткий срок наилучшим образом использовать талант спортсмена. Необязательно все ошибки совершать самому. Можно использовать связи с тренерами.

Представьте себе, что Вы как раз закончили четырехлетнее обучение на старшего лесника. Теперь выезжаете в Канаду. Не знаете ни особенностей тех лесов, ни повадки зверей в них. Вам рекомендуют прекрасный участок в 5000 гектаров в горах. По существу, Вы не знаете с чего начать...

Представьте себе к этому, что Вы узнали: в этом регионе 67 лет прожил старый лесник Грейбирд (Седая борода), который знает каждую тропу, каждого зверя и

каждый росток. Знает, где зыбучие пески и где опасность лавины. Знает возможных вредителей и змеиные гнезда. Вы считаете, что будет полезным, если лесник Грейбирд станет вашим тренером в течение пол года? 67 лет опыта за шесть месяцев...

Кроме того, хороший тренер на протяжении длительного периода способен влиять на Вас хорошими дозами так, что стимулирует Вас работать с 110% эффективностью. Чего только мы не сделаем, чтобы избежать боли и получить радость. Сильнее, однако, мотив стремления избежать боли. Представьте себе, что вы заняты чем-то очень интересным. В этот момент возникает пожар. Ваше желание: избежать боли и спастись из комнаты, объятай пламенем намного больше, чем продолжение занятия, доставляющего радость. Хороший тренер знает баланс между радостью и болью, и этим способен оптимально мотивировать ученика. Знает, что боль мотивирует сильнее, но слишком много боли парализует.

Кроме того, тренер, вероятно, более объективно наблюдает за Вашим развитием, чем это делаете Вы сами. Если вы отклонились от плана, то этим разочаровали тренера, а не только себя. Поэтому Вы поддаетесь большему давлению. Надо сильнее. Люди ориентированы на успех, поэтому не уходят из-под контроля, а рады принять его.

Тренер ждет от Вас большего, чем Вы сами о себе предполагаете. Ожидание такое же, как стрелка компаса. Указывает путь, по которому проходим жизнь. Если мера тренера правильная. Вам следует упорствовать.

Идея усиления - найдите себе тренера.

- Финансовый тренер должен иметь хотя бы вдвое больше денег, чем есть у Вас.
- Это поможет избежать ошибок.
- Тренер развивает Ваш талант и предотвратит потерю времени.
- Тренер способен сильнее мотивировать Вас, если не боится того, что он умеренно причиняет «боль».
- Тренер наблюдает за Вашим развитием и контролирует ваши достижения.
- Тренер часто направляет Вас к таким высшим целям, к которым Вы сами не стремились бы.

Вы хотите, чтобы принципы этой книги были перенесены Вами в практику? Принцип тренера - наилучший способ для осуществления этого. Ничто другое не действует так эффективно и ничто не способно стимулировать достижение быстрого успеха так, как хороший тренер.

2 РАЗДЕЛ: ОПЛАТИТЬ СЕБЯ

Однажды человек пошел в курятник к своим курам. В гнезде одной из куриц обнаружил золотое яйцо. Первая мысль была: «Кто-то хотел подшутить надо мной». Чтобы действовать наверняка, взял яйцо и отнес к ювелиру. Ювелир проверил яйцо и сказал: «Чистое золото, снаружи - изнутри золото». Хозяин продал яйцо и вернулся домой с кучей денег. Вечером устроил пышный пир. На утро вся семья проснулась и вышла проверить, снесла ли курица золотое яйцо. И произошло чудо: в курятнике снова было золотое яйцо. Начиная с этого момента, хозяин каждое утро находил золотое яйцо, которое продавал и таким способом разбогател.

Однако наш хозяин был человеком жадным. Он раздумывал над тем, почему курица несет только одно яйцо в день. И вообще, хотел знать, как она это делает, чтобы самому научиться делать золотые яйца. Он все больше входил в азарт. Наконец выбежал в курятник и большим ножом разрезал несушку пополам. Все, что ему удалось найти это недоразвитое яйцо. Какова мораль: Не убивай несушку!

Разве большинство людей поступает не так? Курицы это капитал, а золотые яйца это проценты. Без капитала нет процентов. Большинство людей тратит все свои деньги. Поэтому они никогда не способны вырастить курицу. Зарежут цыпленка, прежде чем он снесет хотя бы одно яйцо.

Пока у вас нет курицы или денежной машины, все равно, сколько вы зарабатываете. Меньше тратить, чем зарабатывать это не звучит сенсационно. Но Вы заметите, что экономить - забавное дело и имеет смысл.

НЕ ДОХОДЫ ДЕЛАЮТ ВАС БОГАТЫМ, А БЕРЕЖЛИВОСТЬ

Никто не станет богатым оттого, что много зарабатывает. Вы будете богатым, если сэкономите эти деньги. Слишком много людей живут в той тщеславной надежде, что: «Если буду зарабатывать достаточно много, все будет намного лучше». Уровень жизни, в самом деле, растет вместе с доходами. Вам, однако, нужно почти столько же, сколько имеете сейчас. Те, которые неспособны экономить, не имеют ничего кроме долгов. Мой первый тренер был успешным человеком, которого любили и уважали. Поэтому я был счастлив, когда он предложил тренировать меня. Было, однако, одно условие, состоящее в том, что я должен экономить 50% дохода. Это невозможно, подумал я. Я мотивировал это тем, что мне нужны все 100% дохода и я не смогу ничего сэкономить, если дохода 100% недостаточно даже для покрытия моих необходимых расходов. Кроме того, я был оптимистом. Я думал, что все образуется само собой, если однажды буду действительно много зарабатывать. Пришлось убедиться, что это были тщеславные мечты. Ничего не меняется, если мы сами не меняемся.

Совершенно ошибочно думать, что богатство приходит само по себе и не нужно учиться, как обращаться с деньгами. Это не что иное, как отказ от ответственности, девиз которого: «Сейчас могу бездумно обращаться с деньгами, так как позже, когда буду много зарабатывать, все приведу в порядок. Почему я должен быть сейчас скупым, если позже все равно буду купаться в деньгах».

То, чего Вы не способны сделать сами, должны волшебным образом сделать Ваши доходы: сделать Вас богатым. Поверьте, это никогда не произойдет. Ваши мечты всегда останутся тщеславными мечтами.

В действительности Вы можете столько зарабатывать, сколько хотите, это не меняет вашего финансового положения. Я познакомился с сотнями людей, которые зарабатывали в месяц 25000 \$ или более и кроме долгов не имели ничего. Почему доходы не меняют ваше финансовое положение? Потому что, несмотря на увеличивающиеся доходы, два фактора остаются неизменными: проценты и Вы сами.

Если Вы не можете выйти из тех денег, что у Вас есть сегодня, то это не удастся сделать и тогда, если будете зарабатывать вдвое больше. Так как проценты не меняются.

Если сегодня Вы зарабатываете 1000\$ и 10 % этой суммы откладываете, это составит 100\$. Точно те же 10 % от 12000\$ (т.е. 1200\$) уже сэкономить намного труднее, потому что сама сумма больше. Поэтому из меньшей суммы сэкономить легче.

Вам намного легче отложить 100\$, чем 1200\$. Потому что, чем больше сумма, тем больше проценты.

Поэтому начинайте сейчас. Совершенно все равно, в каком трудном положении Вы находитесь сейчас, никогда Вам не будет так легко, как сегодня. С сегодняшнего дня откладывайте 10 % чистой прибыли.

Начинайте экономить как можно скорее. Если Вам 18 или 20 лет и Вы живете дома, то это наилучший момент. Никогда больше Вам не будет так легко. Когда еще Ваши расходы! будут такими низкими? Даже если все деньги нужно «отдать домой», это нельзя сравнить с теми расходами, которые придется делать, когда уйдете из дома. Таких возможностей у Вас больше не будет никогда. Экономьте столько, сколько можете.

БЕРЕЖЛИВОСТЬ - ДОБРОДЕТЕЛЬ БОГАТЫХ

Сер Джон Темплетон в 19 лет вместе с женой решили отложить половину месячного дохода. Он рассказывал, что иногда было тяжело, особенно в те

месяцы, когда доход был небольшой.

Он стал миллиардером и одним из наиболее уважаемых инвесторов. Сегодня он считает, что решающими моментами было время, когда он зарабатывал так мало, что было почти невозможно сэкономить 50% заработка.

Уоррен Баффет был самым богатым человеком в Америке. Его богатство Форбс оценивал уже в 1993 году в 17 миллиардов. Как он стал таким богатым? Вот его рецепт: экономит и вкладывает. И снова экономить и снова вкладывать.

Уоррен Баффет начинал разносчиком газет и экономил. Брал каждый доллар, который можно было взять. По существу ничего не покупал себе, потому что видел не те деньги, которые можно было потратить, а ту сумму, которую эти деньги будут стоить в будущем.

Он не покупал автомобиля. Не из-за 10000 долларов его стоимости, а из-за суммы, которые эти 10000 долларов будут стоить в будущем.

Вы скажете теперь: это ужасно скучно. Но уже знаете, что это только вопрос убеждения, является ли что-то унылым или волнующим. Во всяком случае, если бы эти 10000 долларов Вы вложили у Уоррена Баффета 40 лет тому назад, то из этого на сегодня имели бы совсем не унылых 80 миллионов долларов.

Знаете ли Вы, что было общего у следующих основателей фирм: Уоррен фон Сименс, Роберт Бош, Фердинанд Порше, Тотлиб Даймлер, Адам Опель, Карл Бенц, Фриц Хенкель, Хейнц Никсфорд, Йоган Якобе, Генрих Нестле, Рудольф Карстадт, Йозеф Некерман, Рейнгард Маннесманн, Фридрих Крупп, братья Альди? Они сэкономили, сэкономили и снова сэкономили. Тратили меньше денег, чем зарабатывали и разумно вкладывали. Наверняка, не экономия была источником их богатства, но очевидно, что это было тем фундаментальным условием, без которого благосостояние не существует. Вы не найдете такого основателя фирмы, который не был бы бережливым.

ЕСЛИ ВЫ ЧАСТНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Частные предприниматели, особенно из сферы свободных профессий снова и снова утверждают, что не могут сэкономить определенной суммы, так как их доходы сильно колеблются. Это утверждение не только ложно, но и опасно, потому что делает очевидным: частные предприниматели не пользуются самым основным финансовым правилом.

Вы должны быть одновременно и предпринимателем и служащим. Эти два факта необходимо разделить не только мысленно, но и в технике бухгалтерского учета. Для этого придется открыть не менее двух текущих счетов: один для фирмы и один личный счет. Прежде всего, следует быть

достаточно дисциплинированным для того, чтобы считать себя обычным служащим.

Если Ваша фирма прибыльная, то эта прибыль не Ваша, как частного лица, а принадлежит фирме. Вам, однако, как «нормальному» служащему, нужно жить из «месячной зарплаты». Перечисляйте в конце каждого месяца постоянную сумму с текущего счета предприятия на свой личный счет! Этим способом колебание дохода предприятия не остановит Вас от того, чтобы собрать личный капитал и не будет угрожать вашим личным финансовым планам.

Не давайте себе слишком большой «зарплаты»! Максимум 45% прибыли прошлого года. Потому что Вам нужно платить налоги, инвестировать и образовать резервы. В этом смысле Вам нужно рассуждать скорее как предприниматель, чем как служащий! Не допускайте, чтобы ваши собственные потребности ухудшали положение фирмы!

ЭТО СТОИТ ДЕЛАТЬ

Если Вы не создали модели текущего счета, как описано выше, то у Вас быстро возникнут трудности относительно обращения с деньгами. Вы потратили один Евро и не можете по настоящему радоваться этому потому, что могли его сэкономить. Вы отложили его и считаете, что потратили.

Модель текущего счета позволит Вам разумно планировать финансы. Теперь уже не Ваша дисциплинированность определяет экономию. Это сделает вместо Вас модель. Только одного не следует делать: никогда, никогда и никогда не трогать эти деньги! Лучше всего представить себе, что это не Ваши деньги, а деньги Вашей курицы. Если Вы впали в искушение, вспомните неразумного хозяина... Разве никто никогда не бывает столь неразумным? Как Вы считаете?

Все, что имеет отношение к созданию благосостояния, следует из вышесказанного. Прежде всего, нужно экономить! Может быть. Вы будете больше зарабатывать, может быть, прибыль будет больше, но основой, прежде всего, является экономия.

Теперь вкладывайте! Ищите такие инвестиции, которые на длительный период дают прибыль 12%. Тогда Вы получите своё вознаграждение. Предположим, что Вы уже собрали 50000\$. Эта сумма с доходом 12% через 24 года означает около 0,8 миллионов \$.

Это (12% средний годовой доход) - золотое яйцо (проценты), в сумме 8000\$. При этом Вы даже не трогали капитал.

Не забывайте: все началось с того, что вы отложили 50000\$, даже если после этого не сэкономили ни одного цента.

ДЕНЬГИ ВАЖНЫ

Деньги - не всё. Знаете ли Вы, когда деньги становятся слишком важными? Если их недостаточно, если наши мысли постоянно вращаются вокруг финансовых трудностей. С другой стороны благодаря деньгам у нас появляются новые возможности. Подумайте, что бы изменилось в Вашей жизни, если бы Вы имели на 5 миллионов \$ больше денег? Что стало иначе?

В жизни есть пять важных сфер: здоровье, связи, финансы, чувства (душевные) и призвание (цель). Все сферы жизни важны. Если в одной сфере мы вышли вперед, то это обязательно повлияет на остальные. Если хорошо решить наши финансовые дела, то вся наша жизнь перейдет на более высокий уровень.

Наши мудрые действия сопровождают нас на протяжении всей жизни, причиняют радость и помогают. Неразумные поступки преследуют нас мучениями и бранью. Решение - в наших руках. Деньги такое же дело, как любое другое, могут работать на нас, но могут работать и против нас.

Есть множество людей, которые никогда не занимались денежными делами и поэтому их финансовое положение - полный хаос. Это недостойно. Мы должны выработать в себе финансовую культуру. Деньги не могут быть узким местом в нашей жизни. Деньги должны работать как положительная сила.

ОБ ИЗБЫТКЕ

Чем мы богаче, тем больше несем ответственность за других. «Наши» деньги всегда не только наши. Мы не можем быть счастливым, если отворачиваемся от забот находящихся в трудном положении сограждан. Мы многим обязаны другим людям и это нужно отблагодарить тем, что отдаем.

Многие ли думают так? «Если когда-нибудь буду по настоящему счастливым, тогда буду давать кое-что». Эти люди сначала хотят помочь самим себе. Это, однако, действует не так. Ни у кого не будет золотого яйца, если у него нет курицы. Никто не будет по настоящему счастливым, если думает только о себе. Нельзя пожинать урожай прежде, чем сеять семена.

Несмотря на это, не важно, в каком Вы положении, в большей части мира вы считаетесь богатым человека. Три четверти населения земли в финансовом смысле без раздумий поменялись бы с Вами местами. Подумайте, какой вес имеют Ваши деньги среди действительно бедных! Известно ли Вам, что в самых бедных частях света менее чем за 8\$ Вам восстановят зрение?

Если мы жертвуем, то говорим Вселенной: «Спасибо, у меня есть больше, чем нужно. Могут поделиться!» Этим способом, конечно, мы вступаем в

естественные отношения с деньгами. Они дают больше удовольствия потому, что, с одной стороны мы не придаем им слишком большого значения, а с другой осознаем, какую ценность представляют деньги для бедных. Пожертвования доказательство доверия самому себе и потоку энергии Вселенной. Ваши ожидания богатство. И наши ожидания определяют, что получим в действительности.

ФИНАНСОВОЙ СВОБОДОЙ ВЫ ОБЯЗАНЫ КАК СЕБЕ, ТАК И ДРУГИМ

Рано или поздно и с финансовой точки зрения Вы хотели бы видеть результат упорной работы за все эти годы. Однажды все поймут, что большие доходы сами по себе не гарантируют безопасность. Однажды все хотят достичь наибольшей безопасности с финансовой точки зрения: жить за счет процентов.

Выигравший, однако, знает, что сами по себе деньги не делают человека счастливым, а их разумная трата. Деньги текут к тому, кто создан для этого.

ВЫПОЛНИТЕ БЕЗОШИБОЧНО ВСЮ НЕОБХОДИМУЮ ПОДГОТОВКУ

Знаете ли Вы историю Ноя? Ной жил в такой местности, где с незапамятных времен не было дождя. Однажды Всевышний приказал ему построить ковчег. Ковчег, который при большом потоке поможет спастись.

Можно себе представить, что говорили и думали о Ное люди, когда в пустынной местности он приступил к строительству ковчега? В этих местах не было даже малых рек, а Ной строил ковчег... Его друзья и знакомые попытались убедить его в том, что это совершенно бесполезное занятие. Как будто слышу, как говорят они ему; «Зачем тратить время на этот бессмысленный проект? Только один раз живем!»

Однако Ной не послушался совета и друзья отвернулись от него. Мудрецы и знатоки подробно объяснили, почему не может наступить никакой потоп. Ноя считали одержимым и сумасшедшим. Не легко настаивать на проекте, если Вас все считают сумасшедшим! Однако, история оправдала Ноя:

Потоп наступил!

Не знаю, когда вы читали эту книгу. И главным образом не знаю того, каково экономическое положение, состояние биржи сейчас. Возможно, как раз господствует эйфория и тогда не очень популярно пророчествовать о возможной рецессии. Тем не менее, и в этом случае хорошо, если подумать о Ное.

Возможно, у Вас настроение хмурое и тогда, кажется, неправильно думать о доходе от хороших вложений. Многие думают, что в период застоя невозможно

накапливать резервы. В этом случае мой призыв к инвестициям так же популярен, как и призыв строить ковчег в пустыне.

Тем не менее, важно, чтобы Вы не дали себя сбить с толку крайностями. Пока мы не пережили настоящий экономический кризис, вы всегда можете отложить что-то. Поверьте мне! Всемирный кризис 1929 года был намного хуже, чем можно себе представить.

Действительность была худшей, чем могли пророчить самые гнусные пессимисты. Приготовьтесь!

Всегда будут жирные годы. И худые тоже. Не падайте духом, но и не убаюкивайте себя ложной безопасностью! Развивайте свою финансовую культуру! Примите важные для себя решения! Учитывайте при этом основные принципы следующего раздела! В этом случае каждое решение не будет казаться автоматически важным. Однако это и не нужно. Хороший инвестор умножает свои деньги вне зависимости от циклов. Он делает это, несмотря на возможные неправильные решения, придерживаясь определенных принципов.

БЕЗ ОТГОВОРОК

Тренер часто говорил мне: «Отговорки такие слова, которые произносят неудачники». Он хотел знать о моих целях. И на мой ответ сказал: «Не важно, сколько денег у Вас будете однажды, важно каким Вы станете». В его глазах настоящей личностью будет тот, кто откровенный с собой.

Если Вы обвиняете другого, то, значит, выпустили власть из рук. Нет никакого смысла говорить: «Виной во всем застой. Я слишком молодой или старый. Правительство виновато во всем. Родители...» Богатства не будет, если избегать ответственности. Благосостояния не будет, если не доверяем самому себе, если вместо поиска решений всю энергию потратить на поиск отговорок.

Отговорки преподнесенная самому себе ложь. Чем больше принимаем ответственности, тем более доверяем себе. Многие считают: «Нет времени, чтобы научиться правильно вкладывать». Так ли это? Действительно ли истина в этом? Могут ли эти люди быть более откровенными сами с собой? Не следовало бы прямо сказать: «Я не готов потратить больше времени на это». Настоящая личность не пользуется жизненными обстоятельствами в качестве отговорок или объяснений. Отговорки делают нас беднее.

ДВА ВНУТРЕННИХ ГОЛОСА

В каждом из нас живут различные существа. Внутри нас одновременно звучит предупреждение финансового краха и голос финансового специалиста. Слышен как голос жертвы, так и того, кто берет на себя ответственность. Что-то в нас

ищет отговорки, а другая сила хочет достичь результатов. Две противоположные силы. Причина противоположных сил в том, что на протяжении всей нашей жизни на нас влияло много различных впечатлений и людей.

С точки зрения достижения финансовой свободы решающим является, к какому голосу прислушаться, к голосу жертвы или к голосу берущего ответственность.

Никогда не позволяйте меньшему победить большего!

Еще одно замечание к «пророчествам» этого раздела. Не верю в существование пророка, который будет счастлив, если совершится его негативное предсказание. У меня так же. Моя цель не в том, чтобы Вы раз или два подумали, совершатся ли мои предсказания. Моя цель в том, чтобы Вы были подготовленными к моменту, когда предсказание сбудется. Речь идет не о предсказании самом по себе, а о прогнозирующем мышлении. Если вдруг наступят худые времена, вы будете во всеоружии. Более того: если все-таки наступит всемирный экономический кризис и у Вас будут деньги, то для Вас возникнут невероятные возможности. Если худые времена все-таки не наступят. Вы не будете несчастным, потому что стали хорошим инвестором.

Уоррен Баффет, самый богатый в мире инвестор, говорил: только после того, как отошла волна, видно кто плыл нагишом».

3 РАЗДЕЛ: РАЗГОН

Пытались ли Вы остановить поезд, который движется по рельсам со скоростью 200 км/час? Даже если Вы воздвигнете толстые стены, поезд без всяких трудностей преодолеет их. Причина этого в том, что поезд находится в разгоне, в движении, им движет сила. Мощность локомотива много тысяч лошадиных сил. Он достаточно мощный для того, чтобы тянуть за собой весь поезд. Когда поезд стоит, даже самое незначительное препятствие не позволит ему двигаться. Если под колесо поставить пята, локомотив не сможет сдвинуться. Всякие усилия будут напрасны.

Без разгона достаточно малого, чтобы все дело потерпело крах. В разгоне все идет как будто само по себе, а препятствия не создают проблем.

Тяжело преодолевать привычное. Часто принять новое тяжело потому, что оно неизвестно. При этом любая мелкая проблема может остановить Вас. Приступайте немедленно к разгону! Чем раньше, тем лучше. Вы никогда не будете способны на то, чтобы убрать с дороги все мелкие препятствия и невыгодные обстоятельства. Совершенно беспрепятственное время никогда не наступит.

Проблемы не означают серьезных препятствий, если Вы в разгоне. Создание разгона - единственно успешный способ решения проблем и трудностей. Если Вы двигаетесь полным ходом, проблемы и новые неизвестные обстоятельства принесут Вам меньше вреда.

В действительности все время, которое Вы вложили в ваше дело или профессиональную карьеру, помогают в создании разгона. Все, что Вы делаете, снижает или увеличивает разгон.

Особенно в начале нового дела важно быстро достичь разгона. Это такое же положение, когда Вам нужно затолкать машину. Первые метры самые трудные. Вам нужно приложить все усилия. Когда машина уже катится, прилагать нужно гораздо меньше усилий. Снова и снова убеждаемся в том, что люди не создают разгона потому, что попадают в следующую западню:

- Попытаюсь.
- Начну с полсилы.
- Работаю, ориентируясь на успех.
- Сначала разработаю правильную стратегию.

Ниже покажем, почему эти утверждения препятствуют успеху и разгону.

«ПОПЫТКИ» НЕ СУЩЕСТВУЮТ

Невозможно попытаться втолкнуть автомобиль. Или Вы толкаете автомобиль в полную силу, или не делаете ничего. Попытаться делать «что-то», по существу, невозможно. Что-то или делаем или нет. Если Вы прочли эти строки и не жалуетесь на здоровье, то способны встать. «Попытаться» встать такого нет. Вы или встали или остались сидеть.

Тот, кто говорит, что попытаются что-то сделать, часто не делают ничего. Они как будто ждут препятствий, которые не дадут им действовать. Если кто-то что-то делает, он рассчитывает на успех. Если кто-то пытается сделать, то ждет: что-то помешает ему действовать.

Пример стоячего автомобиля еще лучше проясняет ситуацию. Если Вы толкаете его с меньшей силой, то он никогда не будет катиться по настоящему. Поэтому, Вы никогда не заметите, что если автомобиль уже сдвинулся, то дела пошли относительно легко, ведь Вы даже не сдвинулись с места. Половинные усилия не приводят к половинному успеху: не будет вообще никакого успеха.

РАБОТА, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА УСПЕХ ПАРАЛИЗУЕТ РАЗГОН

Хорошо начинать новое дело на полном газу. Однако не ставьте слишком высоко планку ожиданий! В это время еще не важно получать результат. Результат может оказаться обманчивым. Он может быть получен посредством счастливой или несчастливой игры обстоятельств. Разгон создается не обстоятельствами. Разгон всегда приводит к успеху. Концентрируйтесь на разгоне, а не на результате! Тот, кто сосредотачивается на большой результат, а не на разгон, всегда остается ниже своих возможностей. Ориентированная на результат работа становится проблематичной особенно тогда, если без дела ждать результатов. Поэтому многие ленивые люди пользуются отговоркой: «я ориентируюсь на результат».

Люди, которые охотятся за результатом, видят себя гениальными, но не понимают силы разгона. Если разгон уже есть, то доступными становятся такие средства и силы, которые скрыты от обычного человека. Они позволяют достичь непредвиденных и, поэтому, не запланированных результатов. Разгон становится самоподдерживающимся.

Есть еще один мотив против ориентированной на результат работы: ориентированные на результат люди должны постоянно мотивировать свои поступки. У них никогда нет чувства, что дела идут сами по себе. Они часто спрашивают себя, почему некоторые даже небольшими усилиями «дисциплинированы», а им снова и снова нужно заставлять себя. Ответ: для таких людей их видимая гениальность становится их наибольшим препятствием. Они забирают у себя возможность стойкого мотивирования.

Результат - автоматическое следствие движения.

Важно сделать разгон. Тому, кто действительно движется, легче идти дальше, чем остановиться. Разгон сохраняет движение.

НЕ ЖДИТЕ ИДЕАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ

Для запуска проекта нет нужды в идеальной стратегии. Несомненно, что наличие идеальной стратегии было бы выгодно. Однако стратегия не является обязательным условием. Многие успешны фирмы, вначале следовали различным стратегиям, прежде чем стать успешными. Если имеется испытанная стратегия, придерживайтесь ее и не пытайтесь снова изобрести велосипед! Если у Вас нет стратегии, то верьте в то, что найдете нужную стратегию при условии достаточного разгона! Пользуйтесь испытанной тактикой! Найдите ту, которая лучше всего подходит Вам!

Победители не ждут, сложа руки идеальной стратегии потому, что знают: эта стратегия часто возникает из самого разгона.

КАК СОЗДАТЬ РАЗГОН?

Внимание! Разгон - двуликое явление. Он может работать как на нас, так и против нас. Есть люди, которые создали разгон в топтании, ворчании, обжорстве и трате денег. Предположим, что некто ежедневно съедает плитку шоколада с «большой самодисциплиной» и через несколько недель приходит в разгон как едок шоколада.

Поэтому не следует удивляться тому, что он с трудом сдерживает желание есть шоколад. Время от времени следует критически пересмотреть нашу позицию: не становимся ли мы рабами вредных привычек. Нужно спросить себя: какие привычки хотелось бы бросить. После этого необходимо подготовить план действий.

РАЗГОН НАЧИНАЕТСЯ С САМОДИСЦИПЛИНЫ

Для того чтобы Ваш разгон был стабильным, необходимо развить мысленный мускул: самодисциплину. Если Вы хотите быть успешным в любом новом деле, то должны быть знакомыми с основами. Для обучения основам Вы должны быть дисциплинированными. Чем больше тренировок, тем совершеннее Вы становитесь, а чем Вы совершеннее, тем интереснее Ваши результаты. Чем лучше результаты, тем более становитесь мотивированным. Чем больше мотивированы, тем больше работаете и тем больше разгон... Но все это начинается с самодисциплины, с помощью которой Вы изучили основы.

Дисциплина на шкале развлечений большинства людей находится между зубным врачом и поносом. Но она нужна нам, чтобы придти в движение. До того как произойдет разгон, выбор простой: немедленное развлечение или долгосрочное вознаграждение.

Хорошая новость: «Борьба» против плохих привычек не длится бесконечно. Сильная самодисциплина нужна только на короткий переходной период, пока Вы не выработали новых привычек. Вы будете в разгоне, а это означает, что Вам будет легче сделать что-то, чем не делать его. Деятельность, которую вначале Вы выполняли только при железной дисциплине, становится развлечением.

ТРИ ФАЗЫ САМОДИСЦИПЛИНЫ

Как получилось, что кто-то отказался от хорошей многолетней привычки?

Это потому, что упомянутое выше утверждение не вполне корректно. В действительности всегда нужна небольшая самодисциплина, по крайней мере, время от времени, даже если мы в полном разгоне. Самодисциплина состоит из трех ступеней.

Представьте себе, что Вы ненавидите физкультуру и все тики решили, что каждый день будете бегать!

Первая ступень - начальный этап. Он длится примерно три-шесть недель. В этот период часто приходится бороться самим с собой, чтобы собраться и выйти на дорожку.

Второй этап: Вы приобрели разгон и по утрам само собой разумеющимся образом одеваете кроссовки. Но не каждый день, а только пять дней в неделю. В два остальных дня еще нужна некоторая самодисциплина. Но далеко не такая, как на первом этапе. Как только вы вышли на улицу, получаете удовольствие от бега. Хотя в первые недели это было совсем не так.

Третий этап: начинается примерно через год. Вы уже каждое утро автоматически спотыкаетесь о кроссовки. Даже просыпаетесь оттого, что наперед радуетесь бегу. Каждый день месяца... кроме одного двух дней. В эти дни все еще нужна некоторая дисциплина, чтобы начать бег. Этот этап длится всю жизнь. Иногда нужна некоторая самодисциплина, но разгон почти непрерывно самоподдерживающийся.

ЕСЛИ ДЕЛО НАЧАТО...

Если Вы создали настоящий разгон, его достаточно поддерживать. Для этого редко нужна самодисциплина. Созданный разгон дает больше сил Вам, чем

нужно затратить для его поддержания.

Большое предприятие потратило много миллионов на рекламную кампанию. Кампания была успешной, и оборот стремительно рос. Тем не менее, предприятие не прервало рекламной кампании. У руководителя фирмы спросили, почему не они не прекратили дорогую рекламную кампанию. Ведь компания даже перевыполнила запланированный оборот. Руководитель концерна ответил так: «Представьте себе, что вы летите в самолете. Для того чтобы подняться в воздух, нужна огромная энергия.

Через некоторое время вы летите спокойно. Вы согласны остановить моторы?»

Разгон такой же, как снежок в пословице, из которой вырастает лавина. Нужно время и энергия, чтобы слепить снежок, поставить его на склон и столкнуть с горы. Но если он покатился, понаблюдайте за ним! Он все катится вниз, растет и сметает все и всех, кто посмеет стать на его пути. И катится без всяких усилий.

Победители работают на полных парах для создания разгона. Много времени и сил тратят, пока запустят стоящее предприятие. Но, если оно, наконец, запущено, никто и ничто не остановит его кроме Вас самих.

4 РАЗДЕЛ: НЕ ПАДАЙТЕ ДУХОМ ПРИ ОТКАЗЕ

Джаффе прослушал лекцию одного известного лектора. Он был в восторге и решил изменить нечто в своей жизни.

В то же время Джаффе сделал интересное открытие: Не каждый из слушателей одинаково оценил лекцию. Одна группа высмеяла и критиковала лектора. Другая группа не нашла лекцию ни особенно хорошей, ни плохой. Большинство слушателей, однако, видели лекцию такой же, как и Джаффе. Они были воодушевлены и с нетерпением ждали возможности применить содержание лекции в своей жизни.

Джаффе подошел к лектору, чтобы спросить у него самого, почему слушатели реагируют такими различными способами на одну и ту же лекцию. Он ответил так: «Каждый лектор встречается с этими тремя группами слушателей. Соотношения меняются, но среди каждой публики найдутся люди, которые высмеивают и критикуют и другие, которые нейтральные, но и те, кого лекция воодушевила.

Вначале хотелось всех воодушевить. Но это не получилось, так как некоторые считают целью жизни ко всему относиться критически, отрицательно. Нужна смелость быть открытым к новому, но не у всех достаточно смелости для этого.

Я пришел к выводу, что будет проще, если признаю существование этих трех групп и сосредоточусь на той группе, которая воспринимает мое послание положительно. С тех пор чувствую себя гораздо лучше».

ТРИ ГРУППЫ

Победители привыкли жить с неприятием. Они знают, что всегда есть три группы:

- одна группа, которая не принимает вас,
- другая группа не способна принять решение и, в конце концов, не делает ничего,
- третья группа, которая принимает в Вас, т.е. Ваш проект или Ваши идеи.

Чем бы Вы ни занимались - всегда встречаетесь с этими тремя группами. Это исходная истина и ничего общего не имеет с вашей продукцией, услугами, фирмой или с Вами. Это просто исходит из природы человека.

ТРИ ЭТАПА

Каждая идея и каждый проект состоят из трех этапов развития, которые никакого отношения не имеют к качеству проекта. Эти три этапа следующие:

1. Этап: Насмешка. Не принимают всерьез, некоторые делают громкие замечания.
2. Этап: Критика. Насмешка уже не актуальна, так как заметен успех. Поэтому следует критика. Второй этап, по существу, считается прогрессом. Потому что критику нужно заслужить.
3. Этап: Признание. У кого достаточно выдержки и он остается верен своим принципам, того больше не критикуют. Место критики занимает признание. Имеются, правда, еще такие, которые критикуют, но это просто уже не модно.

К счастью, для всех трех этапов характерны описанные выше три группы. Не все будут издеваться и не все будут критиковать. К сожалению, однако, это могут сделать и те, от которых вы ждали поддержки. Но на каждом этапе будут другие, которые дадут положительную оценку, как и Вы.

РАЗВИВАТЬСЯ ОТ КРИТИКИ, А НЕ ПАДАТЬ ДУХОМ

Исключения из трех этапов и трех групп, по-видимому, нет. Вопрос только в том, как обращаться с ними. Часто наблюдаются две крайности. С одной стороны имеются люди, которые полностью замыкаются от направленной на них критики, оградив себя от возможности впоследствии самокритично спрашивать и учить. Другую крайность представляют те, которые всякую критику и отказ принимают к сердцу настолько близко, что немедленно начинают сомневаться в своей деятельности. Эти люди часто пытаются всем угодить и этим становятся на путь предательства самого себя. Поиск золотой середины настоящее искусство. С одной стороны, нельзя быть слепым к справедливой критике, но достаточно открытым для того, чтобы понять, если что-то не идет. С другой стороны, не следует забывать, что ошибки всегда случаются и критика неизбежна. Цель в том, чтобы развиваться от критики, а не падать духом. Между двумя крайностями нет четкой границы. Следует спросить себя: критика конструктивная и справедливая или зависит от системы, т.е. деструктивная.

Если Вы не в состоянии решить этот вопрос, всегда отвергайте критику! Вы наверняка будете более успешным, если у Вас кожа толстая, чем, если она тонкая. Победители развили в себе готовность не принимать на себя деструктивную критику. Они осознают, что проблема скорее является проблемой самого критика. Им также известно, что всегда есть некоторый процент людей, которые высмеивают, смеются и отвергают. В мире ничего не может нравиться всем.

МЫ САМИ РЕШАЕМ, ЧТО ДОЛЖНО ВЛИЯТЬ НА НАС

Не в наших силах изменить людей. Это так и должно быть любой должен свободно распоряжаться собой. В нашей власти, однако, решить, позволить ли свернуть нас с пути. Всегда будут люди, которым не нравится то, что мы предлагаем. Это не всегда плохо. Однако не следует начинать думать как они.

Старая истина гласит: «Если ты вышел из дома, вытряхни пыль из сандалий!». Более логичным кажется, что пыль нужно вытряхнуть из сандалий до того, как войти в дом. Однако смысл предложения иной: не имеет никакого значения то, что люди в доме или в любом другом месте принимают или отвергают. Согласно общей закономерности всегда будет достаточно людей, у которых можно вызвать восторг.

Много будет таких, которые отвергают одно и то же. Они часто пространно выражают причины отказа. Иные мотивы будут мешать, как песчинка в сандале. Несколько песчинок вначале почти не мешают. Но, пройдя несколько километров, даже самая крохотная песчинка натрет ногу до крови так, что придется прекратить поход. Победители выработали в себе способность вытряхивать необоснованную критику как песчинку из сандалий.

СМИРИТЕСЬ С ТЕМ, ЧТО ЭТИ ТРИ ГРУППЫ СУЩЕСТВУЮТ!

Почему существуют описанные выше три группы? Почему есть такие люди, которые все подвергают критике? Речь идет о такой мистерии, которая хорошо иллюстрируется случаем лягушки и скорпиона.

Скорпион подошел к реке. Так как он не умел плавать, попросил лягушку перенести его на противоположный берег. Лягушка отказалась: «Я не сошла с ума, чтобы, доплыв до середины реки, ты укусил меня своим ядовитым жалом, и я умерла!» «Мастер лягушка, пользуйся своими лягушиными мозгами» ответил скорпион «Если я укушу тебя и ты утонешь, то утону и я».

Лягушка поняла, что скорпион прав и позволила взобраться скорпиону ей на спину. Еще не доплыв до середины реки, скорпион вонзил жало в спину лягушки. Лягушка, умирая, спросила: «Почему ты сделал это? Теперь оба умрем». Скорпион ответил: «Потому что я скорпион».

Есть люди, которые попытаются Вас обидеть. Некоторые делают это из зависти, другие потому что недовольны собой. Естественно, они не говорят: «Завидую этим людям, поэтому цепляюсь к ним». Свои слова они завуалируют на первый взгляд в серьезную критику.

Другие считают целью жизни быть отрицательными. Пусть это вас не беспокоит, так как цель видящих все в черном цвете сделать все черным.

Наверное, случалось с Вами, что Вы не понимали, почему кто-то непрерывно лжет. Ответ: Потому что он лгун. Вор ворует, а лгун лжет. Отрицательный человек критикует, насмешник насмехается.

Существует только один способ предотвратить критику: быть никем и не делать ничего! Этот способ помогает. Но не стоит устраивать нашу жизнь в угоду тем пачкунам, которые легче переносят свое несчастье, если других делают несчастливymi.

МЫ САМИ ДОЛЖНЫ РЕШИТЬ, КАСАЕТСЯ ЛИ НАС КРИТИКА

Поскольку это действует именно так, победитель не позволяет влиять на себя. Он знает, что критика и насмешка сами по себе не обидны, а только отношение к ним. Если некто распространяет о нас слухи, что мы генералы секретной армии зеленых марсиан, можно посмеяться. Обычно мы себя чувствуем неловко, если не уверены в себе.

В критике и неприятии участвуют все. Отличие состоит в том, как к ним относиться. К этому имеют отношение и наши чувства. Чувства, которые связаны с «нашим делом», фирмой, работающими с нами людьми, возможностями и потенциалом рынка. Отличие, в первую очередь, в чувствах, связанных с самим собой. Незаслуженная критика не обижает. Только мы сами способны себя обидеть.

Суть не в том, что Вы говорите или делаете, а как говорите и как делаете. Ваши чувства делают различия. До некоторой степени каждый человек готов к тому, чтобы сделать что-то. Быть немного готовым недостаточно. Если Вас не связывают сильные чувства со своим делом, они становятся чувствительными к критике и позволяют, чтобы неуспех сделал вас неуверенным.

У победителей есть особое, необычное желание. Их чувство энтузиазма к своему делу просто сильнее. Они более голодные, легче обучаемые, более старательные. Они готовы на то, чтобы сделать все необходимое для достижения цели. Тех, которые так относятся к своему делу, нельзя легко сбить с толку.

Эти чувства можно развить. Чем больше у нас причин ради достижения цели, тем сильнее чувства, связанные с проектом. При этом уже не важно, что говорят другие. Потому что цель для Вас важнее, чем мнение других.

МЫ САМИ РЕШАЕМ, НА ЧЕМ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ

Все мы наблюдаем дела селективно. Суть пути, который ведет к более счастливой и успешной жизни: сосредотачиваетесь на той группе, которая принимает Ваши идеи! Пользуйтесь положительным управлением

запоминания! Записывайте свои успехи, потому что этим удлиняете время запоминания их.

Вы почувствуете, что человек тем более успешный, чем меньше помнит неуспех. Разговоры менее успешных людей посвящены больше катастрофам, проигрышам и тем ужасным состояниям, которые в настоящее время происходят. Победители, наоборот, говорят о том, что удалось им сделать за последнее время особенно хорошо.

Некоторым нужны отрицательные мысли и поражения, в то время как победители стремятся к положительным мыслям и успеху. Некоторых сильно потрясает всякая критика, а другие такую критику стряхивают с себя как песчинку. Вопрос не в том: «Которая из групп права или ли не права?», а в том: «У которой группы дела идут лучше?» Ответ однозначный, если Вы некоторое время наблюдаете за обеими группами.

5 РАЗДЕЛ: БУДЬТЕ В ОДНОМ ЛИЦЕ НАЧАЛЬНИКОМ И ПОДЧИНЁННЫМ

Ральф был типичным «сезонным рабочим». Если дела шли хорошо, то в течение короткого времени он становился прилежным. Но зимой, когда результаты были бедными, он, по существу, не делал ничего, только ждал лучших условий.

Его учитель знал, что этим способом Ральф никогда не будет успешным. Было больно смотреть, как Ральф транжирит свой талант. Однажды, когда они вместе пили кофе на кухне, учитель решил преподнести Ральфу урок.

Он взял в руки полный сваренного кофе чайник и начал выливать содержимое на пол. Ральф вскрикнул и подумал, что учитель настолько углубился в мысли, что забыл поставить чашку под струю. Учитель продолжал выливать кофе на пол, которое разбрызгивалось во все стороны. Ральф с ужасом смотрел на большое пятно кофе на полу.

Затем Учитель объяснил случившееся: «Кофе символизирует твои таланты, а отсутствующая чашка - нехватку самодисциплины. Ты разбрызгиваешь свои способности и жизнь. Человек без самодисциплины не живет по настоящему».

В этом разделе мы займемся одним из наиболее важных требований, которому должен следовать каждый человек при выполнении любой работы. Возможно, это важнейшее условие каждого успеха. В качестве примера ниже мы поговорим о частных предпринимателях, однако естественно, что это относится также и к подчиненным. Не забывайте, что все работают на себя. В этом смысле мы все - частные предприниматели.

ПОЧЕМУ ТЕРПЯТ ПОРАЖЕНИЕ МНОГИЕ ЧАСТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ?

Многие становятся частными предпринимателями потому, что хотят осуществить свои мечты. Они хотят быть хозяевами своего положения. К сожалению, всегда попадают и такие, которые в результате этого терпят крах. Многие из них как служащие фирмы были весьма успешными.

В чем причина того, что некоторые многие годы хорошо и упорно работают и не способны достичь успеха, как только рискнут стать самостоятельными? Почему они способны сделать богатыми других, а себя нет?

Ответ в том, что в характере этих люди не хватает, чего-то, что не было видно, пока они были служащими. Стечением времени они приобрели такие привычки, которые начали действовать драматически, когда они решили стать самостоятельными. Они настолько привыкли к тому, что их постоянно контролируют, а свои цели способны достичь только под этим давлением, что

понятия не имеют о том, как управлять самим собой. Это же относится и к тем работникам, которые продвинулись по службе, и выросла степень их свободы.

Правда состоит в том, что большинство людей и не пытается перейти к самостоятельности, так как им нужен контроль и давание для того, чтобы заработать необходимую для жизни сумму. Для них легче работать так, чтобы кто-то стоял сзади и принуждал к работе.

В конце концов, успех и поражение - непосредственный результат наших привычек. Если мы хотим, чтобы дела изменялись в нашу пользу, придется сменить старые вредные привычки на такие, которые сделают нас успешными. Наихудший работодатель плохая привычка.

РЕШАЮЩЕЕ ОТЛИЧИЕ КАЖЕТСЯ СОВЕРШЕННО НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫМ

Проблема состоит в том, что мы недооцениваем влияние «небольших отличий». Кажется, что они не имеют особенно негативного влияния, если Вам не удалось достичь дневной, недельной или месячной цели. Не кажется существенным отклонением и то, что Вы вместо 10 часов работаете всего 9. Будет ли плохо, если вместо запланированных 7500 марок Вы заработаете только 6300? Ведь это тоже хороший результат.

А если посреди рабочего дня расслабитесь на час? Проведете четыре переговоры вместо запланированных пяти? Или если начинаете рабочий день в половине десятого, хотя планировал в девять? Вы не осознаете, как это непосредственно влияет на ваш доход.

К несчастью, все это заметно влияет. Глядя на будущее, тоже сильно влияет! Решающим будет, если Вы выполните следующую работу на 110%. Потому что следующая задача всегда самая значительная. Этим мы развиваемся или терпим поражение. Этим строим или разрушаем уверенность в себе.

В действительности Ваше поведение решает, прожить ли свою жизнь в посредственности или богатстве и успехе. В этом состоит отличие между обычным человеком и победителем. Возможно, что вначале отличие между жизненными путями составляет только несколько градусов. Однако спустя несколько лет пути полностью расходятся. В то время как один становится все более успешным, другой смиряется со своим положением и даже попытается объяснить себе, что успех для него недостижим. Не дайте себя обмануть: самодисциплина - намного более решающий фактор, чем кажется.

ЧТО БУДЕТ СО СВОБОДОЙ ЛИЧНОСТИ?

Некоторые люди отвергают дисциплину, мотивируя тем, что это противоречит их принципу личной свободы. Таким способом они пользуются понятием

свободы как отговоркой.

Что же такое свобода? Можно придать много значений этому слову. Следующее определение многим поможет в достижении дисциплины:

«Свобода означает не столько то, что могу делать или оставить то, что хочу. Суть свободы в том, чтобы обладать самодисциплиной для осуществления дела которое задумал».

Можем ли называть себя свободными, если не способны даже довести до конца то, что сами выбрали? Мы будем не свободными, а рабами вредных привычек и слабостей.

Такой человек неспособен даже составить план со спокойной совестью. Он знает, что возможно никогда не осуществит его. Понаблюдайте за теми, которые «не могут» выполнить то, что решили. Униженно чувствуют и презирают себя, подозревая, что и другие презирают их. Если они утверждают, что свободные, то это не соответствует действительности.

ДОРОГА К БОГАТСТВУ

У многих людей имеется ошибочное представление о том, что нужно для того, чтобы стать богатым. Например, многие, считают, что отсутствие талантов прекрасная отговорка: так как у меня нет особых талантов, не стоит утруждать себя.

Иные согласны выполнить работу на 110%, «если действительно это стоит делать». Однако не следует себя «беречь» до того момента, пока не возникнут в жизни большие задачи. Сначала мы должны оценить себя для выполнения этих задач так, чтобы отдать себя наилучшим образом. Если действительно есть что-то общее между успешными людьми, то это способность наилучшим образом выполнить следующую задачу.

Дела, которые приносят успех, вообще совсем не трудные. Скорее это рутинная ежедневная работа. Если Вы хотите стать богатым, то Вам не нужно хорошо выполнять необычную тяжелую работу, а привычные дела делать необычайно хорошо.

Удача это выражение дисциплины для выполнения тех больше дел, которые нужно сделать.

В этом случае мы способны выполнить много таких дел, которые мечтаем сделать. Найдите способ доверять самому себе: верьте в то, что Вы способны осуществить свои мечты! Тот, кто постоянно проигрывает из-за самого себя, неспособен развить уверенности в себе.

КАК МОЖНО ДОСТИЧЬ НЕОБХОДИМОЙ САМОДИСЦИПЛИНЫ?

Дисциплина не обязательно вопрос железной воли. Гораздо важнее наши цели. У тех, у кого нет целей, могут не быть дисциплинированными. Для чего бы это нужно? Однако чем конкретнее цель, тем больше кажется разумным придерживаться наших планов. Чем более честное у нас представление о целях, тем меньше нужно «дисциплины». Страсть заменяет железную дисциплину. Во всяком случае, нужно выбрать задания для себя и проверять их выполнение. Вопрос: как можно достичь этого? Ответ: тем, что Вы в одном лице начальник и подчиненный. Даже тогда, если вы частный предприниматель, всякую работу выполняйте так, если бы Вы были наемным рабочим, и Ваш начальник проверяет Вас.

Как частный предприниматель. Вы должны мысленно играть две роли: начальника и подчиненного. Как начальник - разработать стратегию, а как подчиненный - дисциплинированно выполнить её.

Когда Вы выбираете для себя задачу, должны понимать, что выполнить её придется Вам же.

Вам следует жестко держать себя в руках. Вы не можете себе позволить расслабиться так, чтобы не следовать плану. Начальник, живущий в Вас, должен вытравить все те непродуктивные привычки, которые живущий в Вас подчиненный приобрел за многие годы.

БУДЬТЕ ИСКРЕННИМИ САМИМ С СОБОЙ!

Если Вы начальник и подчиненный в одном лице, то в первую очередь Вы должны отказаться от той вредной привычки, что обманываете себя. Тот, кто мечтательно сидит дома, строит планы и рассказывает истории, без того чтобы выполнить план и создать что-либо, лжет самому себе.

Легко спутать занятость с прогрессом. Мы легко обманываем себя, если весь день заняты чем-то. Вопрос в том: Чем мы заняты?

Для того чтобы Вы не попали в положение, когда обманываете самого себя, Вам, как начальнику, каждый вечер нужно спросить себя: Какой продуктивный результат получен сегодня? Какую активность, приносящую доход я выполнил, какой конкретный результат получил?

Для ответа на этот вопрос важно не то, что Вы делали вчера, шесть месяцев или пять лет тому назад. Не важно и то, что Вы хотите делать завтра или через три недели, «если положение изменится». Также неважно, почему Вы не выполнили сегодняшней план. Единственно, что важно: Выполнили ли Вы сегодняшней план? Что Вы сделали сегодня? Только целенаправленные планы влияют на ваш доход.

ПРИНЦИП ЗАПИСЕЙ

Вы должны быть искренними к самому себе в том, что делаете или чего не делаете. Наиболее часто нарушаемые обещания те, которые даем себе. Если планирование и контроль происходят исключительно в Вашей голове, то просто создать такое впечатление, когда Вы сделали больше, чем в действительности. Если Вы спросите себя: Чего же я сделал сегодня, тот ваша совесть даст не искренний ответ, а смесь неправды и объяснений. Потому что такова наша природа.

Существует только один способ избежать самообмана. Вы должны делать записи в журнале активности, приносящей доход. В голове Вы способны исказить факты и преподнести их как хочется. Но бумага безжалостна: Вы или сделали что-то, или нет. Приготовьте статистику успеха, куда записываете только числа. Здесь нет места отговоркам и объяснениям. С числами вы не сможете спорить. Вы или выполнили план или нет.

Победители вообще неспособны работать без самоконтроля. Как можно намечать цели на завтра, если даже не знаете что делаете? Как Вы будете вести других, если и себя не в состоянии? Как Вы хотите увеличить доход, если Вам незнакомо свое отношение к затратам времени, своей деятельности и результату?

Никто не способен вести все дела в голове. Попросту говоря, имеется слишком много чисел, данных, фактов, информации и деталей. Вы не можете себе позволить доверять удаче относительно чего угодно и наверняка не можете доверять своей памяти. Во многих сферах жизни вы будете успешным, если будете делать точные записи.

Победители всегда в одном лице начальники и подчиненные. Для того чтобы избежать самообмана, записывайте все то, в чем хотите проконтролировать себя.

Кого всегда только хвалят, чувствует себя хорошо, но он не имеет шансов развиваться. Конструктивная критика не всегда приятна, но очень полезна. Победители хотели бы получить, по возможности, искреннюю реакцию на свои дела. Они искренни относительно самих себя; даже если это иногда болезненно.

Он знают: Если кто неспособен прислушаться к самому себе, тому придется прислушиваться к другим.

6 РАЗДЕЛ: БУДЬТЕ ОРЛОМ, А НЕ УТКОЙ

Согласно одной индийской легенде о сотворении мира Всевышний сначала сотворил ракушку и опустил ее на дне моря. Так ракушка жила не вполне интересной жизнью. Ей не нужно было делать ничего другого, как открывать скорлупу, выпивать немного морской воды и снова закрывать ее. Из дня в день ракушка не делала ничего другого, кроме как открывала и закрывала, открывала и закрывала скорлупу...

Затем Всевышний сотворил орлами отдал ему свободу полета и способность достичь самых высоких вершин. Для него почти не существовало границ. Но орлу пришлось заплатить за свободу: Ежедневно ему приходилось бороться за добычу. Ничего само не падало ему в объятия. Когда у него были птенцы, для того, чтобы достать достаточно корма для них, ему приходилось охотиться весь день. Но это цену орел платил с радостью.

Наконец Всевышний сотворил человека и сначала подвел его к ракушке, а затем к орлу и спросил, какую жизнь он выбирает.

НЕПРЕРЫВНО УЧИТЬСЯ И РАЗВИВАТЬСЯ

Можно выбирать из двух способов жизни. Ракушка символизирует тех людей, которые не способны расширять свой кругозор. Цена этого в том, что на протяжении жизни им часто приходится делать одно и то же.

Наполеон Хилл сказал: «Есть люди, которые рано умирают, потому что много едят, а другие потому, что слишком много пьют, наконец, третьи усыхают и умирают, потому что у них нет других дел».

«Нов ведь это простое решение», скажете Вы. Естественно, каждому человеку следовало бы выбрать судьбу орла. Но случается нечто такое, с которым никто не считается. Многие решают так, что им не нужна ни жизнь орла, ни жизнь ракушки. Они хотят получить преимущества жизни орла, но не хотят платить за это. Поэтому ищут такого зверя, который соответствует их «ожиданиям». И, наконец, находят такого зверя это утка.

УТКИ

Если смотреть поверхностно на вещи, то утка похожа на орла. В действительности, однако, речь идет о двух совершенно различных животных. Если Вы знаете на что нужно обратить внимание, сразу отличите утку. Обе птицы умеют летать. Но пока орел парит высоко, утка летит вблизи воды.

Наиболее заметной характеристикой утки является ее кряканье. Утром, когда проснется, крякает, если хочет кушать, крякает. Если чем-то недовольна,

крякает. Если другие утки забирают у нее корм, крякает. Если не достигнет заданного результата, крякает. Крякать вместо дела плохая концепция.

УТКИ «В РАБОТЕ»

Рассмотрим несколько примеров, в которых характер утки четко различим.

Случалось ли с Вами заходить в ресторан отеля 15 минут спустя после того, как официально закончился завтрак? Если при этом Вы встретитесь с уткой, то услышите: «Сожалею, но Вы опоздали. Разве Вы не видели табличку снаружи? Завтрак подаем до 10 часов. Кря, кря, кря...»

Орел, наоборот, скажет: «Шведский стол, к сожалению, мы уже убрали. Приготовить ли что-нибудь на кухне для Вас? Чего желаете?»

Знаком ли Вам магазин стройматериалов? На площади 5000 квадратных метров единственный продавец как раз занят другим покупателем. Чаще всего с таким, который хочет построить небоскреб. Что произойдет, когда Вы вежливо вмешаетесь: «Извините, у меня только один вопрос, где найти коричневую краску?».

В этом случае утка ответит так: «Разве Вы не видите, что обслуживаю клиента? Одновременно могу работать только с одним покупателем! Подождите, пока не закончу. Кря, кря, кря...»

Несколько месяцев тому назад я хотел поселиться в одной из гостиниц в Атланте. Место было забронировано и отель подтвердил это. Когда я подошел к стойке, администратор сообщила что бронь, к сожалению, недействительна, а отель переполнен. С этим оставила меня.

Я настаивал на моих правах. Но единственное, что администратор смогла сказать: «Если отель полный, значит полный. Не могу сотворить для вас номер. Кря, кря, кря...». Дальше не пожелала заниматься мной. «Ага», подумал я, «это утка». Поэтому сказал, что хочу поговорить с начальником. Она безучастно сказала: «Он скажет то же». С этими словами хотела исчезнуть за дверью. Наверняка за этой дверью был утиный водоем, и она возвратилась бы с другой уткой.

Я попросил её позвать орла. «Кого такого?» допытывалась она. Я объяснил ей: «Позовите кого угодно, кто не знает заранее, что ничего не получится». Это уже она поняла. Менеджер, который спешил ко мне, действительно был орлом и сказал следующее: «В самом деле, отель переполнен. Мы сделали ошибку, извините. Хотелось бы найти как можно быстрее решение для Вас. Немедленно позвоню, чтобы нашли гостиницу такого же уровня с апартаментами для вас. Разницу в стоимости, конечно, мы оплатим. Могу позвать вас в наш ресторан

на обед, пока будем звонить?»

РАЗЛИЧИЯ

Узнаете орла? Орел действует, пока утка крикает. Ее криканье состоит из сплошных отговорок, объяснений, бессмысленной болтовни, ворчания и топтания на месте. Уток однажды уволят. Они первые, которых принесут в жертву при кризисе. И потом она скажет: «Какая несправедливость! Наверное, мое лицо не нравилось начальнику». А орлов продвинут по службе. Важно, чтобы не быть утками и не крикали вместо того, чтобы стремиться к достижению результатов. А в отделе, фирме или группе избегайте уток! Есть, кто считает, что уток тоже можно мотивировать. Но знаете, что будет тогда из утки? Мотивированная утка.

Вот некоторые различия между утками и орлами:

- Утки говорят: «Это не могу себе позволить!» Орлы спрашивают: «Что делать, чтобы позволить себе это?».
- Утки пессимисты, а орлы оптимисты.
- Утки рассказывают друг другу негативные впечатления. С этой целью устраивают даже утиные встречи. Орлы преимущественно говорят о положительных делах.
- Утки делают только обязательно необходимое и часто даже этого не делают. Орлы пройдут и следующую за последней милю. Делают больше, чем от них ожидают.
- Утки работают медленно. Девиз их работы: «Я в работе, а не в бегах». Орлы все выполняют как можно быстрее. Утки все знают лучше других и всегда найдут причину, чтобы не делать ничего. Орлов можно обучать, они просто сделают что надо.
- Утки ищут отговорку, а орлы решения.
- Утка не берет на себя никакого риска, орлы иногда боятся, но при этом действуют. Они храбрые.
- Утки работают от десяти до шести. А орлы часто с шести до десяти. Утки в каждой возможности ищут проблему. Орлы находят в проблемах возможности.
- Утки плохо отзываются об отсутствующих этим кажутся себе лучшими.

- Орлы говорят положительные вещи или молчат.
- Уткам обычно нужно время для принятия решения, но могут быстро передумать. Орлы быстро принимают решения потому, что их ценности чистые и они доверяют своей интуиции.
- Утки сосредотачиваются на трудностях и крикают. Орлы сосредотачиваются на решениях и действуют.
- Утиная душа много лет помнит ту несправедливость, от которой пострадала. Орел прощает.
- Утки ждут, чтобы их накормили и если не получают достаточно, крикают. Орлы принимают ответственность и добудут себе то, что хотят.
- Уткам приходится любить то, что у них есть. Орлы создают себе то, что желают.
- Утки возбуждаются от каждой мелочи, потому что этим чувствуют, что живут.
- Орлы не принимают себя слишком серьезно.
- Для уток весь мир состоит из одной небольшой лужи. Орлы достигают наивысших вершин.
- Утки критикуют обстоятельства. Орлы изменяют их.
- И т.п.

ВЛИЯНИЕ, ПРОИЗВЕДЕННОЕ НА ДРУГИХ

Чему учатся утята от взрослых уток? Как нужно кричать. Орлы наоборот, выдвигают требования к другим.

Наблюдали ли Вы когда-нибудь как обучают жизни орлы своих птенцов? Родители-орлы сначала снимают мягкий настил, которым уложили гнездо. Просто выбрасывают его на землю. Затем выбрасывают траву. Гнездо становится все менее удобным. Медленно, по одному, удаляют небольшие ветки. Птенцы неловко садятся на жесткие ветки. Вскоре замечают, что это неудобно и начинают пробовать крылья. Если какой либо птенец окажется слишком трусливым, родители выбросят его из гнезда.

Если птенец при этом не растопырит крылья, родители в падении подлетают под него и возвращают в гнездо. Но только для того, чтобы снова выбросить до тех пор, пока он не научится летать. Рядом с орлом остальные должны расти. Орлы не терпят топтания на месте и лень. Выдвигают высокие требования к окружающим. Орлы требуют от мира, поэтому они влияют на других и являются руководящими личностями. Их интересует жизнь, окружающие их люди. Они хотят действовать, вызывать положительные изменения.

По-видимому, в этом заключается причина, почему так уважают орлов, почему их находим в стольких гербах. Мы с удовольствием выбираем орла в качестве примера. Победители живут как орлы. Какое животное нарисовано на Вашем гербе?

7 РАЗДЕЛ: ЧТО БЫ ВЫ СДЕЛАЛИ?

Представьте себе следующую ситуацию:

Через семь лет кто-то появился в вашей жизни. Пользуясь Вашим ключом, проник в ваше жилище и пользуется всем Вашим вещами, за которые Вы крепко потрудились и которые близки Вам.

Это человек всюду следует за Вами. Наблюдает за Вашей работой, читает выписки из счетов. Будет знать все планы, которые Вы сегодня подготовили и проверит, удалось ли Вам осуществить или перевыполнить их. Этот человек критически смотрит на Вас, как только вы посмотрели в зеркало.

Этот человек Вы, личность, в которую Вы превратили себя тем, что действительно сделали что-то. Вопрос только в том: Какой это человек? Что вы думаете, что делаете, во что верите? Какие друзья Вас окружают, кто любит Вас? Где живете, чем гордитесь?

В каком направлении Вы двигаетесь сейчас? Задайте себе вопрос: где буду через семь лет, если не изменюсь? Действительно, хотели бы быть там, куда неизбежно попадете, если измените направления?

Хотите ли пройти по пути непрерывного обучения и роста? Если эта книга способствует этому, я благодарен Вам. Напишите мне, буду рад поддержке. Возможно, когда-нибудь я смогу рассказать об истории Вашего успеха. Есть большой шанс, что мы когда-то встретимся. Люди, делающие чудо, в меньшинстве, но поскольку они в непрерывном движении, их можно встретить в любом месте.

СОЗДАЙТЕ КОМАНДУ, ЧТОБЫ ОСТАТЬСЯ НА ПУТИ К БЛАГОСОСТОЯНИЮ!

Если Вы приняли решение, примыкайте к группе таких людей, которые извлекут из Вас все лучшее. К людям, которые делают чудо, так как они сделают все необходимое для достижения своих целей. К людям, которые достигают результатов, которые изо дня в день развиваются и поддерживают Вас. К людям, которые никогда не позволят довольствоваться Вам меньшим, чем можете быть. Уже от общения с этими людьми чувствуете, что нужно развиваться, расти. Близость таких людей -лучший подарок, который желаете себе.

Близость таких людей развлекает. Если спросить кого-либо о лучшем пережитом в жизни, то часто услышите: что сделал такой-то, будучи членом команды. Если Вы член команды, то это стимулирует Вас к росту, развитию. Другие так тонко способны поддерживать и стимулировать Вас, как наверняка не могли бы делать сами.

ПЕРЕДАЙТЕ ДАЛЬШЕ ЭТУ ИНФОРМАЦИЮ!

Вот, наконец, моя последняя просьба к Вам: передайте дальше эту информацию! Позаботьтесь о том, чтобы все узнали о ней - благосостояние достижимо.

Имеются две важные причины сделать это: С одной стороны, мы учим точно тому, чему нам самим следовало бы лучшим образом научиться. В то время как мы делимся мыслями с другими, снова обдумываем их. Этим способом непрерывно напоминаем себе о том, что так важно для нас. Во-вторых, невероятно, сколько необъяснимого богатства и какое счастье, что помогаем другим в том, чтобы в их жизни действительно произошли важные и положительные изменения.

Теперь Вы уже знаете, что и как можно это сделать. Наступил самый важный шаг: Действуйте! Действуйте так быстро, как только возможно! Сделайте это ради себя самого и ради других! Сделайте больше, чем кто-либо когда-либо ждал от Вас! Так Вы станете наилучшим, каким только можно стать.

Свято верю в то, что у каждого из нас имеется призвание и наша жизнь имеет смысл. Не важно, где Вы находитесь сегодня. Важно, в каком направлении идёте.

Право богатства принадлежит Вам с рождения - не забывайте это никогда! Вам принадлежит место под солнцем. Сделайте из своей жизни шедевр. Докажите самому себе и другим, что через семь лет Вы стали состоятельным.

МОИ ЛИЧНЫЕ ПОЖЕЛАНИЯ

Хочу проститься с Вами и напутствовать Вас моими личными пожеланиями.

Пользуйтесь всеми теми правами, которые Вам принадлежат с рождения!

Каждую интеллектуальную, духовную и финансовую сферу Вашей жизни пусть заполнят успех и богатство!

Живите здоровым, в удаче и мире, с крепкими связями!

Выполните цель своей жизни так, чтобы сделать все то, что приносит Вам радость, что соответствует Вашим способностям и будет полезным для других!

Работайте над своими способностями, чтобы они создали место для Вас на этой планете!

Учитесь и развивайтесь непрерывно, чтобы быть лучшим, каким только можно!

Найдите удовлетворение в том, что и другим приносите счастье и богатство!

Пользуйтесь теми правами, которые принадлежат Вам с рождения, создайте шедевр из своей жизни!