
СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие</i>	5
1. Изменив мышление, вы измените свою жизнь.....	9
2. Раскройте свой потенциал.....	29
3. Мотивируйте себя на высшие достижения	53
4. Как влиять на окружающих	73
5. Цели как строительные блоки.....	97
6. Умение распоряжаться временем	111
7. Создание богатства.....	123
8. Как стать миллионером.....	143
9. Главные принципы предпринимательства.....	159
10. Самодисциплина	173
11. Ответы на вызовы.....	193
12. Живите проще	213
13. Полная трансформация	233

ПРЕДИСЛОВИЕ

Миф о фениксе хорошо известен. Птица с пурпурно-красным сверкающим оперением живет несколько сотен лет, после чего умирает в пламени, а затем возрождается из пепла и начинает новую жизнь.

Великий древнеримский поэт Овидий рассказывает в своих «Метаморфозах» несколько иную историю:

*Только одна возрождает себя своим семенем птица;
«Феникс» ее ассирийцы зовут; не травую, не хлебом —
Но фимиама слезой существует и соком амома.
Только столетий он пять своего векованья исполнит,
Тотчас садится в ветвях иль на маковку трепетной
пальмы,
Клювом кривым и когтями гнездо себе вить начинает.
Дикой корицы кладет с початками нежного нарда,
Мятый в гнездо киннамон с золотистой миррою стелет.
Сам он ложится поверх и кончает свой век в благовоньях.
И говорят, что назначенный жить век точно такой же,
Выйдя из праха отца, возрождается маленький феникс.
Только лишь возраст ему даст сил для поднятия груза,*

*Сам он снимает гнездо с ветвей возвышенной пальмы,
Благочестиво свою колыбель и отцову могилу
Взяв и чрез вольный простор в Гипериона город донесишься,
Дар на священный порог в Гипериона храме слагает*.*

Овидий. «Метаморфозы», XV:392–407

Феникс известен и из истории. Один из величайших римских историков Тацит рассказывает, что эту птицу видели в Египте в 34 году (другие античные источники указывают 36 год). Долголетие феникса позволяло считать его символом наступления новой эры.

Разумеется, любая эпоха склонна считать себя новой эрой, и это вполне оправданно, потому что любой период истории демонстрирует уникальность складывающейся ситуации, трудностей и возможностей. Мы тоже не являемся исключением.

Часто цитируемая арабская пословица гласит: «Мужчины больше похожи на время, в которое они живут, чем на своих отцов». Это значит, что для выживания и процветания каждый из нас обязан понимать то время, в которое он живет, и приспособливаться к нему. Подобно фениксу, мы должны заново воссоздавать себя при наступлении каждой новой эпохи.

В 1983 году я выпустил аудиопрограмму «Психология достижений» о личном успехе и достижениях. Она стала одной из самых популярных в истории. Слушательская аудитория превысила миллион человек. Программа была переведена более чем на двадцать языков и помогла изменить жизнь несчетного числа людей.

В «Психологии достижений» речь шла о внутренних предпосылках успеха: о том, как организованы наши мыс-

* Перевод С. В. Шервинского. — Прим. перев.

ли, отношения и личные качества, как мы ставим цели, выстраиваем общение с окружающими, понимаем сами себя и отпускаем тормоза для грандиозных свершений.

С 1983 года ситуация сильно изменилась. У нас появился интернет, мы пережили пузырь интернет-компаний, вошли в эпоху постоянно ускоряющейся технологической революции, стали свидетелями различных политических перемен и сменяющихся президентов. В 1983 году Китай был тихой застойной заводью, а сегодня представляет собой одну из самых быстрорастущих экономик в мире.

Мы часто слышим о необходимости идти в ногу со временем. Как правило, имеется в виду реальная или воображаемая необходимость выглядеть в глазах окружающих более успешными, модными, разбирающимися в последних технологических новшествах и гаджетах, то есть имеются в виду некие внешние проявления имиджа.

Да, это тоже нужная, но далеко не самая важная (скорее, незначительная) часть задачи. Если вы хотите получать лучшие результаты, то новых очков от модного дизайнера будет недостаточно. Вы должны возродиться, словно феникс, из пепла своей прежней личности.

В своей книге я хочу показать вам, что для этого нужно сделать. Я обновил свою «Психологию достижений», добавив в нее результаты последних исследований и инновационные концепции, которые необходимы для жизни и работы в нынешнем сложном, стремящемся к глобализации мире. В данной работе содержится ряд действенных идей, которые я разработал, чтобы помочь вам сохранять конкурентоспособность в этих новых условиях. Вы можете использовать предложенные идеи, чтобы в предстоящие недели, месяцы и годы добиться большего, чем мечтали достичь за всю жизнь.

Вы узнаете, какие двенадцать шагов (каждому из них будет посвящена отдельная глава) ведут к большим достижениям. Представляют ли они собой секрет? Нет, это хорошо известные принципы, но, поскольку ими пользуются очень мало людей, они могут показаться неким тайным знанием. Всем им свойственна одна общая черта: они позволяют добиться успеха в любой области.

Двенадцать особенностей успешных людей

1. Понимание того, какой силой обладает мысль, и умение этим пользоваться.
2. Способность полностью реализовывать свой потенциал, сосредоточиваясь на собственных целях.
3. Оптимизм, мотивирующий их для высоких достижений.
4. Умение добиваться признания и уважения со стороны окружающих.
5. Способность ставить перед собой цели и последовательно работать над их достижением.
6. Владение искусством максимально эффективного использования времени.
7. Знание того, как достичь личного богатства.
8. Постоянное продвижение к финансовой независимости.
9. Знание главных принципов предпринимательства и умение пользоваться ими.
10. Самодисциплина.
11. Отличные навыки решения проблем.
12. Способность делать свою жизнь проще, сосредоточиваясь на том, что доставляет им радость.

ИЗМЕНИВ МЫШЛЕНИЕ, ВЫ ИЗМЕНИТЕ СВОЮ ЖИЗНЬ

Первый шаг откроет перед вами источник невиданной силы — мышление.

Моя жизнь начиналась весьма скромно. Я не окончил школу, вылетев из двенадцатого класса, и мог рассчитывать только на подсобные работы. Сначала я устроился в маленькую гостиницу мыть посуду. Потеряв эту работу, я занялся мытьем машин. Когда меня уволили и оттуда, я пошел мыть полы. Могло сложиться впечатление, что мытье — это мое будущее. Но, как видите, этот путь вел только вниз.

Молодостью мы называем тот этап своей жизни, когда карьера не слишком зависит от наших желаний. Возможность получить новую профессию появляется совершенно неожиданно. Сегодня компании устанавливают для принятых на работу испытательный срок, который исчисляется неделями или месяцами. В мое время этот испытательный срок мог закончиться уже через час и вас могли уволить в тот же день, когда и наняли, в 11:55 или

в 16:55. Начальник просто подходил к вам с угрюмым видом и говорил: «Вот твой заработок, а вон там — дверь. Мы больше не нуждаемся в твоих услугах».

Я обращался во все места, куда только можно, и говорил: «Я ищу работу». Мне отвечали: «Нам сейчас помощники не требуются». И тогда я заявлял: «Значит, я как раз тот человек, который вам нужен, потому что большой помощи вы от меня не дождетесь». Разумеется, это не способствовало моей карьере. Я был разнорабочим на стройке, где приходилось перетаскивать с места на место большие тяжести. Трудился на лесопилке, укладывая в штабеля бревна и обрезая доски. Одно лето я рыл колодцы, потом вырубал кустарники с помощью бензопилы. Приходилось работать и на заводе, накручивая гайки на болты, и на судне в Северной Атлантике. Я трудился на фермах и ранчо. Было даже время, когда я вынужден был ночевать в своей машине.

В двадцать три года я устроился сезонным работником на одну ферму и спал на сеновале. Обычно мы вставали в пять часов утра, когда было еще совсем темно. Я завтракал вместе с семьей фермера, а потом с первыми лучами солнца мы выезжали в поля на уборку урожая. Но, поскольку у меня не было ни образования, ни опыта, по окончании сезона я вновь оказался безработным.

Причинно-следственный закон

На рабочие специальности меня больше не брали, и тогда я подался в торговлю. Я получил программу обучения продажам, состоящую из трех частей: «Вот твои визитные карточки, вот проспекты, а вон там — дверь». Я целыми днями стучался во все двери, обзванивал потенциальных

клиентов и наматывал километры на машине. Долгое время у меня абсолютно ничего не получалось, и я был в отчаянии.

Примерно через шесть месяцев я заметил, что один парень в нашей компании продает в десять раз больше, чем остальные. Я подошел к нему и спросил: «Что ты делаешь не так, как я?» Он рассказал, я последовал его совету, и моя жизнь изменилась.

С того момента я стал интересоваться, почему одни люди добиваются успеха, а другие — нет. Почему кто-то благоденствует, зарабатывает много денег, живет в хорошем доме, ходит по дорогим ресторанам, отдыхает в красивых местах, в то время как остальные — 80 процентов, — по их собственному признанию, едва сводят концы с концами? Они чувствуют, что могли бы жить лучше, но не знают, как это сделать.

В конце концов я нашел ответы на эти вопросы и применил их в своей жизни.

Я открыл для себя причинно-следственный закон. В сфере торговли его смысл очень прост: если вы будете делать то же, что и другие успешные продавцы, у вас будут такие же результаты, как у них.

Аристотель первым изложил этот закон приблизительно в 350 году до нашей эры, когда все еще верили в богов, удачу и везение. Он говорил: «Ничего подобного. Всему есть причина. Все происходит по какой-то причине независимо от того, известна она нам или нет. Нашей вселенной управляет закон».

Начав изучать этот принцип, я пришел к еще более удивительному открытию: мысль тоже может быть причиной, приводящей к определенным следствиям. От наших мыслей зависит то, в каких условиях мы живем.

Основной принцип, хорошо известный всем великим людям, гласит: *изменив свое мышление, вы измените свою жизнь*. По-другому не бывает. Качество мышления сильнее, чем какой-либо другой фактор, определяет качество жизни. Вы — это то, о чем вы думаете большую часть времени. Поменяв мысли, вы измените свою жизнь.

Пенсильванский университет за двадцать два года опросил 350 тысяч бизнесменов, продавцов, предпринимателей и специалистов. Им задавали вопрос: «О чем вы преимущественно думаете?» И знаете, о чем эти успешные люди, составляющие 10 процентов населения с самыми высокими доходами, думают большую часть времени? О своих целях и о том, как их достичь.

А знаете ли вы, о чем думают люди, не добившиеся успеха? О том, чего они *не* хотят, о том, что их тревожит, о событиях в прошлом, которые принесли им огорчение и раздражение, а особенно о том, на кого можно свалить вину за сложившуюся ситуацию.

Успешные люди думают о своих мечтах и планах их реализации, а середнячки — о том, чего им не хочется и кого можно обвинить.

Эта ситуация напоминает луч света, который можно по своему усмотрению направлять в любую сторону. Если вы осветите своим мысленным прожектором предмет ваших желаний и путь, который ведет к нему, то ваша жизнь начнет меняться к лучшему. Вам придется пересмотреть свои мысли с учетом того факта, что теперь вы незаурядная личность, обладающая невероятными возможностями и потенциалом, способная добиться в жизни всего, чего пожелает.

Путешествуя по миру, я встречаюсь с очень успешными людьми и спрашиваю их: «Каким было ваше детство?»