

ДЖОН КЕХО



ГРОШІ УСПІХ І ВИ

ДЖОН КЕХО



ГРОШІ УСПІХ І ВИ





JOHN KEHOE

MONEY SUCCESS & YOU:
HARNESS YOUR MIND TO
ACHIEVE PROSPERITY

ZOETIS INC., VANCOUVER

ДЖОН КЕХО

ГРОШІ УСПІХ І ВИ

ХАРКІВ **2021**  **КЛУБ
СІМЕЙНОГО
ДОЗВІЛЯ**



Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»
2021

ISBN 978-617-12-8716-7 (epub)

Жодну з частин цього видання не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі без
письмового дозволу видавництва

Електронна версія зроблена за виданням:

УДК 159.9
К37

Ukrainian translation rights arranged with Zoetic Inc.

Перекладено за виданням: Kehoe J. Money Success & You: Harness Your Mind to Achieve Prosperity / John Kehoe. —
Vancouver : Zoetic Inc., 2011. — 180 p.

Переклад з англійської *Марії Кравцової*

Дизайнер обкладинки *Анастасія Попова*

ISBN 978-617-12-8448-7

ISBN 978-0-9878714-2-8 (англ.)

© John Kehoe, 2011

© Depositphotos.com / AntonMatyukha, luismolinero, 2daydesign, macrovector, alexlmx, valdum, jamesstar, weerapat, liquor, merznatalia, oksixx, willeecole, Krisdog, ringlow,
merznatalia, Elnur_, обкладинка, 2021

© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», видання українською мовою, 2021

© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад і художнє оформлення, 2021

Слова вдячності

Сораї Отман, моїй бізнес-розпорядниці та подрузі, яка після п'ятнадцяти років співпраці йде назустріч новим викликам та пригодам. Дякую за все хороше. Бажаю тобі успіху, і нехай наша дружба триває вічно.

Ріку і Дженніфер Беайрсто за редагування та допомогу; моїй дружині Сільвії за любов та підтримку; а також безлічі інших людей, які посприяли мені в цьому проєкті.

Спасибі всім.

Усе починається з вас

Ця книжка — про гроші та успіх, але насамперед вона про вас.

На її сторінках ви побачите, як фінансові досягнення та саморозвиток можуть і повинні супроводжувати одне одного. Насправді якщо уважніше придивитися до цього питання, стане очевидним той факт, що навички, необхідні для збагачення та успіху, — це ті самі навички, які застосовують для розвитку характеру, здібностей і підвищення обізнаності. Отже, за належного керування наш економічний успіх допомагає нам стати кращою людиною, реалізувати себе на повну.

Метод, що дозволяє досягти всього цього передусім у собі, є мистецтвом самовладання.

У самовладанні немає нічого таємничого. Воно означає, що ви намагаєтеся побачити свої здібності, а згодом старанно диригуєте ними й розвиваєте їх. Це коли ви знаєте та розумієте себе на найглибшому рівні й удаєтеся до змін (як внутрішніх, так і зовнішніх), необхідних для зростання та успіху.

Самовладання ґрунтується на тому, що навчання допомагає нам зрости, і часто-густо зрости стрімко. Вибір, який ми робимо сьогодні, зрештою визначить те, що станеться з нами в майбутньому. І, коли ми рішуче прагнемо досконалості й робимо все, що необхідно, аби проявити свої найкращі риси, відбуваються дивовижні зміни.

Така участь у власній еволюції не лише приносить нам внутрішнє задоволення, а й бадьорить нас. Адже, розвиваючи власні таланти, ми водночас відкриваємо себе на інтимнішому та глибшому рівні. Ми пробуджуємо в собі те, що німецький поет і прозаїк Ґете називав «генієм, могутністю та магією». Найзахопливішим є той факт, що ми й справді можемо зробити все це, а от чи підемо далі — залежить тільки від нашого вибору.

У цій книжці ви знайдете все необхідне вам на цьому шляху. Кожний розділ містить принципи, які ви маєте опанувати. Окремі з них здаватимуться дивними та незнайомими, інші ж будуть напрочуд простими. Осягніть кожний із них і намагайтеся доводити їх до досконалості у своєму житті. Саме щоденне застосування цих

принципів відкриє шлях до дива. Ви маєте не просто прочитати цю книгу, а жити за нею.

Тож ласкаво прошу в мандрівку!

Частина I. Розум

Що ви бачите, те й отримуєте

Дивовижа життя полягає в тому, що коли ти відмовляєшся від усього за винятком найкращого, то переважно саме це й отримуєш.
Сомерсет Моєм

Як ви сприймаєте світ, що оточує вас? Він дружній до вас? Ворожий? Чи чекає на вас іще багато приємних моментів або ж ваш світ здебільшого обтяжливий, сповнений гірких розчарувань? Чи багато в ньому можливостей, щоб просунутися вперед у фінансовому плані, або ж більшість вдалих ідей уже прийшли та пішли? Ваше життя дає вам задоволення, воно приємне чи нудне, захопливе чи суворе? Яким ви бачите світ, у якому живете?

Ми відповімо на ці запитання по-різному, і відповідь залежатиме від нашого унікального особистого досвіду. Подекуди ми суперечитимемо одне одному, проте, хай як це дивно, кожен із нас матиме рацію. Правильним є те, у що ви вірите. Два цілком суперечливих переконання можуть осібно бути правдивими. Але як це можливо? Хіба не повинне одне переконання бути істинним, а інше хибним чи принаймні одне правдивішим за інше? Ну, не обов'язково. Для того щоб збагнути цей парадокс, ми маємо поглянути на природу реальності під зовсім іншим кутом і відкрити правду, що криється за видимим.

Ви створюєте закон для самих себе, і те, у чому переконані, буде для вас і лінзою, крізь яку ви дивитеся на світ, і силою тяжіння, що притягуватиме до вас незліченні події. Життя набагато таємничіше, ніж ми коли-небудь підозрювали. Воно плинне й динамічне настільки, наскільки ми й уявити не могли. Воно буквально таке ж різноманітне та строкате, як і люди, які переживають його, і незабаром ви відкриєте для себе, що основна причина всього, що стається з нами, лежить усередині нас самих.

Яким ми бачимо світ

Звісно, ми припускаємо, що бачимо своє життя таким, яким воно насправді є, і що ми об'єктивні. Втім, це не так: ми бачимо світ не таким, яким він є, а таким, якими є ми. Ми бачимо його крізь призму нашого досвіду, очікувань та переконань. Наш розум опрацьовує пережите нами саме через такий фільтр, і в процесі цей досвід зазвичай витлумачується неправильно. Дізнатися, що ж дійсно відбувається в нашому житті, значно важче, ніж можна уявити. Насправді це майже нереально, адже ми не можемо поглянути на світ без якоїсь лінзи (наше бачення забарвлене переконаннями, очікуваннями та минулим досвідом). Найкраще, що ми можемо зробити, — це бути готовими випробовувати різні лінзи (точки зору, переконання) й опісля вирішувати, яка з них для нас точніша та вигідніша. Це схоже на перевірку зору, коли нам треба дібрати підходящу лінзу, яка допомогла б усунути певну ваду зору.

Якщо під час перевірки зору виявляється, що об'єкти та люди здаються розпливчастими, не у фокусі, ви ж не говорите, що це докільця розміщене не у фокусі, і не звинувачуєте весь світ. Натомість намагаєтеся скорегувати власний зір. Ви підбираєте різні лінзи, і від декотрих зір нібито покращується, від інших — погіршується, і врешті-решт ви зупиняєтеся на тій, яка видається вам найбільш підходяжою.

Те саме відбувається і в житті. Проблеми та перешкоди, які ми зустрічаємо на життєвому шляху, спричинені не зовнішніми чинниками, а тим, що всередині нас. Вашу дійсність створює саме ваша лінза. Коли змінюєте лінзу, змінюється і ваша дійсність.

Ось що відбувається

Уся фізична реальність складається з вібрацій енергії: стілець, на якому ви сидите, стіни навколо, ваше тіло. Наші думки — це також вібрації енергії, що складаються з тієї ж речовини. Думки, які повторюються з почуттями та емоціями, поступово вкорінюються в підсвідомості. Щойно це стається, наші думки кристалізуються в переконання та починають вібрувати всередині нас, притягуючи із зовнішнього павутиння реальності тих людей, обставини та події, які відповідають тому, що є в нашому єстві. Я детальніше зупиняюсь на

цьому у своїй першій книжці «Підсвідомості все підвладне». Пропоную прочитати обидві книжки, щоб сповна збагнути, як саме розум створює вашу реальність. Утім, наразі вам достатньо буде зрозуміти, що думки є реальною силою.

У вас набагато більше сили, щоб творити життя та впливати на нього, аніж ви собі думаєте. По суті, своїми думками ви вже створюєте власне життя у цей конкретний момент. Ваші думки та переконання — це не просто внутрішні сприйняття та настанови, а фізичні вібрації енергії, такі самі справжні, як і підлога під вашими ногами. Вони є основними творчими силами, що формують життя та визначають ваше майбутнє. Коли ви просто озвучуєте думки, вони стають найважливішим фактором у житті, над яким ви маєте повний контроль. Та все ж більшість із нас якщо й приділяє цьому увагу, то мінімальну.

Новий рівень мислення

Поглянувши на життя з нової точки зору, ми починаємо розуміти, що і проблеми, і можливості, які зустрічаємо на життєвому шляху, безпосередньо стосуються нашого мислення. Ми бачимо, що спроби змінити зовнішній світ — важче працювати, змінити місце роботи, переїхати до іншого міста, звинувачувати інших людей, пропонувати нові ідеї — будуть марними або ж матимуть тимчасовий результат, доки ми не змінимося зсередини.

Якщо ви глибоко переконані в тому, що життя важке, що вам ніколи не просунутись уперед, що є якісь можливості, проте їх дуже мало, то невже ви дійсно вважаєте, ніби важча праця, переїзд до іншого міста, зміна роботи тощо переведуть вас на новий рівень задоволення? Як же їм це вдасться?

Для подальшого ілюстрування сили переконань розгляньмо приклади двох індивідів, які мають цілком протилежні точки зору. Одна людина бачить світ, сповнений ще не використаних можливостей. Вона уявляє, як хапається за ці можливості, вірить у те, що її дії, творчий підхід і винахідливість будуть щедро винагороджені та що вона має все необхідне, аби бути надзвичайно успішною. Її думки, рішення та дії відображають цю впевненість.

Ці переконання стають лінзою, крізь яку вона бачить світ. Усі події її життя, хоч якими вони будуть, тлумачитимуться саме в цей спосіб. Усі

доступні дані, що надходять цій людині, будуть просіяні, зважені та взяті нею до уваги саме крізь цю лінзу. Переконавання не лише впливають на її сприйняття, а й перетворюються на внутрішню вібрацію і, діючи на зовнішнє плетиво реальності, притягуватимуть до неї, наче невидимий магніт, людей, обставини та події. Мало того, від переконань значно залежить те, що має статися з нею в майбутньому.

Друга особа впевнена в тому, що всі шанси не на її користь і всі хороші можливості заробити гроші вже використали інші, а коли щось і залишилось, то знайти це надто складно. Вона вірить, що життя важке та сповнене розчарувань і будь-яке починання, найімовірніше, приречене на невдачу.

Як і у випадку з першою людиною, ці переконавання стають лінзою, крізь яку вона бачить світ, і події її життя будуть інтерпретовані саме таким чином. Особа зважуватиме й просіюватиме дані свого життя, спираючись на власні переконавання. Інформація або події, що суперечать її упередженим думкам, значною мірою ігноруватимуться або спотворюватимуться так, щоб згодом таки відповідати тому, що її розум вважає реальністю. Її переконавання також стають внутрішньою вібрацією, що діє на зовнішнє плетиво реальності, притягуючи або відштовхуючи людей, обставини й події.

Неважко буде уявити, яке ймовірне майбутнє очікує на кожному з цих осіб. Я кажу «ймовірне», адже може статися що завгодно. Але хто, на вашу думку, має більше шансів досягти успіху?

Хай як це парадоксально, але обидві людини правильно переконані в тому, що вони роблять, і жодна з цих істин не реальніша за іншу. Ви, мабуть, припускали, що я скажу, наче ближчим до реальності є позитивніше переконавання. Зовсім ні — обидві реальності дійсні та справжні. І тут, перш ніж продовжувати, нам необхідно визнати одну важливу істину: для кожного з нас доступна безліч різноманітних реальностей. Кожен із нас притягуватиме саме те, у чому переконаний, і людина пожинатиме те, що посіє.

Тільки-но ми починаємо усвідомлювати, як сильно наші внутрішні настанови впливають на наше повсякденне життя, одразу виникає нагальна потреба детально розглянути їх та змінити ті переконавання, які нас обмежують. Для цього слід побачити й проаналізувати ту лінзу, крізь яку ми дивимося на світ. Поглянути на неї без критики чи осуду й у такий спосіб пізнати себе на глибинному рівні. Іншими словами, це

вимагає мужності, але якщо вдасться це зробити, то ми зможемо виявити всередині себе обмежувальні та саморуйнівні переконання, які не дозволяють нам досягти того, чого хочемо.

Кожне переконання треба ретельно вивчити. І зовсім не щодо того, правдиве воно чи ні, адже наша правда завжди відповідатиме лінзі, яку ми носимо, і таким чином підтверджуватиме правдивість цього переконання. Слід зважати на те, який вплив переконання може мати на наше життя. Багато обмежень, яких ми дотримуємося, укорінилися в підсвідомості й тепер відображаються у вигляді нашого досвіду.

Пам'ятайте, що всі переконання здаватимуться реальними в тому, що стосується фізичних даних, оскільки ваш досвід у зовнішньому світі є проявом цих думок. Тож ваш підхід до зміни переконань полягає не в тому, щоб запитати себе, «реальні» вони чи ні, а радше поцікавитися, як добре вони служать вам. Чи допомагають мені ці переконання в досягненні цілей або ж стоять на заваді?

А зараз перелічіть нижче десять своїх переконань щодо грошей. Не переймайтеся тим, позитивні вони чи негативні або чи вважають так само інші люди. Ми досліджуємо саме ваші переконання, і нікому більше не треба бачити цей список і навіть знати про нього. Та якщо ви хочете, щоб вправа була ефективною, її слід виконувати з цілковитою чесністю, ґрунтуючись на внутрішній справедливості та досвіді. Коли ви будете готові, перерахуйте свої переконання, перш ніж продовжувати читати.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Тепер перечитайте цей список. Щоразу уявляйте, як ці переконання резонують усередині вас, притягуючи або відштовхуючи обставини. Коли ви це робитимете, то зрозумієте, що деякі думки працюють на

вас, а деякі — проти вас. А зараз біля переконань, що працюють проти вас і перешкоджають, поставте «Х».

Тепер детально проаналізуйте кожне переконання з позначкою «Х». Зрозумійте: той факт, що ви вірите в це переконання і переживаєте його, ще не означає, що воно реальне в якомусь абсолютному сенсі. Воно може бути реальним у вашому житті та стосовно вашого досвіду, але що це доводить? Лише те, що ви переживаєте цю реальність. Однак чи реальні це переконання та ця істина для решти людей? Саме зараз ми можемо перевірити. Поставте собі такі запитання:

- Чи кожна людина має таке саме переконання?
- Чи відповідає воно будь-якій лінзі?
- Чи існують люди без цього переконання, а якщо так, то яке в них життя?

Вивчаючи переконання у такий спосіб, ви виявите, що жодне переконання або істина не є абсолютними в будь-якому реальному розумінні. Зважаючи на це, ви можете звільнити себе від будь-якого небажаного переконання і обрати якесь інше на свій розсуд. Отже, ви буквально можете вибрати переконання.

Зміна переконань можлива лише тоді, коли ви готові мислити широко та неупереджено. Це вимагає певної дисципліни, і спочатку ваші дії кидатимуть виклик логіці та почуттям, проте це невелика ціна, яку треба заплатити, щоб приборкати силу вашого розуму та взяти на себе відповідальність за власну долю.

Перш ніж ми завершимо з цим розділом, дозвольте мені чітко заявити, що ніхто не може змінити ваші переконання за вас, так само як ніхто не може нав'язати їх вам. Ви й тільки ви вирішуєте, які переконання обрати.

Дозвольте також зауважити, що мою систему не можна вивчати абияк, ви маєте справді цілком їй віддатися. Я пропоную не філософію, а практичний підхід, що потребує зусиль, і вам слід буде присвячувати йому від п'яти до двадцяти хвилин на день. Чи готові ви прийняти виклик і розпочати?

Сподіваюся, що так, адже той факт, що ви можете створити будь-яку реальність, яку оберете для себе, працюючи зі своїми думками та переконаннями, справді вражає. Тільки-но ви почнете застосовувати пропоновану методику, цей факт стане очевидним і нові реальності, які ви спостерігатимете, підтверджуватимуть його. Попереду на вас чекає

дивовижне життя, сповнене сили, достатку, здоров'я та процвітання. І все це міститься всередині вас.

Зміна переконань

Одне з найбільших відкриттів людини, один із найнесподіваніших сюрпризів для неї — виявити, що вона здатна зробити те, чого боялась і гадала, ніби зробити не зможе.
Генрі Форд

Переконання так само необхідні нам, як і фізичні органи. Ми не можемо існувати без них, адже вони потрібні нам як параметри, котрі інтерпретують те, що відбувається в нашому житті. Ніхто не зміг би жити без переконань, та вам би цього й не хотілося. Тож варто свідомо вирішити, які саме переконання мають працювати на вас, і обрати ту лінзу, крізь яку ви дивитиметеся на світ. І тут варіанти необмежені й у вас з'являється можливість широкого вибору.

Минулий досвід не панує над вами — хіба що ви самі в це вірите. Завдяки пропонуваній новій системі ви можете позбутися минулих обумовленостей або обмежувальних обставин, просто змінивши думки та переконання. А змінюючи їх, ви змінюєте все. Майбутнє, з яким ви зіштовхнетесь у житті, не визначене заздалегідь, і ніщо в ньому не відбувається довільно. Як зазначено в попередньому розділі, ваша реальність назавжди формується і створюється з власних думок і переконань. Можливе майбутнє — а це буквально тисячі ймовірних сценаріїв — формується тим, про що ви сьогодні думаєте та в що вірите. Теперішнє — це лоно, яке породить майбуття, тож прийдешнє вже зараз динамічно існує всередині вас і ви носите в собі власну долю. Змініть думки та переконання — і ви зміните своє майбутнє.

Щойно ви повністю визнаєте силу та вплив переконань у житті, як наступний крок стане очевидним. Змініть переконання, які обмежують вас і не дають рухатися вперед, і створіть нові потужні думки, що служитимуть вам, сповнюватимуть вас надією та почуттям щастя і приведуть туди, куди забажаєте.

Існує три основні методи, які допоможуть вам це зробити, і ви маєте застосувати їх усі. Можна використовувати їх і окремо, і поєднуючи між собою, але так чи інакше ви зрештою працюватимете з ними всіма.

1. Реструктурування минулого

Не марнуйте час і енергію, озираючись на своє життя, аби дізнатися, чому виникли певні обмежувальні переконання. Навіщо цим перейматися? Таке порпання в минулому лише виробить звичку вишукувати негативні приклади, що підтверджують старе переконання. Ваше минуле спотворене лінзою, яку ви колись обрали, щоб дивитися крізь неї на світ. Чого ж ви доб'єтесь, коли вишукуватимете щось у своєму минулому через ту саму стару лінзу? Хіба що посилите обмежувальне переконання, яке вже укорінилося всередині вас. Ось чому психотерапія здебільшого виявляється неефективною і пацієнт ще глибше грузне у болоті.

Надто багато незадовільних умов життя були спричинені нашими страхами або збентеженням, які ми відчували під час якоїсь неприємної події. Ми засумнівалися в собі й зосередилися на негативних аспектах життя, тим самим зрештою створивши всередині вкорінене переконання.

Наприклад, внаслідок якогось неприємного досвіду людина починає вагатися у своїй здатності добре ладнати з іншими. Таким чином, вона вивчає своє минуле крізь лінзу «я не дуже добре ладнаю з людьми» і з жахом знаходить чимало прикладів на підтвердження цієї ідеї. Її розум починає жититися цими спогадами, і вони стають доволі вибірковими. Не усвідомлюючи, людина вигадує власну історію, ба більше — переконує себе, що ця історія достовірна. Однак, якби ця людина вирушила в подорож своїми спогадами, взявши з собою лінзу «я чудово ладнаю з людьми», й відшукувала інакші докази, вона б, безсумнівно, знайшла багато прикладів того, коли стосунки з іншими складалися дуже добре. Зважаючи на те як саме ви вирішите дивитися на життя, через яку лінзу зі свого набору, це структурує та відфільтрує ваші спогади і ви завжди зможете виправдати власне переконання певним «доказом».

Отже, для зміни переконань ви маєте вправлятися у зміні лінзи. По-новому перегляньте минуле, відшукайте в ньому забуті чи знехтувані істини. Якщо вам, скажімо, не вистачає впевненості, то знайдіть у своєму минулому випадки, коли ви почувалися впевнено. Якщо будете чесні в цьому пошуку, знайдете безліч прикладів того, як ви впевнено виконували поставлені завдання. Але шукати ви повинні за

допомогою лінзи «я впевнений», а не «мені бракує впевненості». Кожна лінза даватиме відмінні приклади, і в обох випадках їх буде чимало — усе залежить від того, на чому ви хочете наголосити.

Майже в усіх наявних сьогодні обмеженнях ви запрограмували себе на те, щоб підкреслювати негативні аспекти, пов'язані з певною частиною вашого життя, і таке трапляється з усіма нами. Отже, щоб позбутися цих обмежень, ви реструктуруєте своє минуле в сьогоденні. Незалежно від ваших обставин використовуйте минуле як багате джерело сили, вишукуючи в ньому знехтувані вами успіхи. Реструктуруйте власне минуле — і створіть його знову, відкрийте його для себе ще раз. Це так, ніби дізнатися, що у вас є банківський рахунок із грошима, про існування якого ви навіть не знали. Хай би ким ви хотіли стати чи що створити в сьогоденні, якщо ви лише змініте лінзу, то знайдете чимало доказів того, що це вже траплялося з вами в минулому.

Сьогодення — це пункт вашої сили

Спиніться на мить і збагніть, що сьогодення — це точка вашої сили. Коли ви думаєте про минуле або ж уявляєте майбутнє, обидві ці дії відбуваються в теперішньому. Коли ви впливаєте на своє життя, це відбувається у сьогоденні. Насправді все, що ви робите, ніколи не відбувається поза теперішнім часом. Тож прийняте нині рішення реструктурувати своє минуле та майбутнє є неймовірно потужним.

Ось приклад: виберіть у собі позитивну рису, у якій ви цілковито впевнені та якою пишаєтесь. Можливо, ви турботлива, чуйна людина й співчутливо ставитеся до інших. Тепер зверніться до своєї пам'яті та відшукайте в минулому ситуації, коли ви не піклувалися про інших, поводитися егоїстично, образливо, були злою та недоброю людиною. Знайдіть кілька таких прикладів й уявіть, як щодня зосереджуєтесь на цих ситуаціях, цілеспрямовано згадуєте їх і переймаєтесь через це. Як наслідок — незабаром ви починаєте говорити собі, що ви справді зла та егоїстична людина.

Якби ви й далі так робили, то буквально загіпнотизували б себе й повірили, що дійсно є егоїстичними та злими, і саме на таку людину перетворилися б. Це переконання почало б утілюватися в життя саме собою.

Те саме стосується і наших негативних рис: ми запрограмували себе, навіть не усвідомлюючи цього. Ми загіпнотизували себе, використовуючи багаторазове повторення та вибірккову пам'ять, і повірили, що ця упосліджена версія насправді і являє нас. Утім, ви можете це змінити: відшукайте всередині себе докази існування тих позитивних рис, які прагнете мати. Проаналізуйте своє минуле, враховуючи це. Не дозволяйте минулому посилювати ваші обмежувальні переконання, натомість використовуйте його для посилення того, ким ви прагнете стати. Підійдіть відповідально до цієї справи й застосовуйте селективний процес роботи вашого розуму на свою ж користь.

2. Укорінення переконань

Скільки буде 6×6 , 7×5 , 9×9 ? Як же так виходить, що ви миттю знаходите правильні відповіді, навіть швидше, ніж набрали б ці числа на калькуляторі? Це тому, що ви вкорінили у свідомості таблицю множення. Пригадайте той час, коли ви навчалися в школі. Подумайте, скільки разів ви повторювали, переписували та використовували цю таблицю на практиці, аж доки вона зрештою не закріпилася у вашій свідомості. І тепер вона міцно укорінена в ній і вам не потрібно постійно повторювати її чи освіжати пам'ять — вона лишилася там на все життя.

Те, що вийшло з таблицею множення, також можна зробити і з новими переконаннями, які ви хочете назавжди вкорінити у свідомості. Процес достоту такий самий, і повторення тут не менш важливе.

Щодня впродовж п'яти або десяти хвилин зосереджуйте свою увагу (уявляючи все якомога яскравіше) на одному простому твердженні. Наприклад, якщо ви хочете укорінити в підсвідомості переконання, яке допоможе вам досягти успіху, ви можете використати таке твердження: «Моя підсвідомість — мій партнер у досягненні успіху». Обравши твердження, яке ви застосовуватимете, почніть на ньому зосереджуватися. Спробуйте відчувати це твердження будь-яким можливим способом. Не дозволяйте розуму відволікатися на інші теми, а якщо це сталося, ще раз зосередьтесь на твердженні та сконцентруйтеся. Відчуйте силу й значення того, що зараз

промовляєте. Нехай воно оживе всередині вас. Повторюйте його знову й знову, дозволяючи розуму збагнути зміст цього повідомлення. Якщо розум наполягає на візуальних образах, спрямуйте ці образи до вашого декларативу. Відмежуйтеся від усіх інших істин чи реальностей, зосередьтеся виключно на відчутті, викликаному цим твердженням, і на його силі.

Повторення вголос чи подумки є важливим, оскільки активізує нейронні структури. Не напружуйтеся, не ставте питань і не сумнівайтеся, натомість насолоджуйтеся процесом. Нехай це твердження гучно заявить про себе всередині вас. Повністю зануртеся в нього. Нехай воно вібрує у вас, стаючи одним цілим із вами. Відчуйте його силу й дозвольте йому зарядити вас енергією.

Коли ви виконаєте вправу, не зупиняйтеся більше на цьому твердженні, не сумнівайтеся і не думайте, чи правдиве воно. Викиньте його зі свого розуму аж до наступного дня, коли повторюватимете цей процес. Зрозумійте, що ви використовуєте сьогодні як момент сили для укорінення нових переконань, які, звісно, матеріалізуються. Це станеться автоматично.

Можливо, вам заманеться поекспериментувати з точним формулюванням свого твердження. Зазвичай потрібно три-чотири рази переглянути його, перш ніж ви відчуєте, що твердження звучить правильно. Щойно це станеться, просто продовжуйте працювати з ним. Ви можете майже відразу отримати дивовижні результати. Якщо так і буде — це чудово, але не вводьте себе в оману — не припиняйте виконувати вправу. Часто люди, коли починають цей процес, не усвідомлюють, наскільки швидко можна побачити результати, надміру тішаться з досягнутого й від радощів забувають продовжувати вправу. Якщо вам потрібні стабільні результати, то ви маєте міцно укорінити нове переконання. Аби воно глибоко засіло в підсвідомості, знадобиться від шістдесяти до дев'яноста днів.

3. Дія

Що раніше ви почнете діяти з новоствореним переконанням, то краще. У протилежному випадку ви не довіряєте теперішньому й не використовуєте його. Якщо ви бідні, хочете заробити більше грошей і тому намагаєтеся сформулювати твердження про достаток, а тим

часом вам і далі бракує коштів, тоді почніть демонструвати цей достаток. У зовнішній реальності вдайтеся до якоїсь символічної дії, яка вкаже на те, що ви змінюєтесь. Можливо, пожертвуйте трохи грошей (хай і небагато) на благодійність. Побалуйте себе якимось: улюбленим смаколиком, новим одягом, маленьким подарунком тощо.

Або ж, якщо вам бракує впевненості, ви маєте спершу реструктурувати минуле, вишукуючи і знаходячи приклади, коли ви поводитися впевнено, і щодня зосереджуючись на них. Слід також укорінити нові переконання, що надаватимуть вам сили та підтримуватимуть відчуття впевненості, а потім нарешті ви почнете діяти так, наче це твердження є істинним. Введіть свою формулу в дію. І хай якою маленькою чи несуттєвою ця дія здається, однак це величезний крок — вияв твердження у зовнішній реальності.

Коли ви в такий спосіб реагуєте на нові переконання, то надсилаєте своїй підсвідомості потужний сигнал про те, що починають діяти нові реальності, що ви готові змінитись, що берете участь у цьому процесі — і що все це вже справді відбувається.

Ініціатива має виходити від вас. Киньте собі виклик і спробуйте знайти спосіб, як продемонструвати зміну своєї реальності.

Жага

Спочатку ви живите жагу, а тоді жага живить вас.

Наполеон Гілл

Знати, чого ви хочете в цьому житті, недостатньо. І тут не допоможуть ані бажання, ані надія на досягнення успіху. Ви повинні піти на крок далі й додати до цієї суміші вібрацію жаги. Саме жага є каталізатором думок і переконань, надаючи підсвідомості необхідні емоції, які допоможуть втілити думки в реальність.

Це знали всі успішні чоловіки та жінки минулого. Усі вони мали дещо спільне — палке бажання досягнути поставленої мети.

Томас Едісон зазнав понад 10 000 невдач, перш ніж удосконалив лампу розжарювання, і його жага досягти успіху ніколи не згасала. Брати Вілбур і Орвілл Райти багато років терпіли приниження та глузування через те, що повірили, ніби їм вдасться створити транспортний засіб, який літатиме в повітрі. Проте сила

цілеспрямованості, як і їхня жага, дозволила їм наполегливо рухатися вперед, аж доки вони створили перший літак, що успішно злетів. Генрі Форд двічі збанкрутував, поки перша модель «Т» зійшла з конвеєра, але він ніколи не сумнівався у рішучому намірі запустити масове виробництво автомобілів.

Тед Тернер також знав, чого хотів. У нього було не просто бажання чи надія, а нестримна жага досягти мети — володіти та керувати імперією засобів масової інформації та комунікацій. Коли ця ідея вперше спала йому на думку, він мав крихітну рекламну компанію в Атланті. Свою мрію він почав утілювати в життя, придбавши маленьку радіостанцію, далі купив не надто перспективну ультрависокочастотну (УВЧ) телевізійну станцію, яку могла приймати в тій місцевості менш ніж половина телевізорів. Ішов 1968 рік, і від самого початку Тернер зіткнувся з проблемами: телевізійна станція висмоктувала величезні гроші, і 1970 року розмір фінансових втрат становив уже понад 700 000 доларів на рік. «Станція покладе край існуванню всієї компанії», — сказав Ірвін Мазо, на той час бухгалтер Тернера, а тоді поспіхом звільнився.

«Досить-таки важко, коли твоїй бухгалтер звільняється, бо вважає, що ти приречений на провал», — зізнавався Тед. Інші в цей момент, можливо, відступили б і поводитися розсудливіше, дослухавшись до порад бухгалтера. А може, здалися б, вважаючи, що їхня мрія нездійсненна. Але не Тед Тернер. Що він учинив? Пішов і купив ще одну станцію. Чим він керувався? Тим, що втрати, які приносила нова станція, становили лишень 30 000 доларів на місяць! І він не тільки придбав її, а в процесі купівлі взяв на себе майже три мільйони доларів боргових зобов'язань.

А зараз я хотів би сказати своєму читачеві, що сильна жага досягнути мети може змусити людину звернутися до таких дій, які іншим здаватимуться божевільям. Таким безглуздям, що навіть бухгалтер вирішив звільнитися, але для Тернера це було ще не все. Кілька його працівників, які очолювали керівні посади, також звільнилися, адже були впевнені, що бізнес Теда зазнає краху. Але вони не могли побачити того, що бачив Тед. Тому що, крім блискавичного розуму, Тернер також мав шосте чуття, яке дозволяло йому зазирнути у те, що виходить за межі пересічного бачення, і відповідно діяти.

І дійсно, уже за кілька років він перетворив свою станцію в Атланті, що перебувала на межі виживання, на першу американську «суперстанцію», яка через супутник транслювала програми в будинки по всій Північній Америці. Доходи полилися рікою, але замість того, щоб зупинитися після ривка вперед, Тернер встановив планку ще вище: 1979 року він позичив понад 27 мільйонів доларів на фінансування CNN — неперевіреної «телестанції новин, що веде передачі у форматі радіостанції», про яку багато хто говорив, начебто її ніхто не дивитиметься. І на початку здавалося, що люди мають рацію: за перші п'ять років CNN втратила понад 70 мільйонів доларів. Тоді в Тернера на столі стояла табличка з написом: «Веди, доведь до кінця або ж зійди з дороги». Він знав, чого хоче, і ніщо не могло його зупинити. Палке бажання головувало над усім іншим. І ось ми підійшли ближче до однієї з таємниць жаги. Непереборне бажання мати або зробити те, на що ви налаштували розум, не визнає такого поняття, як невдача. Усі розчарування, проблеми та затримки є лишень тимчасовими перешкодами на шляху до успіху.

Чорна смуга CNN завершилась 1984 року, й телекомпанія нарешті почала давати прибуток. Згодом, 1987 року, Тернер зважився на найбільшу авантюру за все життя: за допомогою «сміттєвих» облігацій та іншого фінансування, із високою часткою позикових коштів для його компанії, він придбав *MGM Studios* за колосальну суму — 1,2 мільярда доларів. Це обтяжило його майже мільярдним боргом. Більшість аналітиків на той час вважали, що Тернер переплатив колишнім власникам *MGM* щонайменше 300 мільйонів доларів. Журнал «*Fortune*» процитував одного з ветеранів Голлівуду, який сказав, що «Тернера так уміло обкрутили круг пальця, як нікого іншого в історії американського бізнесу». Але вони не знали того, що знав Тед Тернер, і також не могли передбачити прибуток, який одного дня принесе йому фільмотека студії *MGM* з понад 3000 позицій, після того як він перекомпонує її і транслюватиме на багатьох інших телевізійних станціях. Жага мати власну медіаімперію, як і його шосте чуття, що спиралося на мудрість підсвідомості, дали змогу Тедові побачити те, чого не бачили інші. Він сміливо (дехто називав таку сміливість зухвалою) переслідував свою мету, без жодної тіні сумніву.

«Тернер має виняткову здатність стирати щонайменші сліди абсолютно всього, що не стосується його найближчої мети, — сказав

Портер Бібб, колишній кореспондент журналу “Newsweek” при Білому домі. — Ось чому він такий успішний».

Лише за три роки, 1990-го, коли медіапростір почав швидко змінюватися і вартість телемовлення злетіла до небес, інстинкти Тернера знову не підвели його. Компанія вступила в період стрімкого зростання та прибутків. Журнал «Institutional Investor» несподівано назвав угоду про купівлю MGM «однією з угод десятиліття».

Turner Broadcasting System об’єдналася 1997 року з компанією *Time Warner*, створивши одну з найбільших у світі корпорацій у галузі засобів масової інформації та комунікацій. Медіаімперія Теда Тернера тепер мала величезний міжнародний успіх, і її вартість становила мільярди доларів. Він здійснив революцію в галузі телерадіомовлення та втілював «глобальне село»¹ Маршалла Маклуена в реальність, переосмисливши саме визначення новин як чогось такого, що відбувається зараз, а не того, що вже відбулося. Таким чином Тернер збудував найпотужнішу у світі організацію зі збору новин, також керував найбільшою фільмотекою і однією з найповніших колекцій мультиплікаційних фільмів. Його телепрограми транслювалися у понад 120 країнах.

Унаслідок злиття компаній та завдяки своїм зусиллям Тернер отримав понад три мільярди доларів готівкою та у вигляді акцій. Отже, його найсміливіші мрії втілились у життя.

Ті самі жага та рішучість, які застосував Тед Тернер, доступні кожному. Виконайте наступні чотири кроки — і ви побачите, як жага оживає всередині вас.

Крок 1

Запишіть чітко та стисло твердження про те, що саме ви жадаєте отримати.

Крок 2

У загальних рисах окресліть те, що маєте намір зробити чи віддати для досягнення цієї мети (такого поняття, як «щось задарма», не існує).

Які навички, знання, дисципліни та дії ви досягнете чи практикуватимете? Висловлюйтеся зрозуміло й по суті.

Крок 3

Пообіцяйте собі, що ніщо не завадить вам досягти мети й що ви зробите все необхідне задля цього. Будьте непохитними у своєму рішенні.

Крок 4

Перечитуйте записане твердження двічі на день. Читайте його, прокидаючись уранці, і ще раз перед сном, і починайте негайно втілювати план у життя. Коли ви читатимете твердження, дозволяйте розуму, ніби магніту, притягуватися до реальності, де ви досягаєте мети. Побачте й відчуйте, наче ви вже зараз володієте тим, чого бажаєте. Коли на зміну дням приходимуть тижні, а за ними — місяці, цей ритуал стане для вас джерелом великої сили й натхнення.

Сильне, палке бажання досягти й оволодіти жаданим, тією метою, яку ви переслідуєте, є відправною точкою для всіх ваших майбутніх досягнень. Це не розпливчате прагнення чи проста надія, а дещо значно потужніше. Ваше жадання, якщо правильно його запалити, починає жити власним життям і набуває такої сили, що здатне створити для вас сотні можливостей.

Як приклад на пояснення цієї тези наведу одну притчу. Один дзен-буддистський чернець і його учень прогулювалися вздовж річки, аж раптом учень звернувся до вчителя: «Як мені досягти просвітлення? Що треба зробити?» Учитель грубо схопив його, потягнув до річки й узявся штовхати у воду, поки молодий учень повністю не занурився.

Учитель дзену тримав учня під водою, і враз молодик почав несамовито пориватися. Але вчитель і далі тримав його зануреним. Учень відчайдушно силкувався звільнитися, проте марно. Зрештою в той момент, коли учень ось-ось міг захлинутися, учитель відпустив його, і хлопець виринув на поверхню, ковтаючи повітря.

«Про що ти міркував, коли я тримав тебе під водою?» — запитав учитель. «Спершу я думав про безліч речей, — відповів учень. — Однак за кілька секунд, коли не було жодного натяку на те, що ви відпустите мене, я міг думати лише про одне: повітря, повітря, дайте мені повітря!»

«Коли ти з такою ж силою жадатимеш просвітлення, — усміхнувшись, мовив учитель, — то незабаром його досягнеш».

Це саме стосується й досягнення ваших цілей. Ви маєте жадати його всім єством. Жага — це пальне, за допомогою якого ви рухаєтеся до поставленої мети і яке зумовлює ваші думки та дії. Жага допомагає вам долати перешкоди та черпати натхнення з підсвідомості. Сильне бажання разом із переконаннями процвітання та постійними діями, що допомагають дійти до мети, притягнуть до вас людей, обставини й ситуації, необхідні для досягнення успіху.

Свідомість процвітання

Кожному, хто має, дасться йому та й додасться, хто ж не має, забереться від нього й те, що він має.

Євангеліє від Матвія, 25:29²

Якщо ви прагнете притягнути у своє життя успіх і достаток, то повинні запрограмувати підсвідомість на переконання у процвітанні. Такі думки, щойно укоріняться, стануть неймовірною силою, що вабитиме до вас людей, обставини та можливості, необхідні для вашого успіху. Переконання в процвітанні створюють усередині нас свідомість процвітання.

Натомість переконання у нестачі формують свідомість нестачі, яка складається з певних обмежувальних думок. Свідомість нестачі вібрує страхом, відсутністю, невдачею і розчаруванням. Вона очікує найгіршого — і саме це й притягує.

Не можна водночас мати свідомість процвітання та свідомість нестачі. Вони не сумісні й не можуть одночасно існувати в одній особі — та чи інша свідомість конче домінуватиме, і людина не зможе щодня перемикатися з однієї свідомості на іншу. Це не костюм, який за бажанням або надягають, або знімають. У кожному з двох типів свідомості вже доволі добре укорінилися певні переконання, і хоча їх

можна змінити, та для цього потрібне як глибоке розуміння, так і готовність присвятити себе цій справі.

Хоча й очевидно, що свідомість процвітання є бажанішою і вигіднішою для людини, проте вона не з'являється нізвідки — ви самі маєте створити її в собі. Дозвольте мені бути відвертим: доки ви не почнете перепрограмувати підсвідомість і тим самим не станете відданими цій ідеї та емоційно прив'язаним до думки про власне процвітання, доти вам навряд чи вдасться стати успішним. Ось чому так багато людей не досягають успіху в житті. Вони прагнуть бути успішними, але не створили свідомості, необхідної для цього. Успіх не приходить за помахом чарівної палички, як і не досягнете ви його самою лише важкою працею. Ви можете важко працювати, та якщо маєте свідомість нестачі, то кожний крок на вашому шляху супроводжуватиметься невдачами та розчаруванням.

Існує безліч переконань у процвітанні, які можна прищепити собі. Наведені далі чотири переконання стануть для вас відправною точкою, і щойно ви приймете їх та укоріните в собі, вони перетворяться на фундамент, завдяки якому ви зможете додавати й інші бажані переконання. Прищепіть ці чотири переконання, використовуючи описані раніше методики, і насолоджуйтеся тим, що відбуватиметься, коли вони завібрують у вашому єстві, притягуючи до вас людей, обставини та події, що перебуватимуть у гармонії зі свідомістю процвітання, яку ви самі ж і створили.

Переконання у процвітанні 1

Можливості є всюди.

Існує неймовірна кількість можливостей досягти успіху й заробити чималі гроші. Наш динамічний ринок рясніє новими захопливими можливостями, які тільки й чекають на ту активну особу, якій вдасться їх виявити. Багато з цих можливостей ідеально пасують вашим конкретним навичкам і талантам. Однак ви навряд чи зможете виявити їх, доки не дозволите собі «активувати» ці переконання.

Прочитайте наступний розділ, що називається «Можливості є всюди», і ви почнете розуміти, де слід шукати саме ваші можливості.

Переконання у процвітанні 2

Успіх і достаток — це природний закон Всесвіту.

Успіх і достаток існують у природі скрізь. Орел був створений, аби ширяти високо над деревами, і він робить це з витонченою легкістю. Немає такої людини, яка, хоч раз побачивши політ орла, не була б зворушена його красою і силою. Пильні очі цього птаха створені так унікально, що здатні помітити дрібну здобич на землі й у воді на відстані багатьох сотень метрів. Орел — це успішне створіння природи, з такими рисами, що мають унікальне призначення.

Із дрібних насінин успішно виростають дерева, перетворюючись на могутніх велетнів. Навесні успішно розквітають квіти. Проміння з вогняної кулі за 150 мільйонів кілометрів успішно досягає землі й живить кожну травинку, кущ і дерево на планеті, і рослини своєю чергою успішно перетворюють цю енергію завдяки чудодійному процесу фотосинтезу.

Наше тіло успішно засвоює спожиту їжу, а непотрібне йому виводить з організму. У горах випадає сніг, тане навесні, струмочками й річками стікаючи до океану, нарешті випаровуючись та успішно продовжуючи цикл, і опади знову випадають деінде. Планета Земля успішно рухається орбітою довкола Сонця, здійснюючи повний оберт за 365 днів, а наш Всесвіт успішно розвивається у власний різноманітний, унікальний і загадковий спосіб.

Успіх — це природний закон Всесвіту. Так само, як і достаток.

Ви помітите достаток будь-де, якщо спинитеся хоча б на мить. Спробуйте полічити травинки на своєму подвір'ї — вам не вдасться зробити це, адже їх сила-силенна. Ну ж бо, порахуйте зорі на небі — ви не зробите й цього, оскільки їх теж безліч. Прогуляйтеся лісом, порахуйте дерева — і ви знову натрапите на неймовірний достаток.

Природа самодостатня, щедра та родюча. Успіх і достаток — це природний хід речей, як і природний розвиток Всесвіту.

Проте коли ми поглянемо на людські справи, то побачимо і бідність, і достаток. Деякі люди надзвичайно успішні, тоді як інші — ні. Чому так буває? Якщо в природі успіх і достаток є звичним явищем, яке

не потребує жодних зусиль, то чому в людей усе зовсім не так, адже ми теж становимо частину цієї великої схеми?

Мабуть, відповідь полягає у тому, як ми використовуємо свідомість. Чи існує така ймовірність, що десь дорогою ми випали з ритму цієї велетенської схеми? І якщо так, то як нам знову синхронізуватися із втраченим ритмом? Розмірковуючи над цим, ми побачимо: достаток і успіх є природними умовами життя, тому, щойно ми встановимо гармонію з ними, ці умови стануть властивими й нам. Налаштуйте свідомість на правду та красу успіху й достатку, укореніть їх усередині себе й визнайте успіх і достаток, хай коли й де б вони з'явилися.

Об'єднайтеся з усім істинним і благородним, що існує в гармонії з найбільшим благом.

Успіх і достаток — це природні закони Всесвіту, і кожен із нас відповідальний за те, щоб помітити цю істину й стверджувати її у своєму житті. Тільки тоді ми зможемо поділитися зі світом нашими дарами творчості та продуктивності.

Коли ми демонструємо таланти й стверджуємо успіх у нашому покликанні, незалежно від того, ким є — менеджером у сфері харчування, шкільним учителем чи підприємцем, — інші люди отримують від вас благословення і користь. І це одна з істин процвітання: наш успіх допомагає багатьом людям, натомість наша невдача не допомагає нікому. Ось чому успіх закладений як у великих, так і в малих істотах, у всіх формах життя, незалежно від того, рослини це чи тварини. Успіх необхідний усьому — і все запрограмоване на його досягнення. Атож, трапляються і невдачі, але вони є винятком, збоєм системи, аномалією.

У нас, людей, є нейроелектронні мережі, які сприяють досягненню успіху, і ми також запрограмовані на успіх. Усе, що потрібно, — це пробудитися, усвідомити істину нашого потенціалу й активувати програми для енергійної участі в програмуванні нашої свідомості.

Переконання у процвітанні 3

У мене є талант і можливості досягти надзвичайного успіху.

Ніхто й ніколи не стане успішним, поки не повірить, що має здібності та можливості бути таким, а також поки не усвідомить, що життя дає людині можливості проявити талант і одержати за це щедру винагороду. Ви мусите в це вірити, і не слід сподіватися чи бажати, аби це було так, — треба вірити в це всім серцем. Чи вірите ви? Відповідайте чесно — так?

Якщо вірите — чудово, адже це один із наріжних каменів свідомості процвітання. Із цим переконанням ви рухаєтесь у правильному напрямку. Якщо ж це не так, не впадайте у відчай. Вам потрібно лише пробудитися та збагнути чудову істину власного потенціалу й почати застосовувати принципи цієї книжки на практиці. Незабаром ви теж повірите, що можете досягти успіху — зрештою, ви ж просто запрограмовані на успіх! І все, що вам потрібно, — це обрати та активувати потрібні програми.

Принцип необмеженого потенціалу, що існує всередині кожного з нас, — пречудова ідея. Думка про те, що ми можемо рости, змінюватися та розвивати будь-який необхідний нам талант, насправді викликає захоплення. Кожен із нас цілком вільний: ми маємо свободу мислення, переконань і дій, можемо мати будь-яку мету в будь-якій сфері, котра нас цікавить, — буквально можемо зробити все, що захочемо, чи стати ким завгодно. У нас немає жодних обмежень, поки наші думки не обмежені.

Переконання у процвітанні 4

Підсвідомість — мій партнер на шляху до успіху.

Хай яким би неймовірним це здавалося, проте наша підсвідомість містить павутиння всієї реальності. Вона має доступ до пережитого досвіду, усіх накопичених знань, і немає нічого, чого б вона не знала. У неї не існує меж, кордонів та рамок, властивих свідомості.

Підсвідомість діє незалежно від п'яти чуттів і особистої реальності й за умови правильного скерування принесе осяяння, плани та ідеї в будь-якій сфері життя, де ви потребуєте вказівок. Окрім цього, вона своєчасно попередить про наближення небезпеки, щоб ви могли уникнути її, і відкриє все, що необхідно знати для досягнення успіху.

Це скарбниця мудрості, знань і натхнення, до якої можна звертатися знову й знову.

До того ж у підсвідомості відбувається одна з найдивовижніших трансформацій у природі. Саме тут думки та переконання змішуються з емоціями й починають переходити у фізичну реальність. Цю силу ми тримаємо в собі, і знання про взаємодію свідомості та підсвідомості дасть вам змогу змінити своє життя.

На жаль, надто часто ми розуміємо підсвідомість лише інтелектуально, як певне поняття. Якщо ви прагнете ефективно використовувати її, слід краще її зрозуміти й усвідомити, що це таке і як воно працює. Бажаного можна домогтися, тільки неодноразово нагадуючи собі про існування підсвідомості, її силу та потенціал. Якщо ви це робитимете, то поступово усвідомите, що справді володієте цією силою, і тоді почнете використовувати її з азартом і захопленням.

Підсвідомість функціонує постійно, вдень і вночі, незалежно від того, докладаєте ви зусиль, аби вплинути на неї, чи ні. Ваша підсвідомість не може й не буде залишатися бездіяльною: якщо ви не взаємодіятимете з нею свідомо, вона житиметься думками, які надходитимуть унаслідок вашої недбалості, і саме в цьому криється причина стількох невдач. Підсвідомість, на відміну від свідомості, не розмірковує над різними речами, не сперечається з вами й нічого не відкидає як щось небажане. Вона приймає все, що надходить до неї, піддається навіюванню і працюватиме з будь-якими образами чи переконаннями. Негативні, обмежувальні переконання функціонуватимуть у вашій підсвідомості й притягуватимуть відповідний досвід так само ефективно, як і позитивні переконання.

У нашому розумі позитивні та негативні емоції не можуть співіснувати одночасно — ті або інші емоції мають переважати. І наш обов'язок — зробити так, щоб переважали позитивні переконання. Тут на допомогу прийде закон звички: привчіть себе щодня укорінювати переконання у процвітанні, і незабаром свідомість процвітання настільки домінуватиме у вашому розумі, що там не залишиться місця для негативу.

Не засмучуйтесь, якщо у вас не вийде з першої спроби. Пам'ятайте, що добровільно спрямовувати підсвідомість можна тільки через звичку. Будьте терплячими й наполегливими.

Підсвідомість дійсно є вашим супутником на шляху до успіху, і з цим партнером ви повинні працювати в гармонії. Вона йтиме за вами тільки після того, як ви проявите ініціативу. Спершу слід укорінити в підсвідомості те, що ви хочете, аби вона зробила. Саме на вас лежить відповідальність за перші кроки, і ви не можете дозволити собі невизначеність, натомість мусите бути дуже конкретними. Ви мусите старанно й наполегливо працювати зі своїми думками та переконаннями, адже цього вимагає ваша підсвідомість. Для неї необхідно, щоб ви накреслили план — інакше вона зробить це сама, використовуючи безліч суперечливих та обмежувальних переконань, і ваш життєвий досвід віддзеркалюватиме цей процес.

Тільки-но ви визнаєте, що підсвідомість існує як реальна дійсність, і збагнете, що вона може бути посередником для переведення ваших бажань у фізичний або грошовий еквівалент, ви зрозумієте, як важливо створити в собі свідомість процвітання. Відтак вам легко буде знайти час для щоденного укорінення нових переконань, що додають наснаги.

Схоже, що я — дієслово

«Схоже, що я — дієслово». Кілька років тому я сидів в аудиторії разом із приблизно тисячею інших людей, коли Бакмінстер Фуллер, геніальний футурист і винахідник, промовив ці слова. Вони пронизали мене, наче стріла. Здавалося, ніби він говорив тільки зі мною. «Я — це становлення. Я — дія. Я — процес», — продовжував він. Його напрочуд красномовно викладена теорія полягає в тому, що кожен із нас є «вічним гепенінгом», і на мене це справило колосальне враження. Він дав мені мужність та осяяння. Навчив мене, що наші рішення та дії потужно впливають на наше життя та життя інших людей і що цей процес відбувається постійно. Ми вперто думаємо, що ми є об'єктами, речами, вміщеними в нашу оболонку, коли насправді все навпаки. Ми невпинно розвиваємося, змінюємося, перебуваємо в процесі становлення і можемо використовувати цю дію на нашу користь, сприймаючи зміни як головного союзника.

Спрямуйте себе на те, ким ви хочете стати, й залиште позаду все, що більше не служить вам. Якщо маєте якусь слабкість — змініть її. Якщо вам бракує впевненості чи ініціативності — змініть це. Ви перебуваєте в процесі невпинного становлення, і всі зміни існують як потенціал,

прихований усередині вас. Думки про впевненість притягнуть віру в себе та власну потугу, так само думки про мужність та дії змусять вас рухатися до позитивних змін. Те, як ви бачите себе, — це те, ким ви станете. Коли змінюєтеся ви, змінюється все. Коли ви змінюєтеся — світ перевертається догори дригом і розгортається навиворіт. Це так епічно! Нове життя — це просто нове мислення. Тож пробудіться зараз, саме в цей момент, і усвідомте власний потенціал. Побачте своє життя таким, яким воно є і яким ви хочете, щоб воно було. Розгледьте дії, альтернативи та переконання, необхідні для досягнення цього. Ви готові рухатися вперед? Хочете розпочати подорож саме зараз? Ви — програміст свого життя, тож пишіть та активуйте власну програму.

«Багатий» — це лише слово з семи літер?

Не те щоб я аж так любив гроші, просто мені здається, що вони заспокоюють мої нерви.
Джо Луїс

Щороку я проводжу низку семінарів по всьому світу, навчаючи людей основних принципів, які допомагають отримати гроші та здобути успіх. Займаючись цим, я виявив один вельми цікавий факт: *дуже багато людей бояться бути багатими*. Одна частина людей, звісно, хоче бути багатими, але інша вважає, що це неправильно або що їм доведеться відмовитись від чогось, аби стати багатими. Я постійно чую, як люди кажуть щось на зразок: «Для цього мені доведеться дуже важко працювати», або «Мені доведеться обманювати і йти проти власних цінностей», або «За гроші не купити щастя», або «Люди, у яких багато грошей, жадібні», або «Якщо в мене буде купа грошей, то інші люди не матимуть нічого», або «Мені доведеться знехтувати своєю сім'єю». І ще безліч подібних коментарів.

Якщо ви вірите, що нехтуватимете своєю родиною, станете жадібним, втратите друзів або муситимете багато від чого відмовитись, щоб стати багатим, то хоч скільки б ви думали, що сильно цього хочете, завжди існуватиме інша частина вашого єства, яка боротиметься з цією можливістю кожного разу, коли ви робитимете наступний крок.

Достатньо буде навіть одного з перерахованих переконань, яке глибоко укоріниться у вашій підсвідомості, щоб зірвати всі спроби

забезпечити добробут. Якщо вам знайоме будь-яке з названих вище переконань, то вам потрібен набір нових настанов, нова модель успіху, яка розпалить вам уяву, міститиме ваші найшанованіші цінності та в якій досягнення грошей і успіху становитиме частину великого людського блага. Розгляньмо деякі обмежувальні переконання, які люди часто помилково нав'язують собі, і крок за кроком я відповім на кожне з них.

1. За гроші не купити щастя.

Відповідь: Безумовно, але й бідність цього не зробить. Щастя приходить зсередини нашого єства. Воно виникає, коли ми розуміємо себе та будуємо собі таке життя, яке має цінність та сенс. Реалізувати це можна як із грошима, так і без них.

2. Люди, у яких багато грошей, жадібні.

Відповідь: Подекуди так і є. Однак це саме стосується і деяких представників середнього класу, так само як і бідних людей. Деякі багатії надзвичайно щедрі та співчутливі, і річ тут полягає не в грошах, а в людині. Ви знайдете як жадібних, так і щедрих людей на всіх економічних рівнях.

3. Мені доведеться дуже важко працювати. Я нехтуватиму своєю родиною. Мені доведеться багато від чого відмовитись. (Існує ціла низка подібних переконань, що стосуються цієї теми.)

Відповідь: У гонитві за успіхом деякі люди справді відмовляються багато від чого й нехтують власними сім'ями, і це дуже прикро. До того ж це геть не потрібно і свідчить про те, що вони втратили почуття рівноваги та прийняли хибне переконання: «Що важче я працюватиму, то успішнішим стану». Проте якщо дехто чинить саме так, то невже це єдиний спосіб досягти успіху? А як щодо тих людей, хто досягає успіху й водночас виховує дітей і віддає своїй родині любов та увагу? Як щодо тих, хто стає успішним на власних умовах і своїм способом, поєднуючи розваги, дозвілля та вподобання? Таких людей десятки

тисяч, і так робив і я. Заробляючи той статок, що маю зараз, я жодним чином не поступався власним цінностям і не змінював свого способу життя, здобуваючи багатство. Це все зайве.

І не залишаймо поза увагою той факт, що багато сімей страждає через те, що їм не вистачає грошей. Сімей, де обоє батьків працюють понаднормово, аби звести кінці з кінцями. Скільки людей марудяться на роботі, яку вони не люблять, тимчасом як їхні життя проходять повз них? Що ж лежить в основі цих проблем — наявність грошей чи їх брак?

4. Гроші бездуховні.

Відповідь: Ця ідея походить від біблійної цитати: «Корінь усього лихого — грошлюбство». Можливо, йдеться про любов до грошей, яка відкидає все інше, — той випадок, коли людина не розуміє, як їх використовувати на користь собі та іншим. Однак гроші — це форма енергії, яка криє в собі неймовірний потенціал добра. Якщо гроші в духовному плані такі погані, то чому Христос так добре відгукується про царя Соломона? У Біблії є багато прикладів, де про царя Соломона говорять з великою шаною. Ким же був цей цар? На той час — найзаможнішою людиною у світі. Тож очевидно, що багатство саме по собі не може бути поганим. Тут річ у чомусь іншому.

5. Якщо в мене буде купа грошей, то інші люди не матимуть нічого.

Відповідь: Тут ми знайдемо дві можливі точки зору. Існує голографічна модель, за якою Всесвіт необмежений у своїх запасах, тобто що більше грошей ви створюєте для себе, то більше їх є в наявності для інших людей. Також відома модель «кінцевого пирога», відповідно до якої грошей є стільки, скільки людям потрібно, їх кількість обмежена, тобто що більше у вас грошей, то менше їх мають інші. За іронією долі, обидві моделі підтримують важливість накопичення великої суми грошей особисто для людини.

Розгляньмо голографічну модель. Кожен із нас сам створює власне життя і проживає його. Наша свідомість не знає обмежень, тож ми можемо творити й виявляти жадане відповідно до свого розуміння. Гроші, які

ми створюємо в житті, додаються до єдиного цілого й залишаються там назавжди. Існує необмежений і невичерпний запас грошей. Зауважте, я не кажу про необмежену кількість ресурсів — вони явно мають рамки й ними потрібно керувати, — а радше про необмежений запас грошей. Зверніть увагу, наприклад, скільки грошей люди заробляють у сфері послуг, і при цьому вони використовують мало (якщо взагалі використовують) природних ресурсів. Сотні мільярдів доларів чекають, аби їх створили, і це лише крапля в морі порівняно з тим, скільки грошей ще можна оприявнити. Отже, їх запас необмежений.

А тепер — модель «кінцевого пирога». За цією теорією у світі існує обмежена кількість грошей. Їх є стільки, скільки потрібно людям, і якщо в мене буде багато грошей, то в інших їх буде мало. Що ж, припустімо, ви мільйонер, або навіть маєте кілька сотень мільйонів доларів, або ж узагалі мільярдер. Хто саме лишився без грошей через те, що вони є у вас? І якби ви знову віддали їх в обіг в економічній системі, то чи стали б ці люди багатшими?

Якщо у світі наявна обмежена кількість коштів, то у вас тим паче є причини заробити ще більше грошей, а відтак бути для них хорошим доглядачем. Тож використовуйте їх із соціальною відповідальністю. Якщо ваше бажання отримати гроші ґрунтується на визнанні соціальної відповідальності, то ви, природно, розподілятимете кошти таким чином, що це дасть користь іншим. Кому ж краще мати багато грошей, як не тим, хто добре ними розпоряджатиметься та розумно використовуватиме їх? У грошей величезні потенційні можливості творити добро!

Любіть те добро, яке можуть творити гроші

Розвивайте в собі нове усвідомлення динамічного творчого потенціалу та сили, якими володіють фінансові ресурси. Відкиньмо на мить ті очевидні переваги, які гроші дають людині. Свобода, матеріальні блага, можливість вибору та доступність самовираження — усе це вагомі причини мати кошти. Ходімо далі й розгляньмо потенціал грошей щодо зміни нашого світу, а також чому для нас так важливо володіти ними, якщо ми є соціально відповідальними створіннями.

Більшість добрих справ (якщо не всі), які люди роблять у світі, є результатом поєднання грошей і певного бачення.

Мати Тереза померла 1997 року й залишила по собі спадщину у вигляді цілковитої самовідданості. Вона прийняла обітницю бідності й усе життя невтомно працювала, аби допомогти бідним і бездомним. Але її благодійний фонд не брав на себе такої обітниці й щороку збирав мільйони доларів для підтримки лікарень та притулків. Без того багатства, що проходило через її фонд, ефективність її роботи була б мінімальною. Гроші були і є важливою частиною її діяльності, даючи змогу продовжувати її справу.

Кілька років тому уряд Коста-Рики опинився на роздоріжжі. Він збирався продати лісовій галузі останній незайманий тропічний ліс за 100 мільйонів доларів. Захисники довкілля вже були готові до справедливої боротьби, але, як сказав тодішній урядовець: «Ми бідна нація, і нам потрібні гроші на розвиток освіти й охорони здоров'я». Невелика група відданих своїй справі людей присвятила себе пошукам рішення, яке могло б урятувати тропічний ліс. Вони розглянули та відхилили чимало варіантів, і тоді комусь спала на думку шалена ідея придбати тропічний ліс і зберегти його як природний парк. Чудова ідея, але де взяти 100 мільйонів доларів? Більшість людей відкинула б цю думку як щось сміховинне та неможливе. На щастя, світ сповнений людьми, чиє бажання виконати свою місію в житті не визнає такого слова, як «неможливо».

Бажання врятувати тропічний ліс спонукало кількох залучених людей до непересічного підходу. Це було непросто, і безліч разів їх називали мрійниками, геть відірваними від дійсності. Іноді вони самі запитували себе, чи на правильному вони шляху, і все одно продовжували шукати способи залучення грошей, хоча вкотре чули відмови. Вони зверталися до численних організацій, і всі відмовляли їм — окрім однієї. Світовий банк зрештою погодився взятися за цей проєкт, і тропічний ліс було врятовано. Тепер це гордість уряду Коста-Рики та природний скарб для всіх, хто на власні очі бачить його незайману красу. А вдалося це тому, що кілька щиро відданих своїй справі людей присвятили себе досягненню бажаного результату. Отже, це сталося завдяки їхньому баченню та наполегливості. Та головним чином тому, що 100 мільйонів доларів перейшли в інші руки.

Любіть те добро, яке спроможні творити гроші. Цініть та приймайте те добро, яке можна зробити за гроші. Визнайте, що ваш успіх може допомогти багатьом людям і що ваша невдача не зарадить нікому. Досягти успіху — це ваш обов'язок і відповідальність.

Нові взірці для наслідування

Необхідно дослідити життя людей, які використали свій успіх та гроші, щоб поділитися користю з іншими, які прожили повноцінне, захопливе життя і стали надбанням суспільства. Слід позбутися застарілого та хибного стереотипу жадібних, егоїстичних мільйонерів, котрі думають лише про себе. Так, вони існують, як і їхні протилежності, і саме з ними ми порівнюватимемо себе після того, як створимо власний успіх та достаток.

Погляньмо ще раз на Теда Тернера. Я розповів вам про його ділову хватку й уміння заробляти величезні гроші. Подивімось тепер, на що він їх витрачає, адже це чудовий приклад для наслідування.

«Організації несуть відповідальність, — сказав якимось Пітер Друкер, письменник і шанований бізнес-консультант, — за те, щоб знайти підхід до основних соціальних проблем, який відповідав би сфері їхньої компетентності». Медіаконгломерат *Turner Broadcasting System*, без сумніву, став прототипом цієї філософії. Тед Тернер нестримно прагнув зробити світ кращим. Він цікавився регулюванням чисельності населення, питанням охорони навколишнього середовища та прав корінних американських індіанців — і це лише кілька проблем, які його непокоїли. Він заснував товариство «За кращий світ», гасло якого: «Підкоріть собі силу телебачення, аби зробити світ кращим».

«Телебачення зобов'язане вказувати людям на певні речі, — заявив Тернер, — це те, що намагається робити організація “За кращий світ”». У період з 1985 до 1989 року товариство «За кращий світ» профінансувало понад п'ятдесят документальних фільмів з обмеженою комерційною цінністю, але з величезним потенціалом впливати на людей та виховувати їх. Тед заснував «Тернерівську премію завтрашнього дня» 1990 року, грошова винагорода якої становила 500 000 доларів і яка мала намір надихнути письменників та активістів усіх країн на власне «позитивне вирішення глобальних

проблем». Окрім цього, Тернер підтримує безліч інших організацій, мета яких — зробити світ кращим.

У жовтні 1997 року ім'я Тернера потрапило в заголовки видань зі всього світу, коли він оголосив, що для гуманітарних цілей виділяє Організації Об'єднаних Націй один мільярд доларів. «Я знаю, що можуть зробити гроші, — оголосив він. — Я хочу допомогти. Я хочу бути взірцем для наслідування. Нам усім треба зробити свій внесок. Тим із нас, хто має більше, потрібно більше віддавати іншим. Ті ж, хто має менше, повинні віддавати менше, але всі ми можемо зробити особистий внесок».

Коли я прочитав про те, що зробив Тед, це нагадало мені слова письменника та філософа Маршалла Маклуена: «На космічному кораблі “Земля” немає пасажирів, ми всі — екіпаж».

Тільки не плекайте помилкову думку, наче Тед Тернер — мати Тереза. Він, безумовно, не прийняв обітницю бідності й сповна насолоджується всіма перевагами грошей. Це чудово, але що цікавіше — він незмінно використовує їх, аби творити добро. І ми, безперечно, ще почуємо про Теда. У мене таке відчуття, ніби він щойно почав. І таких людей, як він, незліченна кількість. Людей на зразок Джорджа Сороса, який використовує своє багатство для допомоги новим демократичним державам Східної Європи. Тож прикладів хороших зберігачів грошей багато, і не вводьте себе в оману думкою, що це не так.

Вибудуйте свою жагу до грошей на міцному фундаменті чесності та доброти

Якщо ви прагнете притягнути до себе великі статки, то повинні зрозуміти, що можуть зробити гроші. Збагніть потенційні можливості коштів чинити безліч добрих справ, а не тільки давати насолоду від їх накопичення особисто вам. Поєднайте своє бажання грошей із переконаннями, які спонукатимуть вас досягати успіху саме заради цього. Тут не можна соромитися — ви повинні прирівняти своє бажання успіху та грошей до найвищих цінностей, щоб відчутти натхнення робити все необхідне для притягнення цих умов.

Мухаммед Алі був майстром у цій справі й кожної битви виходив на ринг «за маленьких людей». За наркомана, матір, яка виховує дітей на допомогу від держави, хлопчика, що зростає без батька. Він прирівнював власний успіх до успіху всіх представників темношкірого населення, бився й перемагав за них. Це додавало йому рішучості й запалювало бажання перемогти, тож він відмовлявся приймати ймовірність поразки. Той факт, що більшість суперників також були темношкірими, жодним чином не вплинув на рішучість Мухаммеда. Подумки він чинив це для свого народу, і це дивовижно допомагало йому.

На шляху до свого першого мільйона я використовував цю саму методику. Коли я почав навчати людей істини про силу нашого розуму, у думках я наполягав на тому, що продемонструю цю силу у своєму житті. Мені здавалося, що я не маю права перебувати на сцені, ділитися з кимось цими істинами, якщо сам не можу їх однозначно показати у власному житті. У той час я фактично був на міліні, тому вимагав від себе продемонструвати достаток, ставши мільйонером. У житті в мене були лише дві фінансові мети. Одна — стати мільйонером (і цього я досяг), друга — заробити один мільйон доларів за один рік, чого я також досяг кілька років по тому. Тож коли я ділюся з вами істинами процвітання, то кажу це з повним правом, маючи за плечима певний досвід. І свій успіх я пов'язав із вищим благом усього суспільства.

Десятина

Платити десятину означає віддавати найнеобхідніше та найжаданіше. Це біблійний термін, але сам принцип виходить за рамки будь-якого конкретного релігійного вірування. Якщо ви хочете більше любові, почніть дарувати цю любов іншим. Якщо вам потрібно більше часу, спробуйте витратити кілька годин на тиждень на громадські роботи. Якщо хочете отримати більше грошей, почніть віддавати їх людям чи організаціям, які цього потребують.

Десятина — це завжди відсоток. У Біблії йдеться про сплату десятої частини доходу. Це може бути більша або менша сума, але це відсоток від вашого доходу, який вам не належить. Ви зберігачі цієї частини й повинні знайти спосіб, за допомогою якого можна творити добро.

Зчаста ми, коли навчаємося оприявнювати для себе великі кошти, залишаємо поза увагою цей принцип. Люди помилково вважають, що мають віддавати лише після того, як заробили свої гроші. Хибна думка. І хибна вона з двох причин. Спочатку слід продемонструвати, що ви вже хороший зберігач цих грошей. Віддавайте, навіть коли вам бракує, віддавайте, коли самі потребуєте. Розпочніть процес зараз, і його запуск допоможе вам розширитися, щоб отримати більше. І це щось вагомніше, ніж просте психологічне обумовлення — цей процес відкриває глибоку істину процвітання, а саме: «Кожному, хто має, дасться йому... Хто ж не має, забереться від нього й те, що він має». Віддаючи зараз, у теперішніх умовах, ви демонструєте намір бути хорошим зберігачем грошей. Це сьогоднішня демонстрація майбутнього, і вона стає вашою вібрацією.

Хочу поділитися з вами історією, як я вперше почав віддавати десятину. У мене було вкрай мало грошей, менш ніж 1000 доларів. Я жив у хатині без електрики й водопроводу. Один мій друг, художник, потребував грошей. Насправді я не міг собі цього дозволити, але дав йому (не позичив) 100 доларів, і після цього пережив те, що можна пояснити лише чимось містичним. Я пам'ятаю, як незабаром після цього стояв на самоті біля своєї хатини та обіцяв Богу, Всесвіту чи хай що б там ще існувало (я не був упевнений), що, якщо в мої руки покладуть велику суму грошей, я буду для неї хорошим зберігачем. Я бажав цього всім серцем і душею, і, коли звертався з цим проханням, щось усередині мене промовило: «Чому ти так довго чекав? Вони завжди чекали на тебе».

Отож моя «десятинна угода» розпочалася багато років тому, і я більше ніколи не озирався назад. Вважаю, це один із секретів мого успіху та щастя. Чи можете ви досягти успіху та отримати фінансовий прибуток без цього? Не знаю, я не пробував. Можливо, але я сумніваюся, що вам тоді вдасться бути успішним і щасливим. Бо щастя — це не тільки самореалізація, а й допомога іншим людям. Щоб мати безмежне щастя та успіх, ви повинні думати про інших і допомагати їм не лише фінансово, а й в інший спосіб.

Напевне, ви прочитали вже достатньо, щоб знайти для себе причини та збагнути важливість поєднання жаги до грошей із найвищими морально-етичними цінностями. Почніть бажати успіху не лише собі, а й іншим. Уявіть, скільком людям ваш успіх принесе користь,

поміркуйте про те хороше, що ви можете зробити й зробите із цими грошима, і починайте чинити це сьогодні ж.

А тепер підіб'ємо підсумки: поки ви не почуватиметеся чудово через те, що маєте гроші (багато грошей), ви навряд чи їх матимете. Ваші цінності та переконання щодо коштів визначатимуть ту суму, яку ви зрештою матимете. Запевніть себе у важливості успіху. Не дозволяйте собі радіти від думки про що-небудь менше.

Нехай вас надихають ті люди, що використовують гроші як рушій для соціальних змін на краще.

Дозвольте успіху, багатству та грошам викликати у вас хороші почуття. Не дозволяйте нікому спотворювати своїми негативними поглядами цінність та важливість коштів. Нехай це бачення буде надзвичайно чітким для вас. Вірити в щось менше — це перешкоджати собі і, можливо, віднімати у світу ті подарунки, які ви могли б йому дати, але не зробили цього, адже дотримувалися помилкових та обмежувальних переконань. Прагніть змінити світ на краще, і один зі способів досягти цього — стати успішним.

Розмова з собою

Щось, що ми приховували, робило нас слабкими, аж доки ми не дізналися, що це «щось»
були ми самі.
Роберт Фрост

У кожного з нас є внутрішній голос, який повсякчас розмовляє з нами. І цей внутрішній голос зовсім не пасивний, а має власну думку щодо всіх аспектів нашого життя. Це нас або заохочує, або ж пригнічує, навіює нам думки про впевненість, надію та натхнення чи про страх, тривогу та розгубленість. Здається, для нього не існує якоїсь середини. Отже, нам важливо знати, про що говорить наш внутрішній голос.

Коли ви подумки повторюєте собі такі фрази: «Я ніколи цього не зроблю», або «Це буде для мене черговим розчаруванням», або «Ніколи все не буде таким, як треба», — то переконуєте себе в цьому та створюєте саме таку ситуацію. Тому починаєте очікувати гіршого й насправді допомагаєте цьому трапитися, адже програмуєте себе на невдачу.

Проте зовсім інший вид «розмови з собою» матиме позитивний ефект. Фрази на кшталт: «Я можу це зробити», або «Я переможець», або «Зрештою, у мене завжди все виходить» посилюють вашу віру в себе. Позитивна розмова з собою дає вам моральну міцність, це ніби внутрішня група підтримки, яка підбадьорює і заохочує вас.

Програмуйте себе на успіх

Якось я провів кілька днів із моїм другом художником. Одного ранку, прокинувшись, він сказав мені: «Сьогодні той день, коли буде зроблено сотню справ». Насправді він відставав від графіка з кількома проєктами, але вирішив, що цей день стане надзвичайно продуктивним. Отже, протягом усього дня він повторював і собі, і мені: «Сьогодні той день, коли буде зроблено сотню справ». Я спостерігав за тим, як він створював для свого розуму певні умови, муштруючи його, тимчасом як сам заклопотано переходив від одного завдання до іншого. Деякі справи потребували лише кількох хвилин, інші — пів години або й більше, однаке весь цей час він торочив свою афірмацію.

Не знаю, чи дійсно він виконав сотню справ, але до кінця дня зробив неймовірну кількість роботи, і його розмова з собою неабияк у цьому допомогла.

Ви можете говорити з собою у різноманітних ситуаціях. Просто знайдіть афірмацію, яка відображатиме те, чого ви хочете, і починайте повторювати її знову й знову, як мантру. Робіть це, їдучи за кермом, або очікуючи на зустріч, або в ліфті й навіть коли працюєте.

Один мій знайомий професійний футболіст щоразу, коли отримує м'яча, повторює собі: «Мене не зупинити... Мене не зупинити» або «Я лютий бик, я лютий бик». Коли він біжить, то подумки швидко повторює ці фрази, і, як він запевняє, це дуже йому допомагає. Мало того — його статистика підтверджує це. Щось таки спрацьовує тут, це точно!

Сем Батлер, спеціаліст із продажів у фірмі, що надає фінансові послуги, який регулярно потрапляє в десятку найкращих працівників компанії, має звичку перед зустріччю з клієнтом говорити собі: «Я збираюся зробити чудову презентацію». Він дві хвилини повторює це твердження, і в результаті його презентація виходить значно кращою.

Розповім вам один неймовірний факт, і коли ви повністю досягнете всю його значущість, він назавжди змінить вашу манеру розмови з собою: *ви почнете вірити у все, що повторюєте, якщо робитимете це доволі часто*. Постійно кажіть собі, що ви невдаха, і ви повірите в це. І навпаки, невпинно повторюйте собі, що на вас чекає чудова доля, — і саме це й отримаєте. А найголовніше те, що ви самі вирішуєте, що казати. Ми не спроможні зупинити внутрішній голос, але можемо вибрати, що він промовлятиме. Нам до снаги зробити так, щоб у нашому житті він став позитивною силою.

Скотт Адамс, який створив надзвичайно успішну серію коміксів «Ділберт», — великий прихильник афірмацій. Але замість того щоб повторювати їх подумки чи вголос, він любить їх записувати. Коли Скотт тільки починав кар'єру карикатуриста, то щодня п'ятнадцять разів писав на папері: «Я буду найуспішнішим карикатуристом у світі». Незалежно від того, що відбувалося у його житті чи наскільки був розчарований, він знаходив час для дотримання цієї практики. І це, звичайно ж, спрацювало. Карикатурист, який на початку заледве зводив кінці з кінцями, зараз і справді найуспішніший у світі. За підрахунками станом на 1998 рік він мав 150 мільйонів читачів у 39 країнах, а шалено популярна серія коміксів «Ділберт» з'явилася у понад 1500 газетах.

Попри те, викладені ваші афірмації у письмовій формі чи ви промовляєте їх уголос або подумки, принцип залишається тим самим: ви самі обираєте думки, які приймає ваш розум.

Старанно вибирайте те, що говорите собі, й будьте пильними. Негативна розмова з собою майже завжди є наслідком тимчасової невдачі або прикрого досвіду, і ми навіть не усвідомлюємо, як внутрішній голос починає говорити: «Це безнадійно» або «Я невдаха». Коли ж ми знаємо це, то вже наготові й швидко ловимо себе на цьому.

Поки мій дідусь був живий, я ніколи не втрачав нагоди попросити його розповісти мені щось про життя. Його проста, чесна, невигадлива філософія подобалася мені, та одну розмову я пам'ятаю особливо добре. Тоді йому було 103 роки. «Люди чудово реагують на заохочення, — говорив він мені, — та все ж більшість людей продовжує критикувати, намагаючись змусити інших змінитися або зробити щось краще. Чому вони не використовують більше

заохочень?» Цілковита правда, подумав я, тож не забуваймо про це, коли матимемо справу з собою. Принцип діє той самий: усім нам потрібне заохочення.

Не ставтесь надто суворо до себе, будьте собі хорошим другом. Якщо ви бажаєте тільки найкращого, заохочуйте себе якомога більше. Запитайте себе: «Які слова я можу сказати собі сьогодні, які підтримуватимуть і заохочуватимуть мене?»

«З моїм щастям...»

Скільки разів ви чули, як люди вживають вислів «З моїм щастям...», щоб знайти виправдання для якогось лиха? А чи ви коли-небудь чули, щоб хтось говорив це в позитивному значенні? Якщо ні, то ви ніколи не ходили під вітрилами з Джимом Бернсом. Джим — гуртовий продавець ювелірних виробів, а ще мій партнер у яхтингу. Ми почали використовувати цей вислів напівжартома під час плавання, і, як нам здавалося, щоразу погода була пречудова. «З нашим щастям!» — монотонно повторювали ми в один голос, і на наших обличчях з'являлися широчезні усмішки, а тим часом вітер гнав нас уперед. Згодом я став використовувати цей вислів в інших сферах життя. Щоразу, коли зі мною відбувалося щось хороше, я помічав, як казав: «З моїм щастям!» Це переросло у звичку, ритуал. Однак коли я використовував цей вислів уже впродовж кількох місяців, сталося дещо доволі цікаве. Я насправді почав думати про себе як про щасливчика, який живе пречудовим життям. Навіть не усвідомлюючи того, що робив, я став тим, кого описував собі, хоч це й було напівжартома. І тепер, повторивши цю ідею кілька тисяч разів і тим самим укорінивши її, я справді вважаю себе неймовірно щасливим, і завдяки цьому зі мною постійно трапляються чудові, несподівані речі.

Застосуйте цей метод у своєму житті й починайте експериментувати з його надзвичайною силою. Придумайте собі афірмації, які сповнювали б вас силою, і починайте їх повторювати. Підходьте до цього питання творчо й не забувайте діставати від цього задоволення. Нехай ваш внутрішній голос сам працює на вас.

Вібрація успіху

Ніщо так не сприяє успіху, як сам успіх.

Невідомий автор

Успіх — це не просто психологічна настанова, це вібрація енергії, і то дуже потужна. Ті, хто володіє нею, випромінюють ауру впевненості, яку одразу ж помічають інші люди. Окрім цього, вібрація успіху природно й без особливих зусиль з вашого боку притягує до себе ще більше успіху. Вона має імпульс і потугу, які можна знову й знову обернути на свою перевагу. Ті, хто розуміє це, при звичаються створювати та підтримувати в собі цю вібрацію.

Щоб створити таку вібрацію, вам слід просто почати визнавати себе успішною людиною. Зробити це можна, регулярно зосереджуючись на всіх своїх позитивних рисах, а також на теперішніх та минулих досягненнях. Просто зараз виділіть час, аби скласти список із щонайменше десяти своїх позитивних якостей. Не обмежуйтеся очевидними речами — вказуйте абсолютно все. Включайте до переліку такі фрази: «Я добре виконую свою роботу. Я гарно одягаюся. Я оптимістична людина. Я творча особистість». Не почувайтеся по-дурному і не думайте, що це не має жодного значення. Ваші позитивні риси такі ж реальні, як і негативні, і занадто часто ми приділяємо більше уваги саме негативній частині. Тож тепер пропоную змінити цю звичку.

Коли ви складете список, дозвольте розуму на кілька хвилин осмислити той успіх, якого ви вже досягли. Рухайтесь уперед і пишайтеся собою. Почувайтеся успішними. Виконуйте цю вправу щодня протягом п'яти хвилин — і ви почнете створювати вібрацію успіху.

Нехай успіх, здобутий як у минулому, так і в теперішньому, стане для вас потужним джерелом сили. Часто, завершуючи якусь справу, ми чудово відчуваємося протягом кількох днів або ж (якщо нам дуже пощастить) навіть тижнів. Але потім переходимо до інших справ і надто швидко позбуваємося цього почуття завершеності, крім того, навіть забуваємо, що нам узагалі вдалося це зробити. Ми відпускаємо і втрачаємо вібрацію успіху, яка виникла завдяки нашому досягненню. Це не що інше, як марнування потужної «енергії успіху». Ми можемо

знову й знову використовувати енергію, що виникла внаслідок досягнень у минулому, і отримувати чудові результати, але, на жаль, нас ніколи не вчили, як це слід робити.

Регулярно зосереджуйтесь на досягненнях, згадайте навіть те, що сталося п'ять чи десять років тому. Звісно, ви можете заперечити, що це вже минуле. Авжеж, так і є: це минуле, однак енергія успіху, що виробляється під час зосередження уваги на цьому досягненні, створюється саме в сьогоденні й допоможе вам досягти успіху в майбутньому. Тож не відкидайте її!

Навчіться співати собі дифірамби. Шукайте все, що змушує вас почуватися сильними, нездоланими, успішними та задоволеними собою. Приймайте геть усе позитивне і використовуйте це для створення вібрації успіху.

Цього тижня виділіть трохи часу й проаналізуйте свої таланти, позитивні риси, власні перспективи на ринку праці. Складіть перелік із дванадцяти причин, чому ви вважаєте, що досягнете успіху в накреслених планах. Якщо ви можете назвати дюжину причин, чому вам вдасться стати успішним, і завжди пам'ятатимете про них, вас ніколи не залякають тимчасові невдачі або ситуації, коли інші люди знеохочуватимуть вас чи збиватимуть зі шляху. Щодня звертайтеся до складеного списку, і нехай він додає вам впевненості та енергії. Долучайте до нього нові позитивні якості, які помічатимете в собі. Щоразу, коли відчуваєтеся пригніченими або переможеними, він буде вашою сіткою безпеки, яка зловить вас, коли ви падатимете.

Успіх приходить до тих, хто орієнтується на нього. Невдача ж приходить до тих, хто підсвідомо налаштовує себе на неї, нехтуючи позитивною підтримкою.

У всіх нас бувають успіхи та невдачі, усі ми перемагаємо й зазнаємо поразки. Дозвольте своїм невдачам і поразкам розчинитися у пам'яті й піти геть із вашого шляху. Забудьте про них. Але ніколи не слід забувати свої успіхи та перемоги — їх треба тримати в пам'яті й повсякчас переживати знову. Носіть їх із собою, як прапор перемоги, і нехай вони сповнюють вас силою та завжди добре служать вам.

Не панікуйте

Кажуть, що час змінює речі, але насправді ви самі повинні змінювати їх.

Енді Воргол

Шість стовпців, наведених нижче, являють собою п'ятнадцять років у житті дев'яносторічної людини. Багато хто доживає до цього віку. Мій дід помер, коли йому було 107 років, через це йому потрібно було не шість, а аж вісім колонок, аби скласти графік свого життя. Тож припустімо, що ми збираємося прожити добре, довге та здорове життя, і подивімось на нього збоку.

1	2	3	4	5	6
1	16	31	46	61	76
2	17	32	47	62	77
3	18	33	48	63	78
4	19	34	49	64	79
5	20	35	50	65	80
6	21	36	51	66	81
7	22	37	52	67	82
8	23	38	53	68	83
9	24	39	54	69	84
10	25	40	55	70	85
11	26	41	56	71	86
12	27	42	57	72	87
13	28	43	58	73	88
14	29	44	59	74	89
15	30	45	60	75	90

Де ви перебуваєте на цьому графіку? Десь посередині третьої колонки? Наприкінці другої? На початку четвертої? Обведіть свій вік і подивіться, де саме ви перебуваєте в цій таблиці. Відчуйте все своє життя. Не обманюйте себе, думаючи, що життя закінчилося, коли воно, мабуть, тільки починається, а може, ви зараз стоїте на половині шляху. Я придумав цю діаграму багато років тому, аби побачити своє життя в перспективі в дуже важкий для мене період. Це неабияк допомогло зняти той тиск, що виник внаслідок складної ситуації, та зрозуміти,

скільки часу в мене ще лишилося. Відтоді я поділився цим графіком із багатьма людьми: часом добре поглянути на своє життя у перспективі, а не губитися у щоденних дрібницях.

Просто задля розваги пропоную нанести на цю діаграму декого з тих, хто заробив величезні статки на ринку. Наприклад, Стів Джобс, співзасновник компанії *Apple Computer*, заробив свій перший мільйон, коли перебував у другій колонці. Те саме вдалося Біллу Ґейтсу з компанії *Microsoft*. Так, він здобув свій перший мільярд, коли теж «жив» у другій колонці. Однак більшість людей, які розбагатіли, досягають успіху в третій чи четвертій колонці або й пізніше. Маленький магазин електроніки Юджина Макдермотта, який із часом став компанією *Texas Instruments*, дав змогу своєму власникові заробити свій перший мільйон, коли той перебував у третій колонці. Едвін Ленд витратив роки, наполегливо намагаючись розробити самополяризаційну фотоплівку, незважаючи на глузування й недовіру людей, які торочили, що це зробити неможливо. Але йому це вдалося, і корпорація *Polaroid*, яку він заснував, принесла йому величезні кошти. Це сталося, коли він перебував у четвертій колонці графіку.

Мері Кей, домогосподарка, яка не мала професійної підготовки у сфері бізнесу, але хотіла чимось зайнятися після того, як її діти вирости й покинули дім, заснувала компанію *Mary Kay Cosmetics*, яка потім приносила їй сотні мільйонів доларів на рік. Її успіх розпочався, коли вона також була в четвертій колонці.

Полковник Сандерс, засновник мережі ресторанів швидкого харчування *Kentucky Fried Chicken*, почав пожинати фінансові лаври, уже перебуваючи в п'ятій колонці.

Тож не панікуйте й не думайте, що життя проходить повз вас. Розслабтесь і дотримуйтеся свого стратегічного плану. У вас іще вдосталь часу, щоб розбагатіти!

Ентузіазм

Людина може досягти успіху майже в усьому, до чого вона відчуває безмежний ентузіазм.

Чарльз Шваб

Слово «ентузіазм» походить від грецького слова *enthous*, що означає «натхненний», і саме це ви переживаєте, коли вас сповнює

ентузіазм — ви надихаєтесь. Усе змінюється, ваше єство якимось незбагненно отримує певний заряд, і ви виконуєте справи з упевненістю людини, яка просто не може зазнати невдачі. Ваші очі палають, слова сповнені силою, дріб'язкові щоденні труднощі й дратівливість без зусиль відкидаються вбік. Більше того, люди, які спілкуються з вами, відчувають цей запал: він вабить їх, і вони потрапляють під його вплив. Ентузіазм заразливий і майже завжди чудодійно впливає на оточення.

Якщо так і є, то чому більшість людей не користується цією потужною силою? Імовірно, це тому, що люди чекають, поки відчують цей ентузіазм, замість того щоб самотужки зробити перші кроки та створити його. Вони живуть філософією, про яку Вуді Аллен жартома казав: «Вісімдесят відсотків життя — це вміння вчасно показатися».

Ентузіазм надто важливий, щоб віддати його на ласку долі. І якщо ви хочете, щоб він працював на вас, слід активно створювати його. Коли вас надихає і хвилює те, що ви робите, ентузіазм виникає сам по собі. Це ніби мати певну місію, у якій необхідно досягнути мети. Отже, що більше натхнення та захоплення ви відчуваєте щодо своїх планів, то більше шансів, що з'явиться ентузіазм. Ви ніколи не зможете силою з'явитися ентузіазм — він сам іде зсередини, виникаючи із внутрішнього переконання у тому, що ваші дії є чимось хорошим, цінним і важливим. Джерелом цього ентузіазму стають ваші думки та переконання; позитивні, натхненні помисли про своє життя, цілі та сенс вашого існування стануть родючим ґрунтом для ентузіазму. Кожен, хто послідовно застосовуватиме на практиці дії, описані в подальших трьох списках, знатиме, як зробити так, щоб ентузіазм завжди працював на нього.

Список № 1: Десять причин, чому так чудово почуватися живим

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

9. _____
10. _____

У житті ми надто часто просто засипані різними повсякденними справами. Проте спиняйтеся щодня на кілька хвилин і міркуйте про всі ті задоволення та радощі, які дає вам життя. Складіть список і якийсь час нагадуйте собі про правдивість того, що ви написали. Визнайте, що це для вас життєві скарби: дружба, природа, мистецтво, родина, інтелектуальні стимули, пристрасть, здоров'я, свобода волі тощо. Проведіть інвентаризацію і день у день нагадуйте собі про ці речі, поки пам'ятати про них і дякувати за них не стане для вас чимось звичним.

Список № 2: Десять причин, чому іншим людям вигідно й корисно мати ваш продукт чи користуватися вашими послугами

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Нехай вас переповнює захоплення від думки про те, чому людям потрібен ваш продукт, через що у вас з'явиться непереборне бажання поділитися цим із ними. Відчуйте мотивацію від своєї місії допомоги людям, щоб дати їм можливість насолоджуватися вашим продуктом чи послугою. Якщо ви цього не робитимете, то здаватиметься, ніби ви їх обманюєте.

Тоді, під час бесіди з іншими, записані тут пункти природним чином і без особливих зусиль ставатимуть частиною вашої розмови. Особиста впевненість допоможе вам переконати й співрозмовників щодо правильності вашої точки зору. Люди повірять у те, що ви говорите, оскільки ви самі в це щиро вірите.

Список № 3: Десять причин, чому важливо, щоб у житті ви досягли успіху

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Пов'яжіть свій успіх із якоюсь більшою метою чи місією. Умотивуйтеся на успіх. Знову й знову нагадуйте собі, чому важливо бути успішним. Пам'ятайте, що ваш успіх допомагає багатьом, тоді як невдача не дасть користі нікому.

Щодня вивчайте ці списки, аж поки не запам'ятаєте, і тренуйтеся промовляти їх уголос. Ви повинні беззаперечно вірити в написане. (Якщо у вашому списку є пункти, в які ви досі не можете повірити навіть через тиждень щоденного повторення, викресліть їх із переліку й замініть чимось іншим.)

Мета цього процесу — укорінити ці пункти у свідомості.

Ентузіазм також широко відкриває наші внутрішні двері, і це дозволяє інтуїції вільно перетікати у свідомість. Перебуваючи в цьому піднесеному стані, ви помітите, що до вас регулярно приходять натхнення, нові ідеї та блискучі здогади про те, як реалізувати накреслені плани. Ентузіазм допоможе вам досягти майже всього, і ви підніметеся на висоту, яку раніше вважали недосяжною.

Можливості є всюди

Життя — це те, що відбувається з вами, поки ви зайняті плануванням інших речей.

Джон Леннон

Можливості існують скрізь — вам просто треба розплющити очі, щоб побачити їх. Але йдеться не про звичайний погляд: тут потрібні ваші внутрішні очі, інтуїція, загострена переконанням у тому, що можливості є всюди й чекають, аби ви їх помітили. Тільки-но ви станете дотримуватися цього переконання, як із подивом відкриєте для себе, що можливості дійсно чекають у найнезвичайніших місцях і в необмеженій кількості.

Дев'ятирічна дівчинка з Південної Африки знайшла один із найбільших діамантів у світі — завбільшки з маленький кулак — біля широкої пішохідної доріжки, якою щодня проходили сотні людей. Щось у тому камінці змусило дівчинку підібрати його й віднести батькові, який, працюючи в шахті, запідозрив, що це може бути щось більше, ніж просто «гарний камінець». Його підозри підтвердились, і після того як камінець розрізали та відшліфували, його оцінили в понад два мільйони доларів.

Цілком імовірно, що ви б теж не розпізнали необроблений діамант, якби побачили його. У своєму природному стані він дуже відрізняється від того камінця, який розрізали, відшліфували й приготували для оздоблення каблучки чи підвіски. Те саме стосується і, так би мовити, необроблених, «сирих» можливостей: вони зрідка схожі на відшліфовані речі, на яких кмітливі підприємці заробляють гроші.

Зрозумійте, що про можливості ви не дізнаєтеся з неонових вивісок, на яких миготітиме напис: «Я ваша можливість! Ось я тут!» Було б чудово, якби саме так і відбувалося. Але набагато ймовірніше, що вони маскуються під проблеми, труднощі або, здавалося б, несуттєві події. Можливості існують у найбільш незвичних місцях, ми їх не бачимо, бо ми не налаштовані бачити й очікувати їх.

Дозвольте поділитися з вами однією історією, що трапилася зі мною кілька років тому одного великоднього ранку. Поки моя бізнес-розпорядниця спала, я сховав у різних куточках її вітальні подарунки. Після того як вона прокинулася, я сказав, що мені здається, ніби прибігав великодній заєць і заховав тут якісь подарунки. Вона була в захваті й кинулася їх шукати, а приблизно через п'ятнадцять хвилин знайшла три подарунки й просто засипала мене словами подяки. «Це ще не всі!» — попередив я, після чого вона продовжила пошуки і знайшла ще кілька подарунків, і тоді ми вже сіли снідати. А за сніданком я немовби між іншим зауважив: «Шкода, що ти не знайшла

найкращих дарунків», і кинув на неї грайливий погляд. «Є ще?» — недовіжливо запитала вона. «Усього десять», — заявив я. Почувши це, вона негайно ж, покинувши сніданок, почала по черзі обходити ті самі місця, проте цього разу шукала всюди, зазираючи в кожнісінький куточок кімнати. Вона дивилася там, де вже шукала раніше, тільки цього разу впевнено знала, що там є ще щось. Нічого не залишилося поза її увагою, і зрештою вона знайшла їх усі. Було дуже весело, і ми ще кілька місяців сміялися з тієї події. Сьогодні ми досі зі сміхом згадуємо ту ситуацію, але з неї варто винести один важливий урок.

Коли я вперше сказав їй, що приховав для неї подарунки, вона обшукала скрізь і, знайшовши три, зупинилася на цьому. Коли я закинув, що знайдено не всі, вона продовжила шукати і, виявивши ще два, знову зупинилася, хоча знайшла половину подарунків. І лише тоді, коли я сказав їй, що подарунків усього десять, вона методично взялася до пошуків, аж доки не познаходила їх усі. Якби я нічого не сказав, вона б задовольнилася тими трьома подарунками, які виявила на початку.

А що задовольняє у житті вас? Що дає вам підказки? У що ви вірите? Якщо ви вважаєте, що можливостей не існує або ж їх дуже мало, то, найімовірніше, вам не випаде взагалі жодної нагоди. Проте якщо ви вірите, що час, у якому ми живемо, буквально переповнений можливостями, то ви шукатимете, поки не знайдете їх.

Якось на одному благодійному вечорі зі збору коштів моєму колезі дуже пощастило сидіти за одним столом із нафтовим мільярдером Джоном-Полом Ґетті. Молодий чоловік, який сидів за цим же столом, скаржився на те, що всі чудові можливості вже використані й більше не залишилося місць, де б можна було зірвати великий куш. Мовляв, якби ж то народитися на тридцять років раніше.

Джон-Пол терпляче вислухав юнака, а потім відчув потребу відповісти. Його слова варті ретельного аналізу: «Ніколи ще не було так багато можливостей для успіху, як сьогодні, — сказала ця велика людина. — Швидкі темпи розвитку технологій та різноманіття доступних продуктів і послуг відкривають перед нами можливості, які навіть складно нині уявити. Ніколи не існувало вдалішого часу, щоб заробити гроші. Часи великих змін приносять великі можливості, і ці часи великих змін настали сьогодні». Джон-Пол Ґетті помер 1978 року. Якщо він вважав, що наприкінці 1970-х років усе швидко змінювалося,

то уявіть, що він сказав би про сьогоденне ділове середовище, яке змінюється неймовірно швидко.

Перенесімося у 1998 рік. Білл Ґейтс, співзасновник компанії *Microsoft* і найбагатша людина світу, висловлює аналогічну думку: «Я вважаю, що ми живемо в прекрасний час. Ще ніколи не існувало так багато можливостей робити те, що раніше було неможливим. Це найкращий час для створення компаній та запуску нових проєктів».

У всі віки існували люди, які скаржилися на втрачені можливості. Були й ті, хто сотні років нарікав, що всі чудові можливості вже використали. Люди говорили те саме в 1920-х, 1930-х, 1940-х та 1950-х роках. Звісно, це смішно, але, схоже, в кожного покоління виникає враження, що всі хороші можливості вже прийшли й пішли. Як ви гадаєте, що вони говоритимуть про кінець 1990-х та початок 2000-х через двадцять чи тридцять років? Що не було можливостей? Кого ви хочете надурити? Станом на 1998 рік у Північній Америці налічувалося понад три мільйони мільйонерів. Як вони заробили свої гроші? Ви будете вражені. Ось троє підприємців, які здобули мільйони, знайшовши можливості та прислухаючись до інстинктів, які показали їм те, чого інші не помічали.

Кільця для пірсингу сосків, фіолетова фарба для волосся та чорна помада... Ви б і не подумали, що на цьому можна заробити гроші, але така можливість існує — ще й яка! Підлітки хочуть цього і можуть знайти такі товари в мережі універмагів *Hot Topic*. «Я одягаюся так, щоб вибісити тебе», — цей девіз прикрашає футболки, які продає мережа новомодних магазинів роздрібної торгівлі *Hot Topic* із головним офісом у Помоні, штат Каліфорнія. Там продаються різні дрібнички: кільця для сосків, штанги для пірсингу язика, фарби для волосся, футболки та сотні інших речей, які допомагають підліткам самовиразитися. *Morbid Metals* — серія ювелірних прикрас для тіла — одна з найуспішніших пропозицій цієї компанії.

Хай якими дивакуватими здаються ці товари, проте в прибутках із цього бізнесу немає анічогісінько дивакуватого: чистий прибуток *Hot Topic* за минулий рік становив понад 50 мільйонів доларів. Орвел Медден відкрив свій перший магазин у Лос-Анджелесі 1989 року. Менш ніж за десять років у нього є понад 100 магазинів, і він сподівається, що до 2007 року їх буде 500. Компанія вийшла на відкритий ринок 1996 року, і її вартість оцінювалася майже сотнею

мільйонів доларів, а особиста частка Орвела становить кругленьку суму — 10 мільйонів доларів.

Гроші можна заробити фактично на будь-чому. Як щодо того, щоб розбагатіти на неприємному запаку з рота? Саме так і зробив Ентоні Райссен. Неприємний запах із рота майже зруйнував його шлюб. Він експериментував із м'ятними цукерками, жуйками та льодяниками, але цього було недостатньо, аби позбутися смороду. Він спробував їсти петрушку, але терпіти не міг її гірконого післясмаку. Під час подорожі до рідної Південної Африки Райссен познайомився з групою хіміків, які розробили суміш насіння петрушки та соняшникової олії, яка просто-таки творила дива. Він придбав на неї ліцензію і, повернувшись до Америки, заснував компанію *Breath Asure Inc.*

Разом із дружиною Райссен придумав план, як оригінально вивести на ринок цей товар: компанія *Breath Asure* стартувала на фестивалі часнику, і продукт одразу ж став хітом. Через три роки після свого запуску компанія *Breath Asure* оцінюється 18 мільйонами доларів. Відповідаючи потребам споживача, компанія щойно випустила ще один продукт — *Pure Breath* — це версія *Breath Asure* для собак та котів. Не смійтеся — вони, мабуть, і на цьому зароблять собі статок. Отже, можливості існують скрізь.

Джефф Безос, колишній менеджер хедж-фондів, виявив, що можливості є всюди, коли залишив успішну високооплачувану роботу, аби створити одну з чудових історій успіху в інтернеті. Він заснував *Amazon.com* — віртуальну книгарню з понад двома мільйонами примірників книжок. Інноваційний маркетинг і такі функції, як чати з авторами та відгуки читачів, виявилися дуже успішними. Поєднання величезного вибору та можливості почуватися в спільноті допомогло сайту *Amazon.com*, що перебував у приватній власності, збільшити прогнозований обсяг продажів до майже 20 мільйонів доларів 1996 року. Наступного року компанія вийшла на відкритий ринок і відтоді ще багато разів давала мільйонні прибутки.

Це лише три приклади людей із мільйонів тих, які перетворили нові та незвичайні ідеї на великі гроші. Чому ж це не можете бути ви?

Перш ніж я облишу цю тему, хотів би наостанок сказати дещо про можливості (і, сподіваюся, це раз і назавжди покладе край міфу про їх відсутність). Щоразу, коли ви помічаєте, що думаєте про відсутність можливостей довкола вас, нагадуйте собі про ось цей беззаперечний

факт: є люди, які ще не народилися, але одного дня вони зароблять величезні гроші на фондовій біржі, на ринку нерухомості чи піднімуться на самісіньку верхівку тієї галузі, в якій ви зараз працюєте. Ці сміливі особистості започаткують новий бізнес, про який до того моменту ніхто й не замислювався. Це, у свою чергу, прокладе дорогу новим галузям промисловості, що створить ще більше можливостей. І процес цей триватиме вічно.

Завжди існуватимуть такі чоловіки та жінки, які ставатимуть лідерами й переможцями в бізнесі, спорті та мистецтві. Знайдуться громадські активісти, які досягатимуть неабияких результатів у боротьбі зі злочинністю, бідністю та захистом довкілля. Тож якщо вони можуть це зробити (а вони ще навіть не народилися), то що тоді казати про вас? Яке у вас виправдання? Хіба ж ви, по суті, не стартували раніше за них? Задумайтесь над цим: вони ще навіть не народилися!

Запрограмуйте свій розум на переконання, що можливості є скрізь у необмеженій кількості. Тренуйте очі та інстинкти, аби вони могли розпізнати ці можливості, коли ті з'являються. Зробіть це, і ви будете вражені тим, що відкриєте для себе.

Знайдіть свою пристрасть

Передусім: будь вірний сам собі³.
Шекспір

Нещодавнє національне опитування показало, що понад 80 відсотків працездатного населення Північної Америки не отримує насолоди від виконуваної роботи. Це вельми сумна статистика, враховуючи той факт, що робота відбирає значну частину нашого життя. До того ж цей показник не є хорошим для досягнення успіху, тому що, коли уважно поглянути на успішних людей, стане зрозуміло: їхній успіх безпосередньо пов'язаний із тим задоволенням, яке вони відчують від своєї роботи.

Насправді я дізнався про цей факт, саме коли писав цю книжку. Оскільки вона розповідає про гроші та успіх, я вирішив надіслати кожному зі своїх фінансово успішних друзів, активи яких перевищують один мільйон доларів, копію рукопису, щоб вони

поділилися власними враженнями. Закінчивши складати перелік цих людей і перечитавши імена, я раптом усвідомив, що кожен із них досяг успіху в тій сфері, де вони отримували насолоду від роботи: один із них працював у видавництві, другий був гуртовим продавцем ювелірних виробів, ще один працював у сфері законодавства, а інший ремонтував будинки тощо. Віднайшовши свою пристрасть, вони повністю присвятили себе їй і стали процвітати. Кожен із них робив те, що любив.

Це змусило мене замислитися: чи хтось коли-небудь заробляв статки, виконуючи роботу, яка була не до вподоби? Я розмірковував над цим якийсь час, і знаєте що? Ніхто не спадав мені на думку. Жодна людина. Про це варто серйозно задуматися, якщо зараз ви намагаєтесь побудувати собі кар'єру, займаючись тим, що вам не до душі.

Робіть те, що ви любите, гроші придуть слідом

Ларс-Ерік Ліндблед любить мандрувати. Подорожуючи з наплічником до найекзотичніших місць у світі, він думав над тим, що робитиме, коли нарешті повернеться додому. Ніщо не здавалося йому привабливим, аж раптом у нього виникла ідея. «Напевно, знайдуться й інші, такі самі, як я, — подумав він, — кому буде цікава подорож, сповнена різноманітних пригод. Чому б мені не започаткувати бізнес, який задовольнятиме їхні потреби?» Саме так він і зробив. Він створив власну туристичну агенцію *Lindblad Travel*, де пропонував людям мандри до різноманітних екзотичних місць — у пустелю Гобі, Антарктику, на Галапагоські острови. Люди, які працювали в туристичній галузі, запевняли, що в нього нічого не вийде. «Неможливо заробити гроші, просто пропонуючи екстремальні та пригодницькі пакети», — торочили вони майже в один голос. Це було ще до того, як екзотичні подорожі увійшли в моду. Ларс був одним із перших, хто наважився ступити на цю стежку, і зрештою досяг неабиякого успіху. Нині він задовольнив потреби 500 тисяч клієнтів і його туристичний бізнес процвітає. Тож ось урок для тих, хто прагне йти за своєю мрією: справжній ключ до успіху Ліндбледа полягає в тому, що він обрав справу, яка захоплювала його та в яку він вірив.

Пітер Мур ненавидів свою роботу менеджера банку. Хоча йому подобалося спілкуватися з людьми, він відчував, як в'язне в обраній

ним професії і просто не використовує своїх талантів на повну. А йому хотілося більшого. Збагнувши, що навички спілкування з людьми чудово підійшли б для продажу товарів та послуг, він замислився про кар'єру у сфері торгівлі. Проте чим торгувати? Аж ось одного дня, коли він займався справами жінки, чоловік якої нещодавно помер, його раптом осяяла думка. Чому б йому не продавати страхування життя?

Досвід роботи Пітера менеджером у банку навчив його працювати з сім'ями, які лишилися без належної фінансової підтримки. Він був переконаний у важливості цієї послуги і захоплено почав вивчати всі наявні страхові компанії, щоб побачити, у якої з них політика найкраща. Прийнявши рішення, він підійшов до менеджера з продажу й розповів йому про те, що він зробив і чому хоче продавати у цій компанії страхування життя. Його одразу ж узяли на цю роботу.

Протягом року Пітер став одним із найкращих продавців, а згодом отримав посаду регіонального менеджера з продажу на всьому Західному узбережжі. Він досяг успіху, бо знайшов для себе справу, яка відповідала його переконанням: те, що вважав правильним. Він знайшов свою пристрасть.

Стівен Сендлер вважав, що гірчиця його бабусі — найкраща у світі. Ніщо інше, що він коли-небудь куштував, навіть не наближалось до цього смаку. Те саме говорили всі, хто гостював у його будинку й куштував цю гірчицю. Одного разу йому на думку спала шалена ідея. «Чому б не розлити її у банки й не почати продавати?» Та потім виникли сумніви. «У продажу вже є сила-силенна марок гірчиці. У мене немає реального досвіду ведення бізнесу. За місце на полицях магазинів ведеться жорстка конкуренція. Чого раптом вони даватимуть шанс якомусь невідомому продукту?» Були ще сотні інших причин, чому цього не слід робити. Але Стівен щиро вірив, що гірчиця його бабусі найкраща, і ця думка не давала йому спокою. Тож він вирішив спробувати.

Стівен закрутив дванадцять баночок, роздрукував кілька етикеток і пішов до кількох місцевих гастрономічних магазинів. Він розповів їм, що вже має компанію, яка виробляє гірчицю, і запропонував безкоштовну банку гірчиці на пробу. На його велике здивування, один із магазинів замовив у Стівена 120 банок.

«Шість банок за годину, — сміявся він, — я й гадки не мав, що зможу виконати своє перше замовлення». Він почав виготовляти

гірчицю на власній кухні, і врешті-решт процес виробництва заповнив весь дім. Згодом йому довелося переїхати до більшого приміщення. Гірчиця *Sandler Mustard* сьогодні продається в гастрономічних магазинах по всій країні, а маленька компанія Сендлера, яка тільки починає зростати, тепер коштує понад два мільйони доларів. Стівен Сендлер знайшов власну пристрасть — гірчицю — і перетворив її на справу свого життя.

«Люди, які ставлять собі за мету просто заробити гроші, зазвичай так і не досягають її», — каже Джеррі Вайт, професор підприємництва Університету Торонто, Канада. А він знає, про що говорить, адже займається вивченням діяльності успішних підприємців і викладає іншим переможні стратегії; думка, якою наскрізь пронизане все його дослідження, полягає ось у чому: знайдіть товар або послугу, у які ви віритимете всім серцем, адже без цього вам не вдасться досягти успіху.

Яке у вас покликання? Які галузі вам найбільше до вподоби? Як знайти джерело прибутку, що годуватиме вас та даватиме задоволення?

Почніть з елементарної віри в себе. Проаналізуйте свої активи та сильні сторони, а потім подивіться, як найкраще ними скористатися. Часто-густо саме брак упевненості в собі змушує нас залишатися там, де нам не подобається. Якщо це так, тоді почніть виконувати щоденну програму, спрямовану на формування впевненості в собі, і нехай це стане вашим першочерговим завданням. А щойно ви досягнете поставленої мети, ваші перспективи теж зміняться.

Хто я? Які в мене можливості?

Ви можете аналізувати про себе як батька чи матір, дружину або чоловіка, працівника компанії або посадовця, проте це лише частина того, ким ви є. Які ваші можливості крім цього? У вас є здібності та сильні сторони, також є природні нахили до певних предметів, тоді як інші теми вас не цікавлять. Один вид діяльності дає вам задоволення, водночас інша діяльність неприємна й нецікава. Насправді ви доволі унікальна особистість, і ця оригінальність може стати вашим компасом. Довіртеся їй, нехай вона веде вас у житті.

Нагадайте собі, що ваша підсвідомість сильна і виступає вашим провідником. Щодня звертайтеся до неї, доручайте їй знаходити відповіді на запитання.

Складіть такі списки:

- Занотуйте всі види діяльності, які дають вам задоволення.
- Перелічіть свої розумові здібності та сильні сторони, минулі й теперішні досягнення.

• Запишіть вибір, який ви зробили б для себе, якби мали вдосталь грошей, а також цікаві для вас професії, незалежно від того, чи вважаєте ви, що маєте талант або можливість присвятити себе їм.

Нехай ваш розум буде готовий прийняти нові варіанти й можливості. Наважтесь мріяти, адже немає меж, окрім наявних у вашій свідомості.

Як сказав медіамагнат Руперт Мердок, хоробрим доля допомагає⁴.

Вибір способу заробляння на життя є, мабуть, найважливішим з усіх наших рішень, але часто ми приділяємо цьому питанню найменше уваги. Іноді ми відчуваємо, що повинні піти на цю роботу через якісь фінансові аспекти або ж обираємо професію тому, що вона має «чудові перспективи», коли насправді в нас не лежить до цього серце. Коли ви усвідомлюєте, скільки у вас є варіантів, стає прикро та зрозуміло, що таке рішення приймати не потрібно. Безумовно, у якийсь період, протягом якихось кількох місяців або й років, перед вами може постати потреба працювати над тим, що вам не подобається, аби тільки звести кінці з кінцями, виплатити борги або ж просто розпочати власну справу, однак завжди виникатимуть нові можливості, якщо ви відкриєтеся і з готовністю приймете їх. Не слід недооцінювати себе — ви заслуговуєте більшого, ніж просто «якоїсь там» роботи.

Жодна сума грошей, хоч якою б великою вона була, ніколи достатньою мірою не компенсує того, що ви працюєте на важкій та нудній роботі, яка краде у вас душу або заважає здійснити свою мрію. Згадується одне старе прислів'я: «Поспішаючи заробити на життя, не забувайте прожити його». Будьте сміливими: наполегливо йдіть у тому напрямку, куди веде ваша пристрасть.

Саме так і зробив Домінік Ченг. Затятий гольфіст, він часто відчував провину за те, що ставить гольф вище за сім'ю. Він підозрював, що так само почуваються і мільйони інших гольфістів. Тож 1992 року він звільнився з *Bank of New York*⁵, де працював старшим віце-президентом, аби прислухатися до інстинкту й піти за своєю пристрастю. Відтак зібрав гроші для заснування компанії *Family Golf Centers Inc.* Основний принцип його бізнес-плану полягав ось у чому:

заохочуйте гольфістів приходити до центрів разом із дітьми та другою половинкою. Кімнати дозвілля, перекусні, ресторани, мінігольф мали зацікавити всіх, хто приходив сюди, — чоловіків, жінок, молодь та людей похилого віку. Перший створений центр мав шалений успіх, і незабаром відкрилися й інші. Сьогодні компанія Домініка вийшла на відкритий ринок, і три мільйони акцій коштують близько 100 мільйонів доларів. Непогано, як для шести років роботи (чи краще сказати — шести років пристрасті).

У кожного є власне конкретне покликання чи місія. Його не можна замінити чимось, та й інші люди не можуть зробити цього за вас. Завдання кожного — розкрити свою унікальність і знайти можливість її реалізувати.

У житті повно альтернатив і можливостей, тому слухайте своє серце, прислухайтеся до інстинкту. Знайдіть щось таке, що викликатиме у вас пристрасть, і присвятіть себе цьому. Саме тут і криється ваша можливість самореалізації та внеску в цей світ.

Джозеф Кемпбелл влучно зазначив: «Ваше фізичне єство знає, що це [переслідування своєї пристрасті] — спосіб відчувати себе живим у цьому світі й дати світові те найкраще, що ви можете йому запропонувати. На кожного з нас чекає свій життєвий шлях, і щойно ми станемо на нього, як перед нами відкриваються двері, які раніше були зачинені й не відкривались ні перед ким».

«Кожне покликання велике, якщо в гонитві за ним ми докладатимемо великих зусиль», — сказав Олівер Венделл Голмс. Незалежно від того, що ви робите — продаєте страхування життя, проєктуєте будівлі, керуєте компанією, пишете книгу, просуваєте нові продукти або стрижете волосся, — знайдіть у цій справі пристрасть і насагу. Якщо вам це вдасться, ви досягнете такого успіху, якого не мали раніше. Ідіть за своєю мрією, довіряйте інстинктам. Знайдіть щось таке, у що зможете щиро повірити, і цілковито віддайтеся цій справі. Робіть те, що ви любите, а гроші придуть слідом.

¹ Глобальне село — термін, який вказує на те, що завдяки надшвидкостям і сучасним інформаційним технологіям у світі немає кордонів, усе таке близьке й доступне, наче в селі. (Тут і далі прим. перекл.)

² Тут і далі цитати зі Святого Письма подано за перекладом І. Огієнка.

³ Трагедія «Гамлет», дія I, сцена III. Переклад Михайла Рудницького.

⁴ Латинська приказка.

⁵ Найстаріший банк США.

Частина II. Дія

Пробудження в добу інформації

Тоту, в мене таке враження, що ми більше не в Канзасі.
Дороті (з книги «Чарівник країни Оз»)

Ми живемо в один із найзахопливіших періодів, який коли-небудь був відомий цивілізації. Футурист Лоренс Френк казав: «Сьогодні ми переживаємо події, які ще впродовж кількох століть ретельно вивчатимуть учені і які, без сумніву, описуватимуть як чи не найбільш натхненні та творчі дні в історії людства». Ми навіть дали ім'я цьому дивовижному часу — «ера інформації», і це дещо більше, ніж просто вислів. Цей час складається з мільйонів подій, що відбуваються одночасно, і вони змушують нас переосмислювати та змінювати те, як ми працюємо й живемо. Це період приголомшливих і кардинальних змін.

Просто неймовірно, як швидко все відбувається. Сьогодні ви можете долетіти з Нью-Йорка до Лондона на лайнері «Конкорд», перетнувши Атлантику всього за три години, водночас надсилаючи електронний лист до свого офісу та спілкуючись із дружиною по мобільному телефону, хоча тим часом ви подорожуєте зі швидкістю, яка перевищує швидкість звуку. І що вражає, то це те, що ми сприймаємо все як належне.

Технологія переосмислює наше життя, і це відбувається вкрай стрімко. Таке безпрецедентне зростання кількості інформації й технологій, що ґрунтуються на наших знаннях, розширюється з геометричною прогресією. Зміни стаються за наносекунди, і вони скрізь.

Корпорація AT&T опрацьовує приблизно три мільярди транзакцій на годину. Щодня на світових фондових біржах через інтернет здійснюється понад 100 мільйонів торгів. У нас є 250-канальне телебачення. Мікропроцесори працюють із мільярдом циклів за секунду. Мікрочип завбільшки з ніготь на великому пальці може зберігати стільки ж інформації, скільки й бібліотека. Забудьте про набір тексту на клавіатурі — сьогодні комп'ютери активуються голосом, вони виконують ваші усні вказівки, ба навіть тепер вони здатні розпізнавати ваш голос і не працюватимуть, якщо він не буде їм знайомий.

Глобальні системи позиціонування (GPS), які послуговуються супутниковими приймачами для визначення місць і які спершу використовував лише Департамент оборони США для відстеження пересування військ, можна побачити на вітрильних суднах. Планується, що електронні мапи будуть стандартним обладнанням автомобілів. Незабаром вони цілком можуть стати такими самими маленькими й буденними, як і наручні годинники.

Біологи розшифрували генетичний код і тепер розуміються на мові генів. За допомогою нової технології та набутих знань вони можуть здійснювати сплайсинг генів, клонувати біологічні види, створювати нові антитіла та викликати мутації, і це лише початок. Винайдені на замовлення віруси, клітинна трансплантація, штучні залози та органи — все це чекає на нас попереду.

Десь упродовж цього десятиліття ми раптом помітимо, як живемо в майбутньому. Його прихід захоплює і водночас приголомшує. Захоплює він через величезні можливості, які перед нами відкриваються, а приголомшує через те, що вимагає переосмислення, хто ми є і куди йдемо. Старі правила більше не діють.

Скажімо, ідея однієї професії на все життя стала такою ж застарілою, як і дисковий телефон (ще пам'ятаєте його?). Кожен, хто прагне йти в ногу з цими змінами та скористатися новими можливостями, які вони створюють, повинен переосмислити саме поняття роботи. Вижити й процвітати в новому тисячолітті означає змінюватися, навчатися і відкривати себе знову й знову. Письменник Елвін Тоффлер висловився з цього приводу ще категоричніше: «У ХХІ столітті неграмотними будуть не ті, хто не вміє читати й писати, а ті, хто не вміє навчатися, розучуватися та перевчатися».

Ідея Чарльза Дарвіна «виживання найбільш пристосованих» сьогодні є не менш актуальною, ніж завжди. Однак спершу дозвольте мені розвіяти хибну думку більшості про те, що саме він мав на увазі, коли говорив про «виживання найбільш пристосованих». Під «найбільш пристосованими» Дарвін не мав на увазі найсильніших або тих, що домінують, як це заведено вважати. Він мав на увазі, що організм пристосовується до навколишнього середовища, коли він виживає та успішно розвивається. А найкраще пристосовується організм, здатний адаптуватися і використовувати власні сили для вирішення поставлених перед ним викликів.

Якщо ми маємо бути найбільш пристосованими на ринку, що так швидко сьогодні змінюється, нам слід ретельно переосмислити наявну ситуацію і почати оснащувати себе новими талантами й навичками. У ХХІ столітті найбільш пристосованими будуть ті, хто зможе адаптуватись і змінюватися, ті, хто знатиме, де знайти необхідну інформацію та засвоюватиме нові навички так швидко, як це буде потрібно.

Знання — справді сила, а в наші часи це твердження стало ще актуальнішим. Поведінковий психолог Томас Спенсер якось зазначив: «Сьогоднішньому середньостатистичному працівникові впродовж своєї кар'єри, мабуть, доведеться разів п'ять перевчатися». І він, певно, навіть значно недооцінив цей показник. Маршалл Маклуен висловився інакше: «Майбутнє роботи тепер полягає не в зароблянні на життя, а у вивчанні життя».

Ви чуєте ці слова постійно фактично у всіх галузях, і основне послання звучить гучно й чітко: «Опанування нових навичок — це ключ, який відкриє двері до можливостей майбутнього».

Якщо це дійсно так (а саме на це все і вказує), то найважливіше питання, яке ви можете поставити собі: «Чого мені слід навчитися?» І запитайте це в себе вже сьогодні. Якщо ви так зробите і при цьому діяти будете розумно, то будете готові до того величезного різноманіття можливостей, яке приносять зміни. Ви не тільки виживете — ви досягнете колосального успіху!

Вибір

Саме вибір, а не випадок визначає нашу долю.

Невідомий автор

Чи усвідомлюєте ви повністю ту незліченну кількість виборів, які вам щодня доводиться робити? Напевно, ні. Мало хто з нас коли-небудь зупиняється бодай на мить, аби замислитися над тією безліччю варіантів вибору, що в нас є. Занадто часто ми потрапляємо в тенета рутини й відчуваємо, як нинішні обставини обмежують та накладають на нас певні рамки. Це все доволі прикро, адже проблема полягає не у вашій життєвій ситуації, а у сприйнятті цієї ситуації. Запевняю вас (навіть не знаючи особисто), що ви маєте безліч варіантів вибору, які

могли б кардинально змінити ваш життєвий шлях. Я знаю це, бо в кожному житті знайдеться сила-силенна варіантів вибору та опцій на кожную окрему одиницю часу. Просто зараз у вас є вибір, який, коли ви пристанете саме на нього, виведе на шлях до успіху та щастя. Повністю усвідомте багатоманіття наявних варіантів вибору — і ви автоматично станете насолоджуватися новим відчуттям свободи у своєму житті. Ви можете почати з усвідомлення того, що сам вибір є однією з фундаментальних основ вашого життя.

Спиніться на мить і подумайте над тим вибором, який ви вже зробили в житті. Ви обрали місце, де живете, свою сьогодишню професію, друзів, із якими спілкуєтесь. Ви вибрали стиль одягу і те вбрання, у яке вдягнуті зараз. Ви зупинили свій вибір на прочитанні конкретно цієї книги й вирішили зробити це зараз. Бачите — у вашому житті є значно більше варіантів, ніж ви уявляєте. Насправді ваше життя сповнене варіантів вибору. Деякі з них ми старанно обмірковуємо; більшість же — обираємо на підсвідомому рівні, навіть не розуміючи цього. Хитрість полягає в тому, щоб усвідомити вибір. Здатність обирати собі життя і керувати ним не слід сприймати як належне й залишати поза увагою. І все ж прислухайтесь до того, що зазвичай говорять люди (скидається на те, наче в них взагалі немає свободи чи можливості вибору):

«Я мушу йти на зустріч у ці вихідні».

«Я мушу залишатися вдома й доглядати за дітьми».

«Я змушений працювати на роботі, яка мені не подобається».

«Я мушу піти в магазин і купити хліба».

«Я змушений сплачувати іпотеку щомісяця».

«Я мушу... Я мушу... Я мушу...»

Скільки разів ви це чуєте? Скільки разів на день ви самі це говорите? Переважно це відбувається несвідомо, але ж має певні наслідки. Ви програмуєте розум на переконаність у тому, що у вас немає вибору, що ви змушені робити щось, чого не хочете. Таке укорінене переконання є дуже небезпечним, тим паче що це неправда. Усе, що ви робите, — це ваш особистий вибір.

«Я мушу йти на зустріч у ці вихідні» — насправді це означає, що ви обрали для себе піти на зустріч, яка відбудеться цих вихідних. «Ні, — можете заперечити ви, — я зовсім не хочу цього робити, але присутність є обов'язковою для всіх. Я мушу йти».

Ні, саме ви зробили цей вибір і вирішили туди піти. У вас була можливість не йти: може, для цього треба було б зателефонувати своєму начальникові та пояснити, чому вас не буде, вигадати для цього якусь причину.

Ви могли подзвонити й сказати, що захворіли, могли звільнитися — вибір є завжди.

Тож вам слід казати: «Я обираю для себе йти на зустріч, це краще, ніж пояснювати, чому я цього не зробив» або «Я обираю для себе йти на зустріч, а не ризикувати й чекати, що ж буде, якщо я не піду». Але насправді ви вирішили піти незалежно від причини — просто це був вибір, і ви зробили його.

Дозвольте переказати вам одну розмову, яка відбулася нещодавно на моєму семінарі з однією зі слухачок.

— Я мушу залишатися вдома й доглядати за дітьми, — сказала вона.

— Ви мусите?

— Так, вони ще не ходять до школи. Одній дитині чотири роки, другій — два. Я мушу сидіти з ними вдома.

— У вас є вибір: ви можете віддати їх до дитячого садочка, чи не так?

— Ми з чоловіком вважаємо, що в такому ранньому віці дітям потрібно постійно перебувати поруч із батьками, тому я мушу залишатися вдома.

— Я поважаю ваше рішення, але насправді це і є вибір. Ви обрали для себе залишатися з ними вдома.

— Так, саме це я і сказала.

Це зовсім не те, що вона сказала, і не те, що перейняла від неї її підсвідомість.

Важливим є те, як ви сприймаєте ситуацію, якою вона постає у вашій підсвідомості. Це не просто відтінки значень, а питання того, що ви укорінюєте у підсвідомості. Усвідомлювати свій вибір та умисно обирати щось — це геть інше, ніж повільно рухатися, підсвідомо думаючи, що в житті у вас немає варіантів. Перша ситуація збадьорює та сповнює силою. Друга — обмежує і викликає почуття безпорадності та бездіяльності. На жаль, більшість із нас за звичкою обирає другий варіант. Але ми маємо вибір — можемо змінити цю звичку. Ми не мусимо залишатися бездіяльними, а можемо вибрати для себе нові звички сприйняття дійсності.

Щоразу, коли ви помічаєте, як думаєте чи говорите «Я мушу...», спиніться на мить і свідомо виконайте маленьку вправу, всього на одну хвилину. Проаналізуйте варіанти свого вибору. Скільки їх є? Зверніться до своєї уяви. Упродовж хвилини придумайте стільки варіантів, скільки зможете, підійдіть до цього питання творчо, отримуючи від процесу задоволення. Зверніть увагу, як поява нових варіантів вибору буквально за лічені секунди додає вам сил і енергії. Аж раптом ваше «мушу» стає... «я обираю».

Наприклад, ви вловили себе на тому, що сказали: «Мушу піти в магазин і купити хліба». Тепер розгляньте варіанти вибору: ви можете повернутися до холодильника, перевірити, що там є, і вирішити зробити не бутерброди, а щось інше; ви можете сказати рідним, що сьогодні у вас розвантажувальний день; ви можете замовити їжу додому чи піти в ресторан; можна зателефонувати подрузі, запросити її на гостину і попросити зробити послугу — дорогою до вас купити хліб. Отже, варіантів існує безліч. Потім зважте їх усі, і якщо ви досі хочете піти в магазин і купити хліба, то перефразуйте своє твердження. «Мій вибір — піти в магазин і купити хліба». Як ця практика допоможе змінити вам життя? По-перше, якщо кожній дії передуватимуть слова «мій вибір», то у вас виникне відчуття, що ваше життя повне виборів, і насправді так і є. По-друге, це розкриє вам очі на безліч інших варіантів та опцій, яких ви раніше не бачили. Ви помітите, як стали креативнішою, сміливішою та ризикованішою людиною. Виконуйте цю вправу щодня, і вона достоту змінить ваше життя.

Цілі

Життя — це або захоплива пригода, або ж ніщо.
Гелен Келлер

Я люблю ходити під вітрилами. У мене є прекрасна десятиметрова дерев'яна шхуна, яку власноруч побудував мій друг, один із найкращих майстрів усього Західного узбережжя. Я виходжу на ній у плавання, щойно випадає така нагода. Інколи беру судно вдень і просто обходжу на ньому гавань, пливу вперед і назад, насолоджуючись сонцем

і вітром, що дме мені в обличчя. Я не прямую в якесь певне місце, а просто пливу, аби дістати задоволення від самого плавання.

В інші дні я їду в плавання на тиждень або й більше, інколи навіть на місяць-два. У такому випадку в мене є чітко визначене місце прибуття. Щоранку я ретельно вивчаю мапи, перш ніж почати, і тоді вже прокладаю свій курс на цей день. Я керую шхуною, вибираю і ставлю вітрила відповідно до вітру, корегую курс і вношу в свої дії необхідні зміни. На своєму шляху уважно стежу за орієнтирами: тут риф, там острів. У кожному пункті мандрівки визначаю, де я є і куди прямую. Не уявляю навіть, що це можна робити якимось іншим чином. Уявіть, що ви пливете без карт і без курсу, просто з надією і рішучістю, що таки кудись потрапите. Як же це смішно! Та проте саме це ми й робимо, коли мандруємо життям: сподіваємося і прагнемо найкращого, але не ставимо перед собою жодних цілей для досягнення бажаного. Чи варто дивуватися, що ми не потрапляємо в потрібне місце?

«Причина, через яку більшість людей не досягає цілей у житті, — доволі сухо зауважує письменник і лектор Деніс Вейтлі, — криється в тому, що вони взагалі не мають жодної мети». Усі хочуть бути здоровими, щасливими, успішними та ще мають сотню бажань, але не всі мають цілі й орієнтири, як цього досягти.

Чи схожі ви на Алісу з Дивокраю?

У книзі Льюїса Керрола «У задзеркальній країні», яка вже стала класикою, є сцена, де Аліса геть загубилася і не знає, в який бік їй повернути, тож вона просить про допомогу Чеширського Кота, що зручно вмовстився на гілці дерева.

— Скажіть мені, будь ласка, куди мені звідси йти? — запитала Аліса.

— Це залежить від того, куди ти хочеш потрапити, — відповів кіт.

— Загалом, для мене це не так уже й важливо, — мовила Аліса.

— Тоді не так і важливо, куди ти підеш, — зауважив кіт.

— Тільки б потрапити кудись, — пояснила Аліса.

— О, безсумнівно, так воно й буде, — посміхаючись, проказав кіт.

Мені дуже подобається цей уривок. Він такий абсурдний, проте з дивовижною точністю нагадує нам, як ми часто проживаємо власне

життя. Ми припускаємося прикрої помилки, коли плутаємо важку працю і заклопотаність із досягненням поставлених цілей. Ми вважаємо, що якщо наполегливо працюємо, то повинні рухатися вперед. Але важка праця і спроби рухатися вперед без конкретних, чітко визначених цілей, які допоможуть нам дістатися туди, означатиме, що ми дивимося на цей світ крізь рожеві окуляри. І що раніше ми це визнаємо, то краще.

Чого ви хочете від життя?

Чого ви хочете від життя? Ви знаєте відповідь на це запитання? Якщо ви не впевнені щодо відповіді, то, мабуть, настав час для серйозної саморефлексії. Кожен із нас у певний період свого життя має зупинитися і проаналізувати, де ми є і куди прямуємо, щоб переконатися, що напрямок нашого життя — саме той, який потрібен.

Цілі, які ви ставите перед собою, визначатимуть обставини та ситуації, з якими ви зустрінетесь у житті. Пам'ятаючи про це, робіть вибір мудро й намагайтеся досягнути того, що близьке вашому серцю. На цю тему є гарне висловлювання: «Один чоловік піднявся драбиною успіху лише для того, щоб побачити, що вона була приставлена не до тієї стіни». Не робіть у своєму житті неправильного вибору. Обрані цілі повинні відображати вашу пристрасть, інстинкти, власне бачення.

Одна поетеса якось сказала:

Один корабель іде на схід,
Інший на захід пливе,
Услід їм той самий дме легковій.
І саме вітрила, а не борвій
Вкаже шлях певний твій.

Саме ваші накреслені цілі ставлять для вас вітрила й визначають напрямок руху.

Якщо вам здається, що ви не можете визначитися щодо цілей, то впродовж щонайменше місяця приділяйте цьому питанню пів години на день. Залиште собі цей час і не поспішайте. Щодня складайте список із п'яти найважливіших речей, яких ви прагнете досягти у своєму житті. Причина, чому я кажу, що робити це треба щодня, полягає в тому, що ваш список змінюватиметься день у день. Деякі

речі здаватимуться важливими сьогодні, але зовсім порожніми наступного дня. Інші ж пункти переходитимуть з одного списку в інший. Виконуючи цю вправу протягом місяця, ви зможете відокремити тимчасові бажання від тих, які для вас справді важливі.

Існує ще один дієвий метод. Уявіть, що вам дев'яносто років і ви озираєтеся на пройдене життя. Що б ви хотіли побачити з того, що трапилося з вами за цей час? А що ви не зробили й через це найдужче шкодуєте? Ця вправа допоможе вам отримати чітке уявлення про те, що ви насправді хочете зробити в житті.

Ставте великі цілі

Коли багато років тому я тільки розпочинав перший лекційний тур Австралією, то на власному досвіді переконався у силі великих цілей. Перебуваючи в Таїланді, я зателефонував австралійській промоутерці, яка організовувала тур. Ми домовились, що за свою роботу вона отримає 20 відсотків прибутку. Я мимохідь зазначив, що, на мою думку, вона мала б заробити десь 10 000 доларів на місяць плюс витрати. Я вважав, що вона буде дуже задоволена цим. Ви можете уявити моє здивування, коли вона сказала, що цього недостатньо — мовляв, їй потрібно отримувати щонайменше 20 000 доларів на місяць, і саме на це вона й розраховувала.

Я не знав, що й сказати. Мені була відома реальна ситуація, тож я розумів, яку суму ми мали б заробити. Я вже багато років крутився в цьому бізнесі, і для того, щоб вона заробила 20 000 доларів на місяць, мені довелося б збільшити суму свого заробітку більш ніж удвічі порівняно з тим, що я отримував раніше. Я знав, що це неможливо.

Я боровся з цією думкою впродовж кількох днів. Які в мене були варіанти? Я міг би заплатити їй більше та взяти собі менший відсоток, або ж вона могла б погодитися на 10 000 доларів. Зрештою, це ж величенька сума як для зарплати. Нічого не складалося до купи, аж доки я не збагнув, що, ймовірно, в Австралії я дійсно зможу заробити більше, ніж очікував.

Я ніколи не забуду того моменту, коли ця думка осяяла мене, відзначивши переломну мить у моєму житті. Сонце сідало за обрій, я прогулювався пляжем, коли раптом подумав: чому б мені не заробити

вдвічі більше? Це стало б ідеальним вирішенням проблеми. Досі я вважав, що це неможливо, але щось усередині мене промовило, що це цілком імовірно. І коли ідея заробити вдвічі більше грошей перетворилася в моїй свідомості на реальну можливість, я відчув такий заряд бадьорості, якого не було ще ніколи. Я почувався сильнішим за сонце, що сідало за небокрай. Я зовсім неочікувано, якось по-новому відчув себе живим.

Протягом наступних двох тижнів під час прогулянок пляжами мій розум повсякчас переповнювали нові думки, нові способи маркетингу свого туру, нові плани. Те, що було абсолютно неймовірним два тижні тому, зараз стало не тільки можливим, а й навіть цілком здійсненним — за умови, що я дотримуватимуся плану. Я не міг повірити в ці карколомні зміни.

Ми приїхали до Австралії, і я провів найуспішніший лекційний тур за всю кар'єру. За цей місяць моя промоутерка отримала свої 20 000 доларів, а я заробив стільки грошей, скільки ще ніколи не заробляв у житті.

Проте я здобув щось значно цінніше за гроші: дізнався, що можливості відкриваються перед вами тоді, коли ви самі відкриваєтесь їм. Я досягнув це не як концепцію, а як реальність, і особисто став свідком того, як це чудодійно спрацювало в моєму випадку. Великі цілі мають імпульс і силу, що дають вам засоби для їх досягнення. Не гайте часу, запитуючи себе: «Як я це зроблю? Як це станеться?» Просто прийміть рішення зробити це, а потім побачите, як ідеї та плани самі незабаром прийдуть до вас.

Патанджалі, автор праці «Йога-сутри» й один із засновників йоги в стародавній Індії, висловився про це так: «Коли вас надихає якась велика мета, якийсь чудовий задум, ваші думки розривають усі кайдани. Ваш розум долає обмеження, а свідомість розширюється в усіх напрямках, утворюючи новий великий і чудовий світ. Бездіяльні сили, здібності й таланти оживають — і ви виявляєте в собі людину, значно прекраснішу за ту, якою ви мріяли стати».

Працюйте з розумом, а не насилу

Якби ми робили все, на що здатні, то буквально здивували б самих себе.

Томас Едісон

Щодо роботи існує одна поширена помилка, яка є причиною великої плутанини та невиправданих труднощів, а саме: що важче ви працюєте, то успішнішими станете.

Якщо ви в це вірите, то для досягнення успіху вам потрібно буде працювати ще більше. Саме цим сьогодні й займається більшість людей протягом усього життя. Вони беруть на себе більше проєктів, довше працюють, нехтують сім'ями та здоров'ям і в процесі переживають від цього стрес. По суті вони так важко працюють, що навіть не мають шансів на успіх. А звідки тим шансам узятися? Сама передумова вже є цілком хибною.

Зупиніться на хвилину й замисліться над цим. Якщо твердження «що важче ви працюєте, то успішнішими станете» правдиве, це мало б означати, що найпрацьовитіші люди — найуспішніші. Проте озирніться довкола: у нашому суспільстві найменшу платню зазвичай отримують ті люди, які працюють найважче. Чому так?

Хіба письменник, який написав двадцять книжок, обов'язково заробить більше грошей, ніж той, хто написав дві? А що, коли жодну з цих двадцяти книг не опублікують? А якщо обидві книжки другого письменника стануть бестселерами? Хіба видавця, читача чи рецензента хвилює, наскільки важко працює письменник? Хіба це вирішальний чинник? Невже книжка, на написання якої пішло десять років, завжди вийде кращою за ту, яку написали без особливих зусиль за три місяці, відчувши порив натхнення? Якщо я працюю важче за Білла Гейтса, то чи стану я успішнішим за нього? Якщо ви працюватимете важче та довше за мене, то чи досягнете більшого успіху? Невже важка праця насправді є чарівною формулою успіху?

Настав час прокинутися і стягти кайдани цього дуже шкідливого переконання. Час усвідомити, що працювати треба не насилу, а з розумом!

Ніколи не треба вимірювати, наскільки важко ви працюєте, — таке вимірювання безглузде. Якщо ви важко працюєте, це може вселити у вас віру в ефективність вашої роботи. Вимірювати слід те, наскільки розумно ви працюєте. Запитайте себе: «Чи використовую я свій час і ресурси якнайкраще?», «Я працюю розумно чи просто важко?» А зараз пропоную розібратися, як відрізнити одне від іншого. Ніколи не плутайте ці два поняття.

Розповім вам одну історію з дзен-буддизму про учня, який прийшов до дзен-майстра й запитав: «Що таке дзен?» Майстер відповів: «Коли ми працюємо, то працюємо. Коли ми їмо, то їмо. Коли ми сидимо, то сидимо. Коли ми спимо, то спимо. Це і є дзен».

«Але ж хіба не всі це роблять?» — запитав студент. «Ні, — відповів учитель. — Для цього потрібна практика».

Щоб працювати з розумом, також треба практикуватися. Ніколи не плутайте просте вкладання часу в щось і ефективну роботу. Якщо ми проводимо в офісі дванадцять годин, то гадаємо, що ці дванадцять годин ми працювали. Ми відчуваємося задоволеними або виснаженими, залежно від нашої точки зору, та чи працювали ми розумно? Мабуть, якби ми були організованими, розслабленими й перебували в стані потоку⁶, то могли б виконати ту саму роботу за шість годин, і це цілком можливо.

Якщо продавець збуває найбільшу кількість товарів, чи означає це, що він виконує роботу найкраще? Хіба все залежить від кількості зроблених ним дзвінків? Чи завжди ефективніше буде зробити двадцять дзвінків для продажу товару, аніж п'ятнадцять? А як щодо визначення вашого потенційного клієнта? Скільки часу ви провели з клієнткою, вислуховуючи її занепокоєння та пояснюючи переваги вашого товару або послуги? Ви були розслабленими, впевненими, у стані потоку чи просто виконували звичні для вас дії? Наскільки добре ви проаналізували ситуацію і підготувалися до неї? Можливо, ви хвилювалися через особисті справи й не могли через це нормально працювати. Напевне, ви працювали насилу, а не з розумом.

Коли ваш робочий тиждень добігає кінця, ніколи не запитуйте себе, наскільки важко ви працювали, — це не має значення. Запитайте себе, наскільки розумно ви працювали. Чи використовували ви свій час найкращим чином? Чи підходили до справ творчо? Чи були продуктивними? Ось запитання, на які ви повинні відповісти.

Будь-яке завдання завжди розтягуватиметься, заповнюючи ту кількість годин, яку ви відвели на його виконання

Артур Ч. Кларк, плідний письменник, найбільш відомий своєю книгою «2001: Космічна одіссея», за якою був знятий надзвичайно

успішний фільм, на власному досвіді переконався у цьому, коли почув від лікаря, що жити йому лишилося менш ніж рік. Вийшовши з кабінету лікаря на ожвавлені вулиці Лондона, він замислився над кількома серйозними питаннями, які слід було розглянути. Він хвилювався не стільки за власне життя, скільки за життя дружини та маленьких дітей. Як вони вирішуватимуть фінансові проблеми, коли він піде з цього світу? Що він залишає їм? Грошей від його письменництва завжди вистачало, але за умови, що він продовжував писати й далі, а зараз у нього було менше року — цього часу недостатньо.

Зазвичай написання книги займало в нього приблизно півтора року. Але з новими обмеженнями в часі, які життя безжально наклало на нього, зробити це було неможливо. Тому він прийняв рішення: упродовж наступного року написати шість книжок. Два місяці на кожну книгу, і тоді гонорари за них принаймні стануть для його сім'ї певною фінансовою подушкою, яка вбереже їх від банкрутства. Кларк і гадки не мав, як йому вдасться написати одну книгу за два місяці (коли зазвичай на це йде вісімнадцять), але поставив собі за мету якось це зробити. Він це зробить, бо мусить. Це було рішення, яке змінило його життя.

Тут в історії відбувається дивний поворот, майже такий самий, як у його романах. Як говорить прислів'я, правда часто дивніша за вигадку. Кларк дійсно написав шість нових романів, і в процесі цього досягнення сталося дещо чудове: йому якимось чином вдалося повністю вилікуватися від хвороби. Через рік від неї не лишилося ані сліду, але за цей час він сформував у собі звичку писати одну книжку за два місяці. Тепер, коли в нього з'явився час, чи витрачає він знову вісімнадцять місяців на одну книгу? А ви б витрачали? «Мені подобається те, наскільки продуктивним я став, — сказав він. — І знаєте що? Я думаю, що я почав писати краще».

Я помітив, що успішні чоловіки та жінки мають дивовижну здібність робити все швидко та ефективно. Не вряди-годи або коли підганяє термін, а систематично й регулярно. Вони вміють працювати розумно. Це одна з причин того, чому вони такі успішні.

Є ще один старий вислів: «Якщо ви хочете, аби щось було зроблено, доручіть цю справу зайнятій людині», — і це правда. Зайнята людина перебуває в стані потоку, коли виконує якісь справи, безліч справ. Він

чи вона знають, як розставити пріоритети, як працювати ефективно, як долати перешкоди й не відволікатися. Вони працюють розумно. До того ж вони зазвичай виконують роботу за половину або чверть того часу, який знадобиться для цього іншим. Ви теж можете знайти цей ритм і змусити його працювати на вас. Тож, якщо перед вами стоїть сотня завдань, не впадайте у відчай — розставляйте пріоритети. Визначте для себе обмеження в часі й відчуйте стан потоку та ритм, необхідні для виконання всіх завдань. Це допоможе вам працювати ефективніше й почуватися розслабленим. Не думайте «працєю важко», думайте «працєю розумно». Один підхід приносить вам успіх, інший — лише виснажує вас.

Три переможні стратегії

Управління — це вміння робити речі правильно, лідерство — це вміння робити правильні речі.
Пітер Друкер

Стратегія 1

Починайте, пам'ятаючи про кінець

Кожний день вашого життя має робити змістовний внесок у ваше бачення життя в цілому. Починати, пам'ятаючи про кінець, означає завжди мати чітке уявлення про кінцеву мету. Що ви хочете побачити у вашому житті через десять років? А через двадцять п'ять? Чітко усвідомте, які у вас фінансові, духовні, ділові цілі, а також плани, пов'язані зі здоров'ям. Вам потрібно чітко зрозуміти й визначитися, якими є кінцеві цілі, аби розробити стратегію для їх досягнення.

Починати, пам'ятаючи про кінець, означає використовувати фантазію, щоб прокрутити назад усі кроки, необхідні для досягнення мети. Коли ви знаєте, в якому напрямку рухаєтесь, на кожному етапі вашої мандрівки до успіху ви знайде чіткі вказівки. Знаючи ці вказівки, ви можете точно оцінити, де саме перебуваєте і як у вас справи. Тут допоможе уява: якщо ви перекрутите час назад із того місця, де б хотіли опинитися в майбутньому, то побачите кроки, які

привели вас туди, і матимете план, якого слід дотримуватися. Тож для вас уже не буде такою загадкою, як треба діяти.

Тримайте у своїй голові цю загальну картину — вона надихатиме вас і водночас нагадуватиме, для чого ви виконуєте конкретні завдання. А головне, не даватиме зійти з правильного шляху.

Стратегія 2

Організація справ та їх виконання мають відбуватися з урахуванням пріоритетів

Як найбільш ефективно використовувати час? Це питання ми всі мусимо ставити собі щодня. Ваші час та енергія обмежені. Ви не можете упродовж дня виконати тисячу справ, хоча, мабуть, існує тисяча речей, які можна було б зробити і які були б корисними для вас. Вам слід вирішити, які дії важливіші за інші та в якому порядку ви їх виконуватимете.

Це означає, що ви повинні вміти керувати собою та мудро використовувати час. Керування часом — неправильний термін. Ви не керуєте часом, адже час — це константа. Насправді ж ви керуєте собою, організовуєте себе й тим самим ініціюєте дії, які дають результати. Бізнес — це «виконання справ». Тож обидва процеси — організація справ та їх виконання — мають відбуватися з урахуванням пріоритетів. У виконанні справ дотримуйтеся певної ієрархії: розділіть роботу на кілька менших завдань. Чітко уявіть усю картину: створіть для себе макро- та мікроуявлення завдання, загальне уявлення та деталі. Не дозволяйте деталям переважати. Ви можете створити чудову брошуру, якщо витратите на неї тиждень або й два (а не два-три дні, як планувалося), але з точки зору макроуявлення це буде не найкраще використання вашого часу. Ще один спосіб подивитися на всю картину — це запитати себе, чого ви не виконали, що лишилося поза увагою через те, що ви витратили час на цю брошуру? Переконайтеся, що вам до вподоби отримані відповіді.

Не заощаджуйте на важливому, водночас викидаючи гроші на всілякі дрібниці, або ж, як говорить давнє англійське прислів'я: «Не будьте розумним на пенні та дурним на фунт» — і це мудра порада. Ви

марнуєте три дні, вишукуючи, в якій крамниці можна знайти найдешевший кольоровий фотокопіювач, аби заощадити 200 доларів. Це чудово, але якщо година вашої роботи коштує понад 15 доларів, то хіба ви не могли б витратити цей час на щось краще? Використовуйте свій час там, де він дасть найліпші результати для вас. Не приймайте рішення про витрачання свого часу, запитуючи себе, що вам найбільше подобається робити, а радше виходьте з міркування, яким буде найефективніше використання вашого часу. Як мені досягти найбільшої продуктивності сьогодні? Цього тижня? Цього місяця? Поставте собі ці запитання і виконуйте всі необхідні для цього дії.

Стратегія 3

Плануйте роботу, робіть за планом

Скільки разів ви чули, як у засобах масової інформації тренер професійної спортивної команди пояснював програш таким чином: «Ми не дотримувалися плану гри»?

З якого ж це дива вони не дотримувались плану гри, якщо спочатку мали намір саме це й робити? А все тому, що збитися з курсу дуже просто. У процесі гри через хвилювання та тиск ви приймаєте рішення під впливом моменту, іноді за частку секунди. Вас так сильно затягує в гру, яка розгортається перед вами, що ви забуваєте її початковий план і дієте рефлексивно.

Так само й у бізнесі: часто якась робота перетворюється на «виправце-негайно» справу. Телефонні дзвінки, кінцеві дати, зміна пріоритетів, непередбачувані обставини, надзвичайні події, нові можливості — усе це може відволікати від початкового плану.

Знаючи це, важливо завжди мати загальне уявлення про те, що ви хочете виконати протягом певного тижня, місяця, року, а також планувати свою роботу й робити все за планом, аби досягти поставленої цілі.

Звісно, телефонні дзвінки, кінцеві дати й нові події нікуди від вас не дінуться і далі вимагатимуть уваги, але, якщо ви дотримуватиметеся простого чотирикрокового плану, наведеного нижче, ви зможете легко виправити свій курс, якщо раптом доведеться

зійти з потрібного шляху, і знову швидко та ефективно рухатися до своїх цілей.

Крок 1

Складіть список

Запишіть, що необхідно виконати на цьому тижні, які телефонні дзвінки, листи, дії допоможуть вам просунутися вперед до своєї мети. З ким вам потрібно зустрітися? Що слід зробити? Яку нову інформацію ви могли б отримати, яка стане вам у пригоді? Що ви можете зробити, аби створити для себе більше можливостей? Що зробить цей робочий тиждень продуктивним та успішним? Складайте щотижневий перелік, з яким ви рішуче йтимете до своїх цілей.

Крок 2

Зробіть це

Якщо щось можна зробити негайно — зробіть це! Що ще можна зробити сьогодні? Робіть це! І крок за кроком ви починаєте виконувати те, що міститься у вашому списку. Як мудро радив російський містик Гурджієв: «Не думайте про результати — просто робіть». Нехай дія стане рушієм вашого успіху. Виконайте все, що внесли до свого переліку. І хай це буде вашим першочерговим завданням.

Може статися так, що протягом тижня відбудуться якісь нові події і ви захочете додати до свого списку ще якісь завдання. Це добре, додавайте їх, але ніколи — повторюю: за жодних обставин — не видаляйте пункти зі свого переліку (тільки якщо ви виконали їх). Видалити незавершені завдання ви можете тільки наприкінці тижня, коли аналізуватимете список. Це важливе правило, якого слід дотримуватись, оскільки воно призвичаїть вас дотримуватися плану.

Крок 3

Аналізуйте свої дії

Більшість людей уникає цього кроку у своїх планах роботи, тим самим припускаючись фатальної помилки. Аналіз тижня так само важливий, як і його планування. На цей аналіз вам слід витратити вдвічі більше часу, ніж на його планування, адже саме це допоможе вам збагнути, що насправді відбувається з вашою роботою. Плани та добрі наміри марні, якщо їх не супроводжують ефективні дії. Аналіз тижня багато про що розповість вам.

Аналізуючи справи, необхідно поставити собі чимало запитань:

- Що було зроблено?
- Що не вдалося виконати? Чому?
- Які нові події відбулися?
- Чого я навчився чи навчилася?
- Що треба зробити далі?
- Що я роблю недостатньою мірою? Чому?
- Як я можу працювати ефективніше?

Ретельно проаналізуйте та перегляньте свої дії на минулому тижні, перш ніж планувати наступний. Пам'ятайте, що аналіз багато в чому навіть важливіший за планування. Не поспішайте і, перш ніж рухатися вперед, з'ясуйте, що вже зроблено, а чого ви ще не виконали й чому.

Крок 4

Складіть інший список

Ґрунтуючись на аналізі та розумінні справ, отриманих під час кроку 3, складіть новий перелік справ на наступний тиждень.

Якщо ви регулярно дотримуетесь цих чотирьох кроків, відбуваються дві важливі речі. По-перше, виконується багато роботи, і це вкрай важливо. По-друге, і це не менш важливо, ви помітите в собі моделі поведінки, про існування яких не знали досі. Тиждень за тижнем аналізуючи список, ви визначите, що систематично уникаєте певних типів завдань. Усвідомлення цього факту багато на що вкаже та

сприятиме виправленню цих моментів. До того ж розуміння цього допоможе вам внести внутрішні зміни, необхідні для того, щоб працювати ефективніше.

Пам'ятайте: знати, що робити, й насправді виконувати це — два абсолютно різні кроки. У тому, що я запропонував тут, немає нічого кардинально нового, напевне, ви вже багато знаєте про цю систему. Проте це лише перший крок. Другий, важливіший крок — насправді виконати це. Саме дії, а не слова спричиняють зміни. Якщо ви зможете на практиці застосувати ці стратегії і робитимете це тиждень за тижнем, місяць за місяцем, то на своєму життєвому шляху ви впевнено рухатиметеся до ще більшого успіху.

Навчіться любити слово «ні»

Після остаточного «ні» приходять «так».
Воллес Стівенс

У класичному фільмі Френсіса Форда Копполи «Апокаліпсис сьогодні», який блискуче зображає війну у В'єтнамі, є відома сцена. Командир, якого грає Роберт Дюваль, стоїть у джунглях, роздягнутий до пояса, і в цей час у нього над головою з гулом проносяться американські реактивні винищувачі. Ранок, але спека вже неймовірна. «Я люблю запах напалму вранці, — каже він, глибоко вдихаючи повітря. — Він пахне перемогою!»

Я відчуваю те саме щодо слова «ні». Я люблю, як воно звучить. Для мене це означає дію; щось відбувається. «Ні» зрештою приведе за собою «так».

Майже всі ненавидять слово «ні». Продавці, підприємці, діти, закохані, винахідники, мрійники — усі люди ненавидять слово «ні». І все-таки беззаперечний факт бізнесу полягає ось у чому: якщо ви не чуєте слова «ні», ви, ймовірно, не почуєте й слова «так». Бізнес передбачає значно більше «ні», ніж «так». Існує вкрай мало організацій, які не працюють за цим принципом. Це ж очевидно: що частіше ви чуєте «ні», то більше «так» ви неминуче почуєте згодом.

Якщо у сфері продажу ви чуєте тисячу «ні», то цілком імовірно, що почуєте сотню «так», а може, навіть двісті або й триста. Та якщо ви взагалі не чуєте «ні», то навіть і кількох «так» не почуєте.

Люди намагаються не дзвонити з приводу продажу або ж контактувати з людиною особисто щодо цього питання, адже бояться почути «ні». *Що робити, якщо людина скаже «ні»?* — міркують вони. Коли ви чуєте «ні», пам'ятайте, що десь поряд є і слово «так». Коли ви чуєте «ні» вдруге, то «так» наближається до вас. Після третьої відмови «так» стає ще ближчим. Полюбіть слово «ні» — це звук успіху, що наближається. Якщо ви його не чуєте, це означає, що ви в серйозній халепі.

Щороку найкращий бейсбольний пітчер в Американській та Національній лігах отримує премію Сі Янга. Це найжаданіша нагорода. Люди, які отримали її, — найкращі бейсбольні пітчери, від Сенді Куфакса й Нолана Раяна до Роджера Клеменса, і цей список можна продовжувати до нескінченності.

Однак мало хто розуміє, що ця нагорода названа на честь людини, яка в бейсболі є рекордсменом за кількістю поразок у своїй кар'єрі. Так, саме поразок, а не перемог! Сі Янг програв 313 ігор — більше, ніж будь-який інший відомий пітчер із вищої ліги за всю історію бейсболу. «Чому ж премію назвали на честь того, хто встановив рекорд у кількості поразок? — запитаєте ви. — Чи не було б доречніше називати її на честь людини, яка здобула найбільше перемог?» Що ж, саме так і було. Це та сама людина.

Чи знали ви, що Бейб Рут, великий король хоум-ранів, колись тримав рекорд вибивань в аут, випереджаючи в цьому будь-якого гравця в головній лізі протягом його кар'єри?

Мій друг, який продає страхування життя і систематично отримує звання найкращого продавця компанії, одного разу сказав мені: «Я, мабуть, чую слово “ні” вдвічі або й втричі частіше, ніж мої колеги».

Ніхто не зважає на слово «ні». Ніхто не звертає уваги на поразки. Єдине, що враховується, — перемоги, успіхи. Ось що справді важливо!

Наступного разу, коли ви почуватиметеся пригніченим через те, що хтось сказав вам «ні», пам'ятайте, що «ні» — це лише шлях, місток, який веде вас до слова «так».

Наполегливість

Я завжди співчував хлопчині, у якого є одна чи кілька ідей і який не приймає слова «ні».

Майкл Блумберг

Я зчаста думав, що в бізнесі має існувати своя зала слави — місцина, де можна було б ушанувати видатні принципи бізнесу, а також тих чоловіків та жінок, які їх успішно опанували, аби ми могли захоплюватися їхніми перемогами та досягненнями. Якби таке місце існувало, то наступна історія, безумовно, увійшла б до розділу з принципами під заголовком «Наполегливість».

Джеррі Перенчіо був заповзятливим агентом, що працював у сфері організації та проведення різноманітних заходів. Він цілком справедливо зауважив, що реклама першого матчу за звання чемпіона між Мухаммедом Алі та Джо Фрейзером дала б величезні прибутки.

На цьому етапі розповім вам невеличку історію. Мухаммед Алі був позбавлений титулу у важкій вазі через його позицію проти війни у В'єтнамі. Непереможному на той час боксеру відмовили в ліцензії й можливості битися впродовж наступних трьох з половиною років. За цей період відбулося багато відбіркових матчів, що мали визначити нового чемпіона. Джо Фрейзер, блискучий молодий боксер із нищівним хуком зліва, переміг у всіх цих матчах, а згодом кілька разів успішно захистив своє звання чемпіона, тоді як Алі доводилося змагатися в судах. Зрештою Алі знову дозволили вийти на ринг.

Як Алі, так і Фрейзер були чемпіонами у важкій вазі й претендували на лаври переможця, кожен мав на це законні підстави, і обидва були непереможними. Це справжня мрія для промоутера, і Джеррі Перенчіо не міг спокійно спати, думаючи про те, як він вестиме маркетинг, націлений на загаль, залучатиме телемережі та продаватиме права на трансляцію матчу за кордоном. Він знав, що здатен це зробити, і на цьому можна було заробити великі гроші. Проте існувала одна невеличка проблема... Щоб це прокрутити, йому потрібно було 10 мільйонів доларів. Де взяти стільки коштів? Якось увечері він учергове обдумував це питання, коли раптом збагнув, що йому треба піти й продати цю ідею тому, хто міг би вкласти в неї кошти. Але кому? Він склав перелік зі 100 заможних людей, які могли б профінансувати проєкт, і почав по черзі до них звертатися.

Що ж, не завжди так просто зустрітися з могутніми та впливовими людьми. Зазвичай їх добре охороняють колеги та секретарі, але наполегливість Джеррі дала плоди і він потрапив до першої людини з цього списку. Розмова була дуже короткою, чоловік відповів «ні».

Друга людина, до якої звернувся Джеррі, також сказала «ні». Третя людина сказала те саме. Усі, до кого він звертався, відмовляли йому. Це було таке розчарування... Скільки разів у вас виникало б бажання облишити свою ідею за таких обставин? Джеррі Перенчіо думав про це безліч разів. Однак він був рішуче налаштований стати промоутером цього бою, тож і далі продовжував опрацьовувати список.

Двадцять шостою людиною, до якої він звернувся, був Джек Кент Кук, власник команд «Лос-Анджелес Кінгз» і «Лос-Анджелес Лейкерс». Сидячи в кабінеті містера Кука, Джеррі презентував свій план з тим самим захопленням, яке в нього було, коли ця ідея вперше спала йому на думку. Він розповів про можливість отримання величезних прибутків, про те, як він виконуватиме свій план, як вони обидва пожинатимуть плоди, якщо тільки йому вдасться отримати кредитну лінію на 10 мільйонів доларів.

Джек Кент Кук уважно слухав молодого чоловіка перед собою. Він вивчав обличчя промоутера Перенчіо, який наводив йому цифри та прогнози, а тоді оголосив своє рішення. Відповідь була «так».

Решта — то вже історія. Про матч «Алі — Фрейзер» говорили як про бій століття, і завдяки успішному маркетингу Джеррі Перенчіо, який згодом стали копіювати й інші промоутери, це був найприбутковіший бій усіх часів. Кожен заробив на ньому свої мільйони — Алі, Фрейзер, Джеррі Перенчіо та Джек Кент Кук. А публіка була винагороджена, мабуть, найвидовищнішим боксерським боєм за всі часи, коли Алі зазнав поразки, що траплялося дуже рідко в його професійній кар'єрі.

Через кілька місяців після цієї зустрічі один журналіст запитав Джеррі Перенчіо, що б він зробив, якби Джек Кент Кук не вклав у цю подію кошти. Молодий промоутер без вагань відповів: «Я б звернувся до двадцять сьомої людини».

Джон Фрам, керівник із талантом переконувати інших людей, схожий на Граучо Маркса, також добре знається на силі наполегливості. Він був співробітником «Мережі фінансових новин» (FNN) 1991 року, коли інтуїція підказала йому зателефонувати Майклу Блумбергу, засновнику та генеральному директорові однієї з найбільших медіаінформаційних компаній, і запропонувати йому радикальну ідею. Чому б йому не придбати FNN і не дозволити Фраму

керувати нею? «Яка безглузда ідея», — відповів Блумберг, урвавши Джона.

«Просто дайте мені п'ять хвилин поговорити з вами в офісі, — наполягав Фрам. — Я можу показати вам чудову можливість».

Фрам отримав свої п'ять хвилин, але це не допомогло. Його «люб'язно вислухали» й показали на двері. «Суцільне марнування часу», — згодом прокоментував цю зустріч Блумберг.

Але це не зупинило Джона. Наступного дня він зателефонував знову. «Ви могли б не купувати мережу, а розробити внутрішні аудіо- та відеопрограми», — запропонував він Блумбергу, дещо змінивши свій тон. Блумберг знову відхилив пропозицію і поклав слухавку.

Певно, ви подумаєте, наче Фрам зрештою втямив, що нічого не вийде, адже було очевидно: Блумберг не зацікавлений у пропозиції. Але жага, далекоглядність і наполегливість можуть перетворити будь-яку відмову на тимчасову перешкоду, яку необхідно подолати. За кілька днів Джон зателефонував знову. Цього разу він поділився безліччю нових причин, чому фінансові ринки просто створені для телебачення. Розповідаючи про план, він говорив красномовно, з ентузіазмом, натхненний перспективним баченням цієї ідеї.

Блумберг вислухав Фрама, і щось усередині нього змінилося. Цей чоловік, який не приймав слова «ні», раптом почав «говорити діло». Блумберг одразу ж узяв його на роботу, і саме так розпочалася справа, що принесла їм обом великі статки. Зверніть увагу на наполегливість, яка знадобилася, аби переконати Майкла Блумберга в перевагах цього проєкту. Більшість людей здалися б одразу після першої відмови, але не Джон Фрам, який чітко знав, чого хоче, і не був готовий прийняти слово «ні». Він дотримувався відомого вислову: «Продаж починається тоді, коли клієнт каже “ні”».

Наполегливість — один зі складників, конче необхідних для досягнення успіху. Що ж такого магічного, таємничого, майже надприродного криється у наполегливості, що робить її настільки ефективною? Важко збагнути, але впевнено можна сказати, що ті, хто має цю рису, майже завжди досягають успіху.

Коли хтось обдурює вас

Не оглядаймося назад у гніві, не дивімося вперед зі страхом, а озираймося довкола з усвідомленням.

Що ви робите, коли хтось обдурює вас? Нічого. І це правильно. Абсолютно нічого. Просто забудьте про це й рухайтесь далі. Ви не можете собі дозволити, аби це вас відволікало.

Закон великих чисел говорить, що іноді вас обдурюватимуть. Крамниці роздрібної торгівлі щороку втрачають близько трьох відсотків через крадіжки в магазинах. Власники тлумачать такий збиток як частину ведення бізнесу. Вони вживають запобіжних заходів, та, коли їм вдається притягнути злочинців до відповідальності, все одно втрачають ці три відсотки. При цьому важливо, що через кожний такий випадок вони не тягнуть за собою емоційний тягар — власники спокійно реагують на такі збитки.

Скільки разів ви бачили, як люди повністю знищують себе думками, сповненими ненависті та бажання помсти? Ви коли-небудь бачили, щоб ненависть і помста позитивно впливали на когось? Тоді для чого вам носити це в собі?

Інколи може статися так, що вас обдурює дуже близька людина, і це справді важко. А деколи це може бути хтось, кого ви заледве знаєте. Що ж, у цьому світі не всім притаманна чесність і високонадійність. Прикро, однак це факт. У такій ситуації робіть те, чого вимагає закон, якщо у вас є така можливість, але згодом просто відпустіть це.

Я знаю, що це важко зробити, коли обманюють саме вас, але повірте, що найкращий і найрозумніший крок у цьому випадку — просто забути й рухатися далі. Що раніше ви це зробите, то швидше зможете повернутися у життєву колію, не тягнучи за собою непосильного емоційного вантажу, який уповільнюватиме. Пам'ятайте: від цього залежать ваш успіх і щастя.

Імена

Усі ми повинні розуміти, що ім'я сповнене магією.

Дейл Карнегі

Більшість людей не пам'ятає імен із тієї простої причини, що вони не витрачають достатньо часу та енергії, аби зафіксувати ці імена в пам'яті. Вони знаходять для себе виправдання: здебільшого

стверджують, що надто заклопотані, щоб запам'ятовувати їх. Або ж вони загалом відкидають це питання, кажучи: «Я ніколи не запам'ятовую імен». Хіба не так? Що ж, а може, й треба було б. Мабуть, ці люди не усвідомлюють, що, не запам'ятовуючи імені, вони надсилають певне повідомлення (і не важливо, наскільки воно завуальоване), яке зовсім не є тим, що б вам хотілося сказати оточенню.

І навпаки, щоразу, коли ви запам'ятовуєте ім'я людини, ви говорите їй: «Ви для мене важливі». Хіба ж це не цінно?

Франклін Д. Рузвельт знав, що один із найпростіших, найочевидніших способів здобути доброзичливість людини — це запам'ятати її ім'я та змусити її почуватись особливою. Існують легендарні історії про те, як колишній президент США не тільки запам'ятовував імена людей, яких зустрічав один-єдиний раз, а й імена їхніх дружин, іноді навіть дітей. Він не шкодував для цього часу, бо вважав це важливим. Окрім того, що Рузвельт був президентом, орієнтованим на інтереси людей, він також був розумним і кмітливим політиком, який добре знав усі тонкощі та трюки. По суті, він був єдиним президентом США, який перебував на цій посаді три терміни поспіль. Якби не ухвалили закон, який забороняв це, то він, певно, пройшов би й на четвертий президентський термін⁷.

Здатність запам'ятовувати імена настільки ж необхідна в діловому й соціальному середовищах, як і в політиці, і ефект тут так само потужний.

Тож варто виділити час, щоб закарбувати імена в пам'яті. Щодня, перш ніж розпочати ділові зустрічі, уявіть усіх, кого ви можете сьогодні зустріти. Подумки намалюйте їхні обличчя. Потім зіставте імена з обличчями. Кілька хвилин, які ви витратите на це завдання, окупляться вам у стократ вдячністю, отриманою від тих, із ким вітатиметеся.

Я не так уже й легко запам'ятовую імена. Мені доводиться працювати над цим, і я тренуюсь. Кожного разу, коли я знаю, що маю піти на якийсь діловий чи громадський захід, де буде багато людей, я витрачаю п'ять-десять хвилин на те, щоб уявити, як я зустрічаюся з людьми, яких незабаром побачу, називаю їхні імена та знайомлю їх з іншими людьми. Подумки я виконую вправу, в якій зіставляю імена

з обличчями. Для цього потрібно зовсім мало зусиль, але я гарантовано пам'ятатиму ім'я кожного присутнього.

Дам вам цінну пораду: якщо ви не раз контактуєте з клієнтами або покупцями, створіть для цих людей картку, на якій запишіть їхнє ім'я, посаду, а також будь-яку іншу необхідну та корисну інформацію. Допишіть знизу імена їхнього секретаря та адміністратора — усіх, із ким ви можете контактувати. Потім, перш ніж побачитися з цими людьми, ви можете зазирнути до своєї картки, це стане в пригоді.

Один успішний керівник, якого я знаю особисто та який теж використовує цю систему, ще й вносить у такі картки хобі людей, а також їхні вподобання і те, що їм не до вподоби. Скажімо, такі моменти, як «син грає у молодшій лізі», «дружина любить антикварні меблі», «уболівальник “Чикаго Кабс”». Згодом, коли він розмовляє з цими клієнтами, після того як не бачив їх пів року або й більше, він дивує їх цією інформацією. Чи справляє це на них враження? А ви як гадаєте?

Така стратегія запам'ятовування та шанобливого ставлення до імен друзів і ділових партнерів була одним із секретів колосального успіху Ендрю Карнегі: на зламі XX і XXI століть вона допомогла йому створити величезний сталевий конгломерат і зібрати особистий капітал у розмірі понад 400 мільйонів доларів. У той час він був найбагатшою людиною Америки. Запам'ятовування імен було тією навичкою, якій він віддавав багато часу та енергії. Він знав і розумів силу, яка дається тим, хто опановує просту люб'язність, і часто та щедро послуговувався нею.

Інший Карнегі, Дейл (жодного стосунку до вищезгаданої особи не має), у своїй класичній книзі «Як здобувати друзів і впливати на людей», сказав про силу імені ось що: «Збагніть, що це єдина річ, яка цілком і повністю належить людині, з якою ми маємо справу — їй і більше нікому. Ім'я виокремлює людину з-поміж інших; воно робить її унікальною особистістю. Інформація, якою ми ділимося, або прохання, з яким звертаємося, набувають особливого значення, коли ми підходимо до ситуації, використовуючи ім'я людини. Не важливо, із ким ви маєте справу — офіціантом чи топ-менеджером, — ім'я завжди буде вашою чарівною паличкою».

Нові контакти

Кожен, хто думає, наче клієнти не важливі, повинен спробувати обійтися без них протягом дев'яноста днів.

Білл Берн

У бізнесі існує вельми розумна стратегія, за якою ви повинні підтримувати зв'язок з якомога більшим колом людей. «Але в мене немає часу, я надто зайнятий», — скаржаться у відповідь. Все, що я можу на це сказати: якщо ви й справді хочете досягти успіху, ви маєте знайти на це час.

Дозвольте познайомити вас із двома людьми, у яких є особливі методи підтримувати зв'язок з іншими, що спрацьовують для них у якийсь просто чарівний спосіб. Візьміть із кожного з цих методів те, що вам потрібно, на власний розсуд, додаючи або видаляючи з них щось, і створіть власну систему підтримання контактів з іншими людьми.

Двохвилинна телефонна розмова

Деріл Картер працює продавцем у гуртового постачальника технічних товарів. Це конкурентоспроможний бізнес із безліччю фірм, що змагаються за увагу роздрібних продавців. Але Деріл відкрив для себе унікальну систему, яка допомагає йому випереджати інших. Він називає це своєю двохвилинною телефонною розмовою. Кожного робочого дня між 9:30 та 10:30 ранку він «опрацьовує телефон» (як він сам із ніжністю говорить про цей процес), встановлюючи контакт із якомога більшою кількістю людей. «Я ніколи не займаюся продажами в цей проміжок часу, — розповідає він. — Якщо в людей виникає бажання придбати щось або ж довше поговорити, я кажу їм, що передзвоню об одинадцятій, чи другій годині, чи щось типу цього. Переді мною завжди лежить мій блокнот-планер, в якій я вношу все сказане. Усе, що мені потрібно, — це встановити контакт і дати людям зрозуміти, що я думаю про них».

Мене зацікавив його метод, тому я попросив у Деріла якось поспостерігати за його ранковою роботою. Він погодився, і наступного тижня в призначений день я зустрівся з ним у його офісі. Деріл посадив мене за столом навпроти й дав ще один телефон, щоб я міг

чути його розмови. Це було доволі показово: кожен дзвінок починався однаково — він представлявся і говорив, що в нього є лише кілька хвилин на розмову. Іноді ставив запитання: «Ви отримали це замовлення?», «Все гаразд?», «Чи можу я зробити для вас щось іще?». Іноколи він повідомляв їм про майбутні події: «У нас має з'явитися кілька справді хороших нових продуктів. Я розповім вам про них наступного місяця». Подекуди він просто балакав: «Як діти?», «Як там ваша бейсбольна команда?», «Ви закінчили ремонт у підвалі?», «Як відбулася ваша зустріч Ротарі-клубу?». Деколи він телефонував у нові фірми, щоб відрекомендуватися. «Я знаю, що ви задоволені обладнанням, яким зараз користуєтесь, але я дзвоню вам, просто щоб сказати, що був би щасливий мати з вами справи, і якщо ви колись таки надумаете співпрацювати з нами, ми будемо якнайкраще піклуватися про вас».

Насправді деякі його дзвінки тривали три-чотири хвилини. Деякі — менше хвилини. Але в середньому на кожен дзвінок ішло дві хвилини і, звісно, до кожного він мав особливий підхід. Кожен дзвінок був коротким і по суті; ніхто не скаржився; ніхто не образився, що розмова вийшла недовгою. І майже кожна людина (точніше 28 із 30) говорила: «Дякую за те, що зателефонували». Вони високо цінували такий контакт. «Люди заклопотані, — пояснює Деріл. — Вони раді, що ви поважаєте їхній час, і просто хочуть знати, що ви виявляєте зацікавленість ними».

Цієї процедури Деріл дотримується кожного робочого дня. Виходить 150 особистих контактів на тиждень. А на наступному тижні ще 150 — отже, 600 дзвінків на місяць. І так місяць у місяць.

Деріл Картер продає у чотири рази більше за другого найкращого продавця в компанії (ба навіть іще більше!). Як ви гадаєте чому?

Безперервний потік листівок

Джо Джирарда називають найкращим продавцем у світі. Він навіть занесений до «Книги рекордів Гіннесса» за вправність у цій справі. Цей хлопець неперевершений: за п'ятнадцять років роботи дилером у корпорації *General Motors* він продав більше автомобілів, ніж будь-яка інша людина на землі. Зазвичай упродовж одного дня він продавав більше автомобілів, ніж хороші продавці — за тиждень. А бувало

й таке, що впродовж дня продавав більше, ніж інші продавці збувають за місяць.

Як йому це вдавалося? Джо має чудові навички спілкування з людьми, але ви нічого не зможете продати, доки перед вами не з'явиться клієнт, і ось тут Джо не має рівних. Він знає, що маркетинг із уст в уста — це найкращий спосіб побудувати бізнес, тому розробив програму написання листів, щоб його клієнти завжди про нього пам'ятали. Щомісяця кожен клієнт Джо отримував від нього листівку. У січні це було «Щасливого Нового року! Джо Джирард», у лютому — «Із Днем святого Валентина», у березні — «Із Днем святого Патрика» тощо, аж до Дня подяки та Різдва.

«Їм подобалися ці листівки, — розповідав Джо, широко усміхаючись. — Моє ім'я з'являлося в домівках клієнтів дванадцять разів на рік із дуже приємної нагоди. Наприкінці своєї кар'єри я розсилав 14 000 листівок на місяць. На марки я витрачав більше, ніж середньостатистичний продавець автомобілів заробляє за рік». Чи було це того варте? Ще б пак! За свою кар'єру Джо продавав понад шість машин на день, тоді як середній показник у цій галузі — одна чи дві автівки на тиждень.

Хтось одного разу сказав: «Коли ти купуєш авто в Джо Джирарда, тобі треба забиратися геть із цієї країни, щоб утекти від цього хлопця». Джо сприйняв це як комплімент. Так і було!

Дозвольте поділитися з вами власним досвідом. Багато років тому я був співзасновником агентства розваг, що займалося бронюванням залів та клубів по всій країні для груп відпочивальників. Ми з моїм партнером помітили, що все працювало чудово, доки один із нас щонайменше тиждень на місяць проводив у дорозі, налагоджуючи нові контакти.

От тільки якби не одна проблема: ніхто з нас не любив проводити час у дорозі. Тож ми зволікали, знаходили для себе виправдання, аби якось відкласти подорож, спробували різні методи та не звертали увагу на очевидний факт, що коли ми цього не робили, то нехтували важливим елементом успіху нашого бізнесу. Знову й знову нам доводилося розбудовувати свій бізнес тільки для того, щоб спостерігати, як він поступово руйнується, оскільки виїзди були нерегулярними.

Нарешті ми збагнули сміховинність ситуації, в якій опинилися, і вирішили проблему, найнявши спеціальну людину, що цілий день проводила в дорозі. Бізнес став процвітати.

Турбуватися про власний бізнес означає напрацьовувати нові контакти та підтримувати зв'язок із давніми клієнтами. Переконайтеся, що ви дотримуєтеся цієї ідеї не тільки на словах. Створіть таку систему, яка регулярно забезпечуватиме вас нових клієнтів та покупців і не забуватиме про тих, що у вас уже є, змушуючи їх почуватися високоцінними. Коли компанія або окрема особа витрачають щонайменше 10 відсотків робочого часу на втілення цієї філософії, у них є міцна основа для безперервного зростання.

Допомагайте людям почуватися значущими

Кожна людина, яку я зустрічаю, певним чином перевершує мене в чомусь — я вчуся у неї і поважаю її.
Емерсон

Джон Дьюї, один із найвидатніших американських філософів, сказав, що жага людини почуватися значущою є одним із найпотаємніших бажань людського єства. Вільям Джеймс висловив таку саму думку щодо цього: «Найглибший принцип людської природи — це палке бажання бути оціненою». Озирніться довкола й переконайтеся, що так і є. Ми всі потребуємо високої оцінки та визнання, аби знати, що наш внесок, хай яким би малим був, таки має значення. Нам це потрібно так само, як повітря і вода.

Людина, котра це розуміє і повсякчас допомагає людям почуватися важливими, буде не лише оточена друзями та вдячними партнерами, а й буквально сама собі видасть квиток, із яким потрапить усюди, куди тільки забажає. Це важливо.

Про це я дізнався з власного досвіду, коли на шкільних літніх канікулах влаштувався на роботу. Я працював водієм-експедитором в одній із фармацевтичних компаній і мав близько пів сотні постійних клієнтів. Одного дня я роздрукував листівку, де замість вітання написав: «Ви дивовижне й геніальне створіння». Вона розпочиналася такими словами: «Ви — особливі, ви — унікальні, ви можете зробити все, що завгодно» тощо, і закінчувалася коротким натхненним

посланням, яке створювало в людей відчуття задоволення собою. Листівки я роздрукував за власний кошт і роздав усім клієнтам. Тоді я й уявити не міг, який ефект це спричинить.

Листівка надавала силу кожному, хто отримував її, викликаючи усмішки на обличчях, і багато моїх клієнтів одразу ж прикріпляли її на стіні, щоб як вони самі, так і їхні колеги могли дивитися на неї щодня. Але на цьому все не закінчилося. Через два дні мене запросили до керівника відділу кадрів — він просто саяв. «Що ти зробив? — запитав він. — Ми отримуємо безліч дзвінків із подякою за листівку». Він попросив мене показати її і похитав головою від подиву, що водій-експедитор витратив свій час і зусилля, аби таке зробити.

Через тиждень мене показали президентові компанії і представили як «людину, яка написала ту листівку». Президент підвівся, потиснув мені руку й щедро похвалив перед моїми керівниками. Поглянувши на цю сцену, ви б, певно, подумали, що я відкрив інсулін. Він запитав, чи можна передрукувати її та роздати іншим водіям. Я радо на це погодився. Зненацька я став «зіркою» компанії. Усі зупинялися, аби потиснути мені руку. Продавці, яких я навіть не знав, зустрічали мене зі словами: «Ти той, хто написав оту листівку», — і кожен із них ділився власною історією про те, який вплив вона справила на одного або кількох клієнтів.

Я мимоволі відкрив золоту жилу, і, коли вже йшов із тієї роботи, для мене влаштували прощальну вечірку, на якій були всі, починаючи від самого президента. І все це заради водія, який пропрацював там лише три літні місяці. Це дало мені цінний урок, який я ніколи відтоді не забував: «Допомагайте людям почуватися значущими — і перед вами відкриються двері».

«Гідність та цінність особистості є дуже важливою частиною на шляху *HP*», — зазначає Білл Г'юлетт, співзасновник компанії-мільярдера *Hewlett Packard*. Шлях *HP*? Саме так вони й говорять, і ця філософія, зорієнтована на людей, перетворила компанію *Hewlett Packard* на одну з компаній із найуспішнішим управлінням в Америці. «Я вважаю, що чоловіки та жінки прагнуть виконувати роботу добре, — продовжує Г'юлетт, — творчу роботу, і вони це справді робитимуть, якщо створити їм належне середовище. Ми ставимося до кожного нашого працівника, незалежно від його посади, з повагою

і визнаємо особисті досягнення всюди, де тільки помічаємо їх». І вони також щосили намагаються їх знайти!

Їхні цілі, прописані в положенні корпоративної філософії компанії, починаються з таких слів: «Досягнення організації — це результат об'єднання зусиль кожної окремої людини». У компаніях з мудрим керівництвом це знають і розуміють. У хорошому бізнесі людям допомагають почуватися значущими. Співробітників називають не персоналом, а «членами команди», як це роблять у *McDonald's*, або «господарями», як у корпорації *Disney Productions*, та «партнерами», як у мережі універмагів *J. C. Penney*. Ці люди почувуються не безглуздими гвинтиками в гігантському колесі, а людьми значущими, котрі належать до чогось більшого. Нам усім потрібно це знати.

Корпорація *Boeing*, найуспішніший виробник літаків у світі (1997 року в США їхні продажі перевищили 34 мільярди доларів), знає мудрість цієї філософії. Щоразу, коли виходить готовий новий літак, компанія проводить бучне святкування, в якому беруть участь геть усі. Літак викочують на злітну смугу, і всі збираються коло нього докупі — адміністратори, секретарі, обслуговувальний персонал, інженери, віцепрезиденти. Звучать тости та слова похвали, і кожен відчуває, що зробив свій внесок у результат. І це дійсно так і є. Але важливо те, що компанія *Boeing* насправді витрачає час і зусилля, аби посилити в людей це відчуття. Вони хочуть, щоб їхні працівники почувалися значущими, потрібними та цінними. Тому компанія знаходить для цього час.

Спробуйте-но самі: задля експерименту витратьте один тиждень на те, щоб допомагати всім, кого ви зустрічаєте, почуватися значущими. Шукайте можливості, аби змусити людей — ваших клієнтів, покупців, колег, дружину чи чоловіка, водія таксі — почуватися особливими, потрібними та важливими. Спочатку це може видатися дивним, але незабаром ви звикнете і фактично почнете отримувати від цього насолоду. Звертайте увагу на те, як люди реагують. Продовжуйте в тому ж дусі протягом усього тижня і спостерігайте за тим, що відбувається як із вами, так і з оточенням. Це буде захопливим відкриттям і, ймовірно, назавжди змінить ваше ставлення до людей.

Часто, коли людям допомагають почуватися значущими, розкриваються їхні таланти, про які вони навіть не знали. Чудовим

прикладом є Стіві Морріс. Стіві був замкненим, заглибленим у себе хлопчиком, якому катастрофічно бракувало самовпевненості. І те, що він був сліпим, звісно, теж аніскілечки йому не допомагало. Проте він подолав свій фізичний недолік унаслідок одного випадку, який назавжди змінив його життя.

Якось у школі вчителька закликала його допомогти їй вирішити одну проблему. У класі була миша, і після багатьох марних спроб її знайти вчителька зрозуміла, що Стіві мав те, чого не мав ніхто інший: дивовижний слух, який, здавалося, розвинувся так добре, що компенсував сліпоту. Жінка вказала Стіві на це й попросила скористатися такою дивовижною здатністю. Спочатку він соромився, але потім неохоче погодився, і незабаром вони впіймали мишу. Уперше в житті сліпота Стіві виявилася його перевагою. Усі вітали та хвалили його. Уперше в житті Стіві почувався значущим.

Сьогодні, багато років по тому, він каже, що цей акт визнання та вдячності став для нього початком нового життя. З того моменту він твердо вирішив розвинути свій дар і використовувати слух як цінну рису. Саме так він і зробив, а згодом став одним із найкращих співаків та композиторів свого часу. Його ім'я — Стіві Вандер.

Цінують людей, заохочуйте їх, визнавайте їхні досягнення, захоплюйтеся тими якостями або талантами, які в них є. Чи має це значення? Ще б пак!

Немає нічого дієвішого за позитивне підкріплення. Я ще ніколи не бачив людини, хоч який високий її статус, що не працювала б краще й не докладала б більше зусиль, коли її працю схвалювали.

Як допомогти людям почуватися значущими? Почніть помічати в них цю значущість. Сприймайте їх як життєво важливу частину цілого механізму. Адже кожен відіграє свою роль: від найкращого продавця до адміністратора, і нехай вони знають це. У цьому вам допоможуть слова, дії, компліменти, подарунки та листівки — існують сотні способів повідомити людям, що вони важливі.

У цій справі Дон Кінг знайшов особливий спосіб. Цей одіозний промоутер організовував бої для Майка Тайсона та багатьох інших топових боксерів важкої ваги останніх двох десятиліть. Його часто впізнають за волоссям, що стоїть сторчма, наче його наелектризували. Отже, він знає, як змусити людей почуватися важливими, і це відчуває

кожен, хто коли-небудь зустрічав його або проводив час у його компанії.

«Ніхто не може змусити вас почуватися настільки важливими, як Дон Кінг, — сказав письменник Норман Мейлер, згадуючи першу зустріч із ним у Заїрі. — Я чув про його репутацію і всі ці історії, та коли він вітався, то випромінював радість. Йому вдавалося зробити так, щоб ви почувалися просто чудово». Чи була це лише гра? «Я так не думаю, — сказав його колега-письменник Джордж Плімптон. — Він справді любить людей. Це одна з найхаризматичніших особистостей, яких я коли-небудь зустрічав».

Ніколи не втрачайте нагоди додати людям упевненості у своїх силах. Ефект від цього триватиме набагато довше (роками, а то й протягом усього життя), аніж час, який знадобиться вам, аби допомогти в цьому людям. Усе, що для цього потрібно, — трохи зусиль та усвідомлення того, що відчуття значущості є життєвою потребою для нас усіх, потребою, яка здебільшого залишається поза увагою. Задовольніть цю потребу, і ви не тільки почуватиметеся краще, а й отримаєте з цього багато переваг, і, де б ви не йшли, вам усюди будуть раді.

Враження, яке ви справляєте на інших, вагоме

У вас є лише один шанс справити перше враження.
Невідомий автор

Люди судять вас за тим, що вони знають і що бачать. І якщо не знають вас, то їхнє враження ґрунтується на побаченому. Чи можна звинуватити їх за це?

Завжди подавайте себе в найліпшому світлі й намагайтеся справити на інших якнайкраще враження.

Іноді люди гадають, що справляти враження означає прикидатися, обманювати. Це зовсім не так. Якщо ви пишаєтесь тим, що робите, то ваш обов'язок перед собою та/або вашою компанією представити себе та товар чи послугу в найкращому світлі.

Ми, звичайно, чули історії про людей, які досягли успіху, хоча самі неохайно вдягалися, поводитися зухвало, порушуючи всі правила, — саме так іноді й трапляється. Проте чимало інших людей зазнали

невдач із цих самих причин, хоча могли запропонувати іншим щось цінне. Запевняю вас: таких людей безліч.

В Аристотеля Онассіса одного разу запитали, у чому полягає секрет його успіху. «Знайдіть хорошу адресу», — відповів він, а далі розповів про те, як відкрив свій офіс на П'ятій авеню, коли почав займатися бізнесом в Америці. «Це була комірка для мітел, — засміявся він, — та й навряд чи хтось прийшов би туди, зате на бланку було написано: П'ята авеню, Нью-Йорк. Ось що справляло враження».

Медіамагнат Майкл Блумберг висловлює аналогічну думку. «Ми завжди намагаємося мати найкращий офіс у найпрестижнішій частині міста, — каже він, сидючи в розкішному головному офісі, розташованому на Парк-авеню. — Коли ви завітаєте до нашого офісу, то побачите витвори мистецтва, що висять на стінах, плюшеві килими, дорогі меблі. Естетика — важлива річ».

Це не означає, що такого стилю повинні дотримуватися всі. Ви можете бути успішними, не марнуючи купу грошей на аксесуари, але ви не досягнете успіху, не справляючи на людей належного враження.

Скільки контрактів було виграно завдяки приголомшливій презентації, яка вразила всіх учасників? Значно більше, ніж завдяки якимось посереднім роботам. Коли ви намагаєтеся продати товар, переконати людей у своїй точці зору або отримати підвищення, не бійтеся пустити в хід усе й проявити себе якнайкраще — бійтеся цього не зробити.

Ваші офіс, візитна картка, одяг, манери, постава, стиль — усе це вкрай важливе. І не припускайтеся дурної помилки, вважаючи, що ваш товар чи послуга самі по собі допоможуть укласти угоду.

Враження, яке ви справляєте на інших, є важливим, подобається вам це чи ні, тому почніть вражати.

Уміння тримати хороший удар

Чемпіон повинен уміти тримати удар.
Мухаммед Алі

Мухаммед Алі був кумиром мого дитинства. Одного разу, коли він приїхав у Торонто для двобою з Джорджем Чувало (канадський боксер важкої ваги), я з іще кількома друзями прогуляв школу, аби

поспостерігати, як він тренується у спортивному залі. Було просто приголомшливо бачити Алі в дії, як він працює з боксерською грушею і боксує зі своїми спаринг-партнерами.

Можливо, він побачив, як нас проймав трепет, а може, просто в ньому прокинулися якісь батьківські почуття, але він вирішив поділитися з натовпом своїх прихильників кількома мудрими словами. «Чемпіон повинен уміти тримати хороший удар, — напучував він нас, указуючи на своє підборіддя. — Безліч боксерів уміють завдавати гарних ударів, але чемпіон повинен уміти тримати хороший удар, а за ним іще один хороший удар, але все одно продовжувати йти далі».

У своїй гонитві за успіхом та багатством вам траплятимуться сотні або й тисячі невдач, розчарувань і труднощів. Деякі з них будуть незначними й майже не матимуть наслідків. Інші ж стануть для вас глибокими кризами, які потребуватимуть усієї мужності, проникливості та рішучості, які ви тільки маєте. У цей час завжди складайте загальне уявлення про ситуацію. Пам'ятайте, що матч за титул чемпіона у важкій вазі триває п'ятнадцять раундів. І, якщо ви програєте в кількох раундах або ж вас навіть відправлять у нокдаун, це не матиме жодного значення, якщо ви вставатимете і зрештою виграєте.

Я знаю одну виробницю одягу, яка наполегливо працювала над створенням свого бізнесу. Після майже п'яти років боротьби за існування своєї справи настав її зірковий час, коли один великий роздрібний торговець почав купувати її лінію одягу. Вона була в захваті. Зрештою цей торговець став її найкращим клієнтом і приносив понад 50 відсотків усього прибутку з бізнесу. Все було чудово, доки одного дня без жодного попередження цей торговець збанкрутував. Моя подруга залишилася з величезними рахунками та постачальниками, які вимагали оплати, але вона не могла зібрати того, що їй заборгував збанкрутілий роздрібний торговець.

Що вона зробила? «Я плакала, я лютувала, я відмовлялась у це вірити, — розповідала вона, пригадуючи той інцидент. — Здавалося, наче мене поглинула якась чорна діра. Але потім я опанувала себе й почала вибиратися з цих проблем. Я зателефонувала своїм постачальникам, пояснила, що сталося, і домовилася про нові умови співпраці. Я вдруге заклала під заставу свій будинок. Зібрала до купи всі свої сили, хоча це було зовсім нелегко, і мій бізнес уцілів». І не

просто вцілів — нині вона очолює багатомільйонне підприємство, яке поважають у всій галузі та яке продовжує щорічно зростати.

Удари, які відправляють у нокдаун, швидкі та болісні, до того ж ви їх отримуєте, коли найменше цього сподіваєтесь. Професійний боксер ніколи не очікує удару, який повалить його з ніг. Він усіляко захищатиметься, намагаючись узагалі не допустити цього, але удар станеться так чи інакше, хай як чудово боксер захищатиметься. Те саме спостерігаємо і в бізнесі, і в житті — ви в будь-якому випадку отримаєте свої удари, тому краще знати, як із ними впоратися.

Що робити, коли ви пропустили нокаутний удар

1. Не панікуйте

Це головне правило у всіх кризах. Хоч би що сталося: пожежа, хвороба, втрата роботи чи невдача в бізнесі — не втрачайте голови. Не поспішайте робити перше, що спадає на думку. Добре все обміркуйте і, перш ніж діяти, розгляньте всі варіанти.

2. Залишайтесь у човні

Просто неймовірно, як човнам вдається утриматися на плаву навіть із серйозними пошкодженнями або коли вони перекидаються. Цього вчать на всіх курсах судноводіння. Не залишайте човен передчасно тільки тому, що він почав протікати й наповнюється водою. Часто він продовжуватиме плисти, попри пошкодження, і тому безпечніше залишатись у човні. Не відмовляйтесь роз'язати проблему за першої ж невдачі. Можливо, вам пощастить урятувати човен, а може, й ні, але залишайтесь у ньому якомога довше, щоб правильно оцінити ситуацію. Покидайте човен тільки після того, як ви на сто відсотків будете впевнені, що він іде на дно.

3. Мінімізуйте негативні наслідки

Розгляньте альтернативи та спокійно починайте розставляти їх по місцях, рухайтесь крок за кроком. Ви не обов'язково знайдете відповідь, яка повністю вирішить вашу проблему, але ви маєте «зупинити кровотечу» й цим виграти трохи часу.

Цей цінний урок я отримав багато років тому, коли працював водієм швидкої допомоги в Торонто. Нам дали чіткі вказівки: «Не намагайтеся їх лікувати; усе, що потрібно — щоб ви привезли їх до нас у стані, не гіршому від того, в якому їх застали. Зупиніть кровотечу, зафіксуйте перелом, переконайтеся, що вони дихають, і швидше доправляйте до лікарні».

Ось що таке «мінімізація негативних наслідків». Не обов'язково знаходити вирішення проблеми — просто треба пересвідчитися, що ситуація не погіршується. Протримайтеся ще трішки й, доки не з'являться інші варіанти, намагайтеся вдаватись до якихось позитивних дій. А варіанти з'являються завжди.

4. Зберігайте позитивний настрій

Я знаю, що легко таке говорити, коли все котиться до дідька не навколо вас. Але яка ж тут альтернатива? Відчай? Безпорадність? У цей час вам як ніколи потрібно, щоб розум працював на вас, а людський дух був неймовірно стійкий.

Незалежно від того, наскільки жахливою є особиста чи ділова невдача, коли пил осяде, перед вами постануть варіанти. Бізнесу вдається вціліти попри неймовірні шторми та невдачі. Люди одужують після серйозних захворювань, і життя продовжується, навіть коли дитина навечно стає калікою. Якщо вас звільнили, ви завжди можете знайти другу, третю або й четверту роботу. Зберігайте позитивний настрій. Дозвольте своєму розуму працювати на вас, і ви здолаєте все.

5. Не картайте себе

«А що, якби я...», «Якби ж то я тільки...» — саме так ви думатимете про все, що могли б зробити або що слід було б зробити. Але це все в минулому: факт полягає в тому, що ви цього не зробили і нічого вже не зміните. Може, все вийшло б інакше, проте який сенс сушити над

цим голову? Якщо ви шкодуватимете через це й картатимете себе, це лише забере у вас енергію. Ніхто не ідеальний, і помилок припускаються навіть ті, хто має найкращі наміри. Зберіть сили та спрямуйте свою енергію в позитивне русло.

6. Порадьтеся

Із ким ви могли б поговорити? Хто міг пережити подібну ситуацію? Зберіть якомога більше порад та інформації. Зазвичай корисно навіть просто побути з кимось, хто пережив щось схоже. Що вони зробили? Як вони впоралися з цим? Вам не обов'язково втілювати в життя все почуте, але що більше інформації ви маєте, то ефективнішими будуть ваші рішення.

7. Зрозумійте, що час на вашому боці

Час — найкращий лікар. Наскільки важкими будуть наслідки цього інциденту й коли вони минуть?

- а) Через місяць?
- б) Через рік?
- в) Через десять років?
- г) Через двадцять п'ять років?

Розгляньте це все в перспективі. Нехай у вас складеться макроуявлення ситуації. Звісно, зараз ситуація для вас дуже важка, але наскільки це все критично з точки зору всього вашого життя?

Здатність відновлювати сили після невдач та розчарувань є характерною рисою чемпіона. Якщо ви розвинете в собі цю рису, то, без сумніву, переживете будь-яку негативну ситуацію і згодом відновите сили. Усі ми отримуємо нокаутів удари — відмінність полягає в тому, як нам вдається з ними впоратися.

Якщо ви чогось не знаєте

Я використовую не лише власні мізки, а ще й інші, які можу позичити.
Вудро Вільсон

У вас колись виникала потреба дістати більше інформації про проєкт, послугу чи ринок, і ви не знали, де її взяти? Чому б не зателефонувати комусь і не запитати, хто може це знати? Ви можете подзвонити зовсім незнайомій людині. І це буде неймовірно ефективним рішенням для отримання потрібної інформації.

Я вперше побачив, як цей метод застосовували на практиці, коли сидів у розкішному офісі одного успішного забудовника. Він розмірковував над спорудженням будинків для людей похилого віку. Ми обговорювали цю можливість, зважуючи всі плюси та мінуси, коли він раптом заявив: «Я гадаю, нам потрібна ще якась інформація».

Не сказавши більше ні слова, він розгорнув телефонний довідник, зателефонував до однієї з найбільших страхових компаній і попросив поговорити з їхнім агентом. Потім почав розпитувати людину, яку ніколи не зустрічав і з якою не спілкувався раніше, скільки людей доживає до п'ятдесятип'ятирічного віку, який відсоток населення досягає шістдесяти п'яти років, сімдесяти п'яти, який відсоток із них становлять чоловіки та жінки, а також безліч іншої цінної інформації. На розмову пішло менш ніж п'ять хвилин, і це не коштувало йому жодного цента. Я був вражений.

Як він це зробив? Він послуговувався принципом, який варто запам'ятати кожному: люди здебільшого привітні й люблять допомагати. Все дуже просто.

Немає ж нічого особливого в тому, щоб зупинити незнайомця і запитати в нього дорогу, коли ви загубилися. То чому б не застосувати це й у діловому контексті? Це той самий принцип. Перетворіть це на гру з самим собою і діставайте задоволення від детективної справи. Побачимо, як швидко ви зможете знайти потрібну інформацію.

Джону Ґанну, успішному телевізійному продюсерові, потрібно було швидко отримати прес-акредитацію для знімальної групи, яку він відправляв до Стоунхенджа в Англію. Звичні канали не давали йому швидких результатів у цьому питанні. «Як же отримати її?» — розмірковував він.

За підказкою інтуїції він подзвонив в агентство «Юнайтед Пресс Інтернешнл» і попросив поговорити з головним редактором — людиною, з якою він ніколи раніше не спілкувався. Він пояснив свою ситуацію. Редактор не був достеменно впевнений, але дав йому кілька

телефонних номерів людей, які могли б знати це. Джон зробив ще два дзвінки й здобув необхідну інформацію.

Ви також можете застосовувати цей принцип. Коли вам потрібна інформація, просто запитайте себе: «Хто міг би це знати?» Потім зателефонуйте цій людині, відрекомендуйтеся, поясніть ситуацію і скажіть, що саме потрібно. Просто неймовірно, яку інформацію ви можете одержати, коли готові контактувати із зовсім незнайомими людьми. Те, наскільки люди можуть видатися корисними, неймовірно обнадіює. Звісно, так буде не завжди й інколи вам відмовлятимуть, але в дев'яти з десяти разів люди або дадуть вам потрібну інформацію, або спрямують вас у потрібний бік, де ви незабаром її знайдете. Люди завжди відкриті для спілкування.

Поміркуйте над цим. Що б ви зробили, якби хтось зателефонував вам і попросив необхідну інформацію, яку ви можете надати з легкістю та без зусиль і тим самим надзвичайно допомогти цій людині? Ви б надали відомості й, закінчивши розмову, чудово почувалися б. Ми любимо бути корисними — це змушує нас прекрасно почуватися.

У наш час інформаційних технологій за допомогою комп'ютерів та інтернету ви можете швидко одержати доступ до великої кількості інформації. Але іноді все, що потрібно, — просто телефон і телефонна книга.

Приємна особистість

Я не знаю більш обнадійливого факту, ніж беззаперечна здатність людини підвищити рівень свого життя свідомими зусиллями.

Торо

Люди прагнуть працювати з людьми, які їм подобаються, а не з тими, хто викликає в них антипатію. Це так очевидно, що навряд чи тут треба щось пояснювати, та все ж багато з нас, співпрацюючи з бізнес-партнерами, покупцями та клієнтами, поводяться як завше. Люди зчаста виконують усі дії машинально, їм бракує ентузіазму, теплого ставлення чи взаєморозуміння. Це прикро й не дає жодної користі.

Можливо, вам вдається відокремити себе від свого продукту чи послуги, але майже всі, з ким ви контактуєте, цього зробити

не можуть. З іншого боку, ви, так би мовити, «ідете в наборі» зі своїм продуктом. Подобається вам це чи ні, але те, ким ви є, стосовно вашого успіху є цінною рисою або ж перешкодою.

З огляду на це, хіба ж не є розумним розвивати свою особистість і ставати людиною приємною та привабливою для інших? Уже чую бурхливий протест: «Який я є, такий і є»; «Люди мають право приймати мене або ж ні»; «Я не можу змінитися»; «Я не збираюся бути якимось інакшим».

Яка нісенітниця. Годі вам! Чому б трохи не змінитися? Ваша особистість — це творіння. Ви можете змінити будь-яку частину свого ества, яка вам не до вподоби. Візьміть, наприклад, Бенджаміна Франкліна. Один із батьків-засновників Американської конфедерації, він був людиною з блискучим розумом. Ніхто з тих, хто коли-небудь спілкувався з ним, у цьому не сумнівався. Однак він відчував, що над своєю особистістю має працювати, тому вирішив дещо змінити і в автобіографії поділився методами, які йому в цьому допомогли.

Франклін склав список із тринадцяти якостей, які хотів мати. Провівши ґрунтовний самоаналіз, він збагнув, що саме слід розвивати в собі. «Я зробив невеличку книжку, в якій виділив сторінку для кожної з цих чеснот. Тоді я став відзначати свій прогрес, оскільки мав намір до всіх цих чеснот призвичаїтись».

Збагнувши, що неможливо відразу розвинути їх усі, він упродовж тижня зосереджувався на одній чесноті й намагався притримуватися її. Наступного тижня переходив до іншої риси характеру, поки таким чином не опрацював усі тринадцять. Потім розпочинав цей процес знову, і за рік йому вдавалося повністю завершити цикл чотири рази. Ця практика виявилася такою успішною, що його друзі та партнери були вражені змінами.

Бенджамін Франклін став одним із найвпливовіших людей свого часу. Творчий винахідник і геніальний державний діяч, він викликав у людей глибоку повагу й захоплення. Чи досягнув би він усього цього, якби не працював над своєю особистістю? Ми ніколи цього не дізнаємось, але щось я в цьому сумніваюся.

Ваша особистість або приваблює людей, або відштовхує їх. Коли ви достоту усвідомите це, то зрозумієте важливість формування особистості, яка притягує до вас людей та можливості. Нещодавне

дослідження показало, що десять найбажаніших якостей людини є такими:

1. Почуття гумору
2. Щирість
3. Чесність
4. Відкритість і чуйність
5. Позитивна налаштованість
6. Співчуття
7. Терплячість
8. Уміння вислухати співрозмовника
9. Впевненість у своїх силах
10. Увічливість.

Скільки з цих якостей маєте ви? Перевірте. Або ще краще — нехай той, хто добре вас знає, оцінить вас. Попросіть цю людину бути чесною і приготуйтеся почути будь-який результат. Новина про те, що ми не настільки досконалі, як нам хочеться вважати, часто витверезує нас.

Якщо вам властиві всі десять рис, то на особистісній шкалі ви маєте 100 відсотків ефективності. Але дуже мало людей опиняться на цьому рівні. Якщо ж виявиться, що ви маєте п'ять або менше з перелічених якостей, то вам є над чим працювати. Припустімо на мить, що у вас є п'ять рис: якщо додасте ще одну рису, ви вдосконалитесь на 20 відсотків. Додайте дві якості — і ви виростите на 40 відсотків. Це неймовірно зростання! Кожна людина, яка робитиме це, обов'язково помітить приголомшливі зміни у своєму житті.

У дитинстві на ваше виховання та життєвий досвід впливали обставини й інші люди. Але тепер ви доросла людина й самі за них відповідаєте; ви не можете покладати відповідальність за те, ким ви є, на когось іншого. Якщо у вас є риси, що вам не подобаються, то навіщо їх приймати? Вирішіть змінити це. Якщо існують такі якості, якими ви захоплюєтеся в інших, зробіть їх своїми.

Ваша особистість є еволюцією думок та звичок і зазнає перетворень, коли змінюються ваші думки та звички. Те, як ви поведетеся сьогодні, визначатиме те, ким ви станете завтра.

Так бентежно усвідомлювати, що найголовніше — це не збагнути, ким ми є, а вирішити, ким хочемо бути, а потім стати цією людиною.

Не бійтеся змін, адже це частина нашого життя. Той, ким ви є сьогодні, відрізняється від того, ким ви були в минулому чи ким будете в майбутньому. Коли ви це зрозумієте, чому б вам не почати активно змінювати себе й перейняти ті риси характеру, які завжди подобалися в інших?

Чесність

Не існує такої речі, як незначне відхилення від сумлінності.

Том Пітерс

Будьте абсолютно чесними й справедливими в стосунках з іншими людьми. Навіть якщо це коштуватиме вам грошей, з часом воно завжди окуповується. Навіть якщо у вас з'явилась можливість ошукати когось — не робіть цього. Тримайте слово й виконуйте те, що обіцяєте. Дотримуйтеся зобов'язань, і в такий спосіб ви зберігатимете ділові відносини й матимете постійних клієнтів.

Вам не додасться гордості й ви не дістанете внутрішнього задоволення, якщо брехатимете, шахраюватимете, даватимете менше, ніж обіцяли спочатку — і не має значення, яку нагороду отримаєте від цього (реальну чи уявну). Короткострокова вигода зчаста веде до довгострокового сорому, і зрештою вам доведеться жити з цим вчинком. Втрачену репутацію ніколи не відновити, тоді як репутація, збудована на сумлінності та чесності, окупиться вам сповна ще безліч разів.

Я знаю, що відрізняюся в цьому від людей, які пропагують філософію «виграти будь-якою ціною», але справжній успіх означає дещо більше, ніж просте накопичення доларів і центів. Гідність і честь, які супроводжує чесність, є дійсно неоціненними рисами людини. Дотримуйтесь найвищих етичних і моральних стандартів у своїх вчинках — і люди зреагують та поважатимуть вас за це. Це не просто хороші манери, а розумне ведення бізнесу.

Хороші люди регулярно й систематично фінішують першими, і не дозволяйте нікому переконувати вас у протилежному. Вони не тільки фінішують першими, а й мають насиченіше, багатше та щасливіше життя.

Пам'ятайте, що життєвим шляхом ми можемо пройти лише раз. Насолоджуйтеся тими скарбами та радощами, які дає вам життя, але головне — нехай ваша мандрівка буде сповнена благородством, і зрештою ви безсумнівно радітимете всьому, що зробили.

Уміння слухати

Коли двоє людей розуміють одне одного до найпотаємніших глибин серця, їхні слова
приємні та сильні, наче аромат орхідей.
І Цзінь

Більшість із нас — украй погані слухачі. Це вас дивує? Мабуть, так, оскільки часто-густо ми вважаємо себе відкритими людьми, які завжди відгукуються на потреби інших.

Чого б це ми не слухали когось, коли в наших же інтересах цілком зрозуміти, що саме люди думають і відчують? Отже, ми робимо це не навмисно, а несвідомо. І чинимо так тому, що не усвідомлюємо, як саме наш розум цензурує та відфільтровує інформацію.

Хоч ми й поводимося як чуйні люди, проте часто нас переповнюють власні думки, судження та знання, які не залишають місця ні для чого нового. Коли ви дійсно слухаєте, то створюєте всередині себе простір, аби навчатися, приймати інших та вчитися від них нового. Це надзвичайно корисно; більше того — люди бачать, коли ви справді їх слухаєте, тож вони оцінять це й реагуватимуть відповідним чином.

Перший крок на шляху до вдосконалення навичок слухання — розуміння того, як наш розум інтерпретує та ігнорує певні сигнали. Ми фільтруємо все крізь власну лінзу реальності, намагаємось розкусити людей, пояснити їхні мотиви й поведінку, ґрунтуючись на власних цінностях і досвіді, а це помилка. Ми відповідаємо на те, що, на нашу думку, хотіли б почути, а не на те, що насправді чуємо. Виявляється, ми накладаємо свою реальність на реальність інших людей, навіть не усвідомлюючи цього.

Колега підходить до вас із особистою проблемою. Ви починаєте слухати, але незабаром уже не просто слухаєте, а використовуєте розум, аби спробувати вирішити цю проблему. Ви відчуваєте потребу бути корисним, тому шукаєте рішення навіть тоді, коли людина ще розмовляє. Подумки ви стрибаєте між слуханням, судженням, аналізом

та проєктуванням рішень, і що більше ваш аналітичний розум обробляє ці варіанти, то менше ви чуєте. Так, ми всі це робимо.

Насамперед ми заглиблюємось у власні міркування, а не в думки співрозмовника. Замість того щоб сприймати реальність цієї людини як правдиву, нову, автентичну, довершену, де присутні свої цінності, страхи, знання та хвилювання, ми робимо швидкий та помилковий стрибок до інтерпретації, спотвореної лінзою того, ким ми є. Ми не тільки слухаємо менше, а й наш розум починає діяти як сито, що попередньо відбирає інформацію, вирішуючи, яка з неї цінна, а яка ні.

Результатом усієї цієї розумової діяльності є те, що в нас лишається менше можливості для зустрічі двох індивідуальностей, менше місця для появи нової істини, менше ймовірності достоту збагнути почуте. І ми неправильно розуміємо, що саме людина намагається донести до нас.

Ваше вміння добре слухати й чітко сприймати інформацію, яку вам передає інша людина, є вельми важливим, якщо ви хочете, щоб ваше спілкування було глибоким та ефективним. Незалежно від того, хто ви — менеджер, мати, батько, дружина, чоловік чи продавець, — ваша здатність розуміти, що відбувається всередині іншої людини, й відповідним чином реагувати на це визначається тим, наскільки добре ви слухаєте й чи справді чуєте сказане.

Як бути хорошим слухачем

1. Слухайте з наміром глибше збагнути сказане.

Тренуйтеся слухати уважно, пильно, нічого не пропускаючи. Стівен Кові, автор книги «7 звичок надзвичайно ефективних людей», каже: «Передусім намагайтеся зрозуміти інших, а вже потім прагніть, щоб зрозуміли вас. Слухайте з наміром глибше збагнути сказане». Більшість людей не мають наміру зрозуміти співрозмовника, коли слухають його, їхнє прагнення — відповісти. Продавці часто припускаються цієї помилки, коли відчайдушно намагаються продати щось.

Дозвольте познайомити вас із суперслухачем та суперпродавцем Джо Гендолфо. Джо продає більше полісів страхування життя, ніж

будь-яка інша людина в світі. Забудьте про мільйон доларів на рік — якось Джо протягом одного року продав страховок на мільярд доларів. Так, *мільярд*. Із такими успіхами він заслуговує на те, щоб його почули. «Найбільша проблема продавців полягає в тому, що вони забагато розмовляють і недостатньо слухають, — каже він. — Я вважаю, що продавцю слід дотримуватися одного чудового правила: перш ніж щось сказати, поразьте до п'яти після того, як потенційний покупець закінчить говорити. Таким чином ви будете певні, що людина більше нічого не хоче вам сказати. Це важливо».

Коли ваш клієнт чи покупець розмовляє, він ділиться з вами тим, чого хоче, а чого ні, як почувається, і таким чином висловлює свою точку зору. Хіба ж це не цінно? Занадто часто продавець пропускає це все, поспішаючи щось продати. Іноді ваша точка зору та презентація готові ще до того, як ви зайдете в двері. А коли говорить ваш клієнт, ви лише вдаєте, що слухаєте, натомість весь цей час вишукуєте можливість включитись у розмову й висловити власний погляд щодо продажу. У цьому й полягає проблема. Ми думаємо, що вже знаємо, що вони збираються нам сказати, і впевнені в тому, чого вони хочуть.

Візьміть приклад із Джона Ф. Мак-Доннелла, колишнього генерального директора авіабудівної компанії *McDonnell Douglas*, який зі свого гіркого досвіду знає про цей принцип. «Ми не завжди слухали, що нам збиралися сказати клієнти, перш ніж самі починали казати їм, чого вони хочуть».

Усе швидко змінилося, коли керівництво компанії помітило, що їхня ринкова частка різко знизилася. Незабаром інженери та представники компанії взялися регулярно працювати зі своїми клієнтами на місцях, вивчаючи все, що тільки можна, про потреби клієнтів. «Ми навчилися багато слухати», — резюмував Мак-Доннелл.

2. Слухайте серцем, а не лише розумом.

Сенс істинного вміння слухати полягає не в тому, що ви погоджуєтесь з кимось або пропонуєте якісь блискучі рішення, — ви дійсно слухаєте, коли повністю розумієте, що людина відчуває як емоційно, так і інтелектуально. Ви проживаєте все це разом, бачите їхніми очима й крізь призму їхніх цінностей. І слухаєте не тільки те, що сказано, а й те, чого не висловлено. Ви прислуховуєтесь до

почуттів, емоцій, відчуваєте, осягаєте внутрішнім чуттям, намагаєтесь збагнути значення, приховане за словами. Нехай усі ваші органи чуття допомагають вам слухати. Лише мала частина того, що вам повідомляють, виражена у формі слів. Будьте готові приймати сигнали й повідомлення, які доходять до вас як на свідомому, так і на підсвідомому рівнях. Довіряйте своїм інстинктам і тому, що відчуваєте, і нехай усі ваші органи чуття допомагають вам слухати.

Ґрег Сінґер керує успішною гуртовою продовольчою компанією. Він розповів мені про те, як колись один із найбільших клієнтів хотів відмовитися від певного продукту Ґреґа через підвищення ціни. «Я знав, що цей покупець опинився у скрутному становищі через необхідність скорочення витрат, — поділився він зі мною, — але на цьому конкретному продукті наш прибуток був дуже малим і нам уже давно слід було підвищити ціну, тому я відмовився поступатись йому. Я рішуче зайняв свою позицію і мав на це повне право. Але одного я не зробив — не побачив загальної картини цієї ситуації, а саме — що йому було потрібно й чого хотілося. Для мене це стало питанням принципу, тож я вперся. Замість того щоб поступитися і, можливо, навіть трохи втратити на цьому продукті, я стояв на своєму, аргументуючи та логічно пояснюючи, чому мені довелося підвищити ціну. Він неохоче погодився, але інтуїтивно я знав, що він образився. Кілька місяців по тому я повністю втратив цього клієнта, і, упевнений, причиною став саме той інцидент. Тепер я завжди ставлю себе на місце покупця й уважно вивчаю всю ситуацію, перш ніж щось сказати чи зробити. Я більше не хочу втратити жодного клієнта через недалекоглядність».

3. Учіться не дозволяти своєму розуму оцінювати та планувати.

Слідкуйте за собою. Пильнуйте за тим, як ви відключаєтесь, коли слухаєте, як складаєте плани, придумуєте рішення — і це тоді, як людина все ще розмовляє з вами. Упіймайте себе на цьому. Усвідомлення того, що ви робите це, — перший крок до подолання такої звички. Коли ви справді когось слухаєте, то не можете водночас думати, тому вчіться просто сприймати, відпустивши все. Нехай ваша присутність буде стовідсотковою, не думайте про рішення та

відповіді — вони прийдуть самі собою. Просто слухайте й чуйте, використовуючи всі чуття.

Коли наша свідомість залишається спокійною і ясною, перед нами відкривається глибинне розуміння перспективи. Коли ми пильно слухаємо співрозмовника, наш розум чистий і ми можемо побачити й почути те, що насправді відбувається, і вловити невисловлене. Хоча розум чує багато деталей, наша увага допомагає отримати досвід «від серця до серця». У такі моменти ми відчуваємо пов'язаність і внутрішній потенціал того, як можна допомогти одне одному. Рішення та осяяння самі дають про себе знати. Нам не потрібно дошукуватися їх — вони приходять самі, значно мудріші, ніж ми могли уявити.

Нам слід почути та збагнути, що інші намагаються донести до нас, і бути готовими змінити спосіб, у який ми звикли слухати інших. Необхідно включити й інші важливі аспекти спілкування, які ми, можливо, ігноруємо. Перший крок — усвідомити, що ми втрачаємо через старі звички.

Дозвольте поділитися з вами однією історією. Це сталося з моїм колегою після того, як ми провели дуже натхненний вечір, обговорюючи принцип слухання і те, як часто ми насправді не чуємо, що говорять люди. Наступного ранку ми мали зібратися знову на ранкову зустріч. Він прокинувся о 6:30 і снідав, коли до нього підійшла маленька донька, тимчасом як дружина ще спала. Десь за хвилину дівчинка подивилася на нього й сказала: «Татку, я тебе люблю». На якийсь час він розгубився, але, опанувавши емоції, запитав її: «Чому ти це сказала?» «Татусю, — відповіла вона, — я тобі щоранку це кажу».

«Я ніколи цього не знав або ж до цього моменту ніколи по-справжньому не чув цих слів», — поділився він зі мною. Ми обоє просто сиділи там і в цілковитій тиші дивилися одне на одного. Скільки ж усього ми просто не помічаємо?

Взірці для наслідування

Наша головна потреба — це людина, яка заохотить нас робити те, що ми можемо.
Емерсон

Захоплення героями не повинно зникати разом із юністю — герої можуть і мають бути для нас джерелом натхнення та мотивації протягом усього життя. Багато найвідоміших та найвпливовіших людей, яких ми знаємо, вже в дорослому житті стали формувати власне життя за зразком видатних чоловіків і жінок, тож те саме можете зробити й ви. Ще задовго до того, як Джон Леннон увійшов до складу «Бітлз», його кумирами були такі велетні стилю ритм-енд-блюз, як Чак Беррі та Мадді Вотерс. У нього на стінах висіли їхні світлини, і саме вони надихали його, коли він почав грати на гітарі. Хлопець уявляв, що він — це вони. Такий підхід не є якоюсь порожньою фантазією: завдяки йому наша підсвідомість вивільняє нові творчі ідеї, і він дозволяє нам вийти за рамки заздалегідь сформованих обмежень. Цей процес ідеально підходить для розвитку натхнення та креативності.

Вуді Аллен дивився фільми братів Марксів сотні разів і мріяв стати таким же потішним і талановитим. Не секрет, що Граучо Маркс мав великий вплив на цього талановитого режисера.

Мільярдер Тед Тернер вивчав в університеті давньогрецьких класиків. Його батько, дуже практичний бізнесмен, не міг збагнути, чому син марнує час на заняття. Він не розумів, що Тед тренує розум за допомогою образів легендарних грецьких героїв, які використовували можливості, перетворювали безсумнівні поразки на перемоги та долали незліченні перешкоди для досягнення цілей. Їхні вчинки нагадують те, що Тед робив у своєму подальшому житті.

Співачка Вітні Г'юстон спостерігала за тим, як її старша двоюрідна сестра Діонна Варвік випускала хіт за хітом, і не припиняла мріяти, що одного дня стане такою ж, як Діонна. Їй пощастило мати в родині людину, яка була для неї прикладом для наслідування, коли Вітні торувала собі шлях до успіху й зрештою стала суперзіркою. Вона могла приходити в студії звукозапису, дивитися, як Діонна співає наживо, спостерігати, як вона поводить себе у різних ситуаціях. Усе це мало величезний вплив на Вітні, але вам не обов'язково особисто знати людину, щоб брати з неї приклад. Не обов'язково навіть хоч раз зустрічатися з нею. Мало хто з нас отримує такий шанс, тоді як ми однаково можемо мати приклад для наслідування, який надихає нас.

Якось одна мільйонерка, власниця компанії-виробника одягу, розповіла мені, як у перші роки своєї діяльності, аби досягти успіху,

черпала натхнення в інших успішних жінок. На її стіні висіли фотографії видатних жінок, яким це вдалося, і вони стали її «наставницями». Щоразу, дивлячись на ці світлини, вона відчувала наснагу. «Якщо вони це зробили, то й мені також вдасться», — нагадувала вона собі. І їй таки вдалося.

Усі великі компанії, які пишаються успіхами, мають власні «героїчні історії». *IBM, Microsoft, ЗМ та Hewlett Packard* — усюди є такі розповіді про колишніх працівників, які за складних обставин здійснили великі подвиги. Це були люди, що досягли дивовижних результатів, чоловіки та жінки, які зробили неможливе, подолали всі негаразди й перемогли. Вони стали частиною історії компаній, що, наче народні перекази, і сьогодні надихають інших на продовження тієї ж традиції.

Усім слід згадати: нам справді до снаги досягнути поставлених цілей. Можливо, знадобляться майже надлюдські зусилля, але ми повинні вірити, що, залучивши всі свої ресурси та рішучість, дійсно здобудемо жадане. І в цьому зарадять наші герої — вони можуть довести, що наші цілі абсолютно досяжні.

Вони також можуть показати нам, як потрібно діяти в певних ситуаціях, зокрема в складних випадках. У книзі «Підсвідомості все підвладне» я згадую приклад Наполеона Гілла, мільйонера та автора книги «Думай і багатій», який подумки регулярно проводив зустрічі зі своїми «невидимими порадниками». Він обирав дев'ятьох людей, життя і діяльність яких найбільше вразили його. Перш ніж лягти спати, заплющував очі й уявляв, що вони сидять разом із ним за столом для нарад. Він обговорював із ними проекти, над якими працював, і просив їх про допомогу. Хоч він і наголошував, що ці зустрічі відбувалися тільки в його уяві, він також був цілком переконаний, що ідеї, породжені таким процесом, привели його на «славетний шлях пригод і багатства». Він був настільки вражений результатами, що перетворив ці внутрішні сеанси на щоденну звичку.

Такі наші сучасники, як перша леді Америки Гіллари Клінтон і телеведучий Ларрі Кінг, застосовують схожі методи, аби поспілкуватися та отримати поради від тих, кого вони поважають і ким захоплюються. Більшість людей припускають, що все це відбувається тільки в нашій уяві, та чи справді це так? Є ті, хто відчуває, що минуле, теперішнє та майбутнє об'єднані в одному моменті. Девід

Бом, лауреат Нобелівської премії з фізики, протеже Айнштейна й один із найповажніших квантових фізиків у світі, вважав, що наш Всесвіт голографічний і завжди існує в межах теперішнього часу. Якщо ця модель реальності істинна, то «реальне» спілкування або зв'язок з іншою людиною з минулого чи майбутнього теоретично цілком можливі.

Те, що це суперечить нашій логіці, не означає, що воно нездійсненне. Дев'ятнадцятирічний Грегем Кірні вважає, що це цілком можливо. Художник із неймовірним талантом, Грегем почав малювати у віці п'яти років. Його перша виставка відбулася 1994 року, коли йому було чотирнадцять, і принесла йому миттєву славу. Незабаром він почав отримувати замовлення, і сьогодні його картини прикрашають холи великих готелів і будинки заможних меценатів у всьому світі. Відточуючи майстерність у живописі, Грегем уявляв, як спілкується з видатними художниками минулого. «Усе було так, наче вони поруч зі мною, — розповідав він. — Це щось більше, ніж просто уява. Я й справді відчуваю, що їхня присутність керує мною». Чи дійсно ці видатні майстри давали якісь вказівки обдарованому юнакові? Чи можемо ми зробити те саме? Або ж у такий незвичний спосіб його підсвідомість реагувала на висунуті перед нею вимоги? Чи має це значення? Мабуть, ми ніколи достеменно не знатимемо цього, а втім, цей процес вочевидь є дієвим і доступним кожному з нас.

Коли ми беремо приклад із тих, хто досяг величі, ми переймаємо їхні характер, силу та рішучість. Незабаром їхній успіх призводить до нашого успіху, і в процесі цього ми вдосконалюємо себе.

Наслідування інших є ефективним і важливим кроком у досягненні успіху, оскільки дає нам натхнення та спонукає виходити за межі тимчасових невдач. Воно також стимулює творчу уяву й черпає з підсвідомості ідеї та осяяння, які б не з'явилися, якби ми не були сповнені наснаги.

І не забуваймо найважливішого принципу: незалежно від того, про що ви думаєте, у яке питання заглиблюєтесь, на чому зосереджуєте увагу, це залишить відбиток на вашій підсвідомості. Ви можете укорінити ті якості, якими захоплюєтесь у своїх героях чи наставників. Зрештою, це найбільший подарунок, який вони дають нам. Тож мудро обирайте героїв та взірці для наслідування, і нехай вони піднімають вас на висоти, яких ви й не мріяли досягти наодинці.

[6](#) Стан потоку, або стан флоу, — цілковита зосередженість на тому, чим ви займаєтеся, що приносить вам відчуття задоволення та легкості.

[7](#) Насправді 7 листопада 1944 року Франклін Д. Рузвельт був обраний на четвертий термін президентства.

Частина ІІІ. Збалансованість

Дозвілля

Краще байдикувати та програти, ніж взагалі ніколи не байдикувати.
Джеррі Джилліс

Коли я виступаю перед групою керівників та співробітників якоїсь корпорації, то часто приголомшую слухачів заявою, що запорука їхнього успіху — працювати менше, а не більше. І тут я не жартую.

Дозвілля так само необхідне для успіху, як і робота. Саме правильний баланс між цими двома складниками дозволяє вам діяти ефективно та послідовно — ніколи не забувайте.

Як на мене, найпоширеніша помилка в нашому звичному сьогоднішньому стилі роботи полягає не в тому, що люди працюють недостатньо наполегливо (вони, безумовно, важко працюють), а в тому, що вони мало часу виділяють на якісне дозвілля. І це негативно позначається на результатах їхньої роботи.

Дозвілля — не винагорода за добре виконану роботу, дозвілля — це частина роботи. Таке розмежування важливе. Ви ж не змащуєте свою автівку й не замінюєте мастило наприкінці довгої подорожі: це потрібно робити *впродовж* мандрівки, щоб ваш автомобіль зміг нормально функціонувати.

Дозвілля допомагає розслабитися, позбутися зайвих думок, дати розуму відпочити. Це необхідно, оскільки, саме коли розум перебуває у розслабленому стані, подалі від якихось рамок та дедлайнів, ваші творчі ідеї можуть вийти на поверхню і заявити про себе.

Університети впродовж століть керувалися цим принципом. Там це називають «творчою відпусткою»: члени професорсько-викладацького складу мають право протягом одного семестру перебувати у творчій відпустці зі збереженням заробітної плати кожні шість або сім років. Часто вони продовжують таку відпустку ще на семестр, але вже без збереження зарплати. Цей час педагогам рекомендують витратити на навчання чи подорожі і, що найголовніше, відпочити від викладацьких обов'язків. Задум полягає в тому, що після перерви педагог повернеться бадьорим, сповненим нових мотиваційних ідей, які своєю чергою збагатять університет і студентів. Ця теорія дійсно чудово обґрунтована.

Бьорк Стінтсон, старший менеджер зі зв'язків із громадськістю в компанії AT&T, твердо вірить у цю практику, і з 1992 року близько 1500 працівників компанії AT&T скористалися творчою відпусткою. «Ми вважаємо, що для людей це чудовий спосіб удосконалитись і повернутись на робоче місце з новими навичками та ідеями».

У консалтинговій фірмі *Segal Company*, головний офіс якої розташований у Мангеттені, працівники після десяти років роботи отримують місяць оплачуваної творчої відпустки. Їм також надається два місяці відпустки після п'ятнадцяти років і чотири місяці після двадцяти п'яти років. *Segal* була однією з перших компаній, що запропонували творчі відпустки для працівників, увівши програму на початку 1960-х. Час у відпустці можна використовувати з будь-якою метою: займатися хобі, ремонтувати будинок, відвідувати якісь курси або подорожувати. «Коли ми розпочинали в компанії цю програму, то брали до уваги дві основні мети, — розповідає Роберт Крінскі, голова та адміністратор програми творчих відпусток у *Segal*. — По-перше, творча відпустка має допомогти вам по-новому поглянути на роботу та життя, і в цьому неабияка цінність. По-друге, це дає можливість іншим працівникам компанії взяти на себе нові обов'язки».

У біотехнологічній компанії *Genentech*, що на півдні Сан-Франциско, працівники на повній ставці крім звичних відпусток мають право на творчу відпустку тривалістю шість тижнів поспіль, із повним збереженням заробітної плати. «Програма творчих відпусток — це одна з нагород, що надається нашим працівникам на знак подяки за високу інтенсивність праці та відданість роботі, які необхідні в *Genentech*», — каже Джуді Хейбоєр, віце-президентка компанії з кадрових питань.

«Висока інтенсивність праці» — звучить знайомо? Здається, у сьогоденному робочому середовищі це стало нормою, але як щодо збалансованості?

«У компанії, зорієнтованій на своїх працівників, невід'ємною частиною є визнання того, що збалансованість важлива в житті кожної людини, — зазначає Френк Філліпс, керівник фірми у Вашингтоні, що займається питаннями пенсійного консалтингу та управління фінансами. — Ми не схвалюємо вісімдесятигодинний робочий тиждень. Насправді ж вважаємо, що людина, якій доводиться стільки працювати, зрештою, не така вже й розумна».

Нас навчали, що наполеглива праця — шлях до успіху, але це неправильно. Важка праця без збалансованості дозвілля майже завжди призводить до невдач. Саме дозвілля у проміжках між роботою дає вам змогу знову й знову повертатися до проєкту відпочилими, з новими силами та ентузіазмом.

Авжеж, не всі ми можемо взяти річний перепочинок, тому змушені ретельно обирати час для відпусток, вихідних і вільних днів, які ми подекуди беремо на роботі. Було б нерозумно й необдумано робити інакше.

Варто відзначити, що більшість людей, які здобули найбільший успіх у цьому світі, розповідають, що їхні найбільші досягнення припадають на час, коли вони взяли перерву в роботі для роздумів та переоцінювання поглядів. Та це й логічно, адже, коли ви байдикуєте, ваша підсвідомість (творчий розум) працює на повну. Дуже часто під час такого лінування з'являються геніальні ідеї. Пол Боєр, нобелівський лауреат 1997 року, насолоджуючись відпочинком у своєму будинку з краєвидом на Лос-Анджелес, погоджується з цією думкою: «Втеча від усього, забуття значно більше сприятимуть народженню нових ідей, ніж постійна зосередженість на проєкті».

Пам'ятайте, що саме збалансованість роботи та дозвілля найімовірніше приведе вас прямісінько до успіху. Сьогодні ввечері виділіть трохи часу й подумайте про десять способів, які додадуть у ваш робочий тиждень більше вільного часу. Що вам подобається робити? Що дає вам задоволення? Дисциплінують себе таким чином, щоб ці дії стали частиною вашого розпорядку дня.

А тим із вас, хто наївно гадає, ніби не може дозволити собі таку розкіш, як відпочинок, я скажу ось що: ви не можете собі дозволити цього не зробити. Якщо хочете завжди виконувати роботу якісно, ви повинні забезпечити собі якісне дозвілля. А все інше означатиме обдурювання себе, і внаслідок цього постраждає саме ваша робота.

Ми всі бачили й відчували на собі вигорання, спричинене надто великим обсягом роботи. У дзен-буддизмі є така приказка: «Завжди натягнутий лук колись зламається». І це факт, який ми ігноруємо на свій страх і ризик. Виділіть час на відпочинок, аби розслабитися та насолодитися різними формами дозвілля не тому, що лінуєтеся, а через те, що любите успіх.

Зміни на краще

Ви самі повинні бути тією зміною, яку хочете побачити в цьому світі.
Ганді

Як змінити життя на краще? За іронією долі, будь-яка ваша дія може допомогти в цьому. Ви робите це, коли витираєте личко своїй дитини, коли підбадьорюєте засмучену людину, коли відвідуєте батьків чи бабусю з дідусем, коли вітаєте когось із добре виконаною роботою. Не треба буквально змінювати світ, щоб змінити життя на краще, — варто лише стати уважнішою і дбайливішою людиною.

Фей Стокгілл змінює життя на краще. Вона створила програму самодопомоги у в'язницях, де навчає людей поважати себе та позитивно мислити. «Єдина річ, якої в цих людей вдосталь, — каже вона, — це час на роздуми». Вона також усвідомлює, що їхні думки у в'язниці, без сумніву, стануть вирішальними в подальшому житті, коли вони знову опиняться на волі. Саме тому вона допомагає їм. Цю добре продуману програму з дивовижними результатами, яка збагачує людей і дає їм змогу зростати, створила жінка, що піклується про інших. Кілька разів я ходив до в'язниці разом із Фей і спостерігав за її роботою. Фей — маленька, трохи сором'язлива жінка, і ви нізащо б не подумали, що вона може виконувати таку роботу, але Фей пристрасно вірить у те, що робить. Коли вона говорить про людський потенціал, її очі палають. У в'язнені люблять її, і можна помітити, як на їхніх обличчях одразу з'являється повага, щойно вона заходить до кімнати.

Вас обов'язково зачепить за живе, коли ви почуєте, як ці дорослі чоловіки, подекуди черстві, озлоблені, діляться найпотаємнішими переживаннями, коли побачите, як вони розкриваються, а іноді плачуть. Весь цей час Фей підтримує їх, заохочує, вселяє позитивні думки, змушує повірити в себе, адже вона вірить у них. Ви могли б подумати, що керівництво в'язниці зустрічає її з розкритими обіймами, але це не так. Вона бореться з бюрократією на кожному кроці свого шляху. Спочатку їй платять, а потім, за кілька місяців, грошей у бюджеті не залишається, і через це можна впасти у відчай. Але Фей ставить до цього спокійно та продовжує займатися своєю справою попри все це, бо вважає, що може змінити світ на краще.

Анна Авілес — викладачка музики в державній школі № 161 у Брукліні, Нью-Йорк. Її учні — це здебільшого діти з малозабезпечених сімей, які не завжди в себе вірять. Хто зважиться дорікати їм за це? Їхнє оточення дає їм мало приводів для надії. Проте Анна вірить у своїх підопічних, її мета — навчити їх бути задоволеними собою. «Якщо вони будуть задоволені собою в якійсь одній сфері свого життя, то вони пишатимуться собою і в інших аспектах, — переконана вона. — Усе, що їм потрібно зробити, — це досягти успіху в одній сфері, тільки одній, і вони автоматично повірять у те, що можуть стати успішними в усьому іншому».

Тому вони разом розігрують вистави. Десятирічні, дванадцятирічні, чотирнадцятирічні діти проводять репетиції бродвейських хітів, а після закінчення їхня вистава стає подією місцевого масштабу. Учні Анни приходять на репетиції о 7:30 ранку, за годину до шкільних уроків, а також залишаються тут після занять. Вони вчаться співпрацювати, бути дисциплінованими, розпочинати й закінчувати проєкт, перетворювати ідеї на реальність, а ще вони веселяться. Коли все завершено, діти задоволені собою і вірять у власні сили. Вони знають, що досягли успіху в одній сфері життя, і починають по-іншому дивитися на майбутнє. Можливо, вони думають, що могли б зробити це ще раз. Отже, Анна Авілес змінює світ на краще.

Глін Еванс — партнер компанії *Stonehenge Filmworks*, що займається виробництвом відео- та кінофільмів у Торонто, Канада. Я познайомився з ним, коли кілька років тому його компанія виконувала для нас рекламне замовлення. Глін належить до асоціації «Старші брати» — це міжнародна організація, яка допомагає хлопцям, що не мають батька. Раз на тиждень він бере свого маленького «брата» на прогулянку — на бейсбольну гру, у кіно чи просто кудись, де вони можуть провести час разом, і в них виникає дуже тісний зв'язок. Глін багато працює і часто такий зайнятий, що дійсно не має часу на ці прогулянки, але таки знаходить його. Я бачив, як він ішов з важливої зустрічі ще до її завершення, аби зустрітися зі своїм маленьким братом. Він узяв на себе це зобов'язання і дотримується його — Глін Еванс змінює світ на краще.

Неможливо бути занадто молодим або занадто старим, щоб змінити світ на краще, — кожен із нас має зробити внесок. Девід Левітт почав робити світ кращим, коли був ще в шостому класі. Помітивши, скільки

їжі щодня викидають зі шкільної їдальні, він запитав себе: «Чому б не віддати це безхатькам?» Він переконав зробити це всіх у своїй школі, яка знаходилася у Тампа-Бей, штат Флорида. Ішов був 1994 рік, а за чотири роки, 1998-го, 144 школи по всій Флориді брали участь у програмі «Жнива», як її зараз називають, котра спочатку була лишень «ідеєю одного маленького хлопчика». Девід Левітт змінює світ на краще.

Десять років тому наша компанія вирішила виділити 10 відсотків свого прибутку створеному нами фонду «Змінимо світ на краще». Далі гроші мали розподілятися між групами, окремими особами та організаціями, які допомагають поліпшити світ. Кумедно, але на той час усе це здавалося таким революційним і радикальним! Я тоді заледве усвідомлював, яку радість, насолоду та задоволення принесе це рішення. Від самого початку ми вирішили зосередити увагу на маленьких соціальних організаціях, яким не приділяють багато уваги і які потребують наших коштів.

За останні десять років ми влаштовували свята для дітей із малозабезпечених сімей, фінансово підтримували Фей Стокгілл у її роботі з ув'язненими, допомагали центру соціальної допомоги безробітним, сплачували оренду для центру захисту жінок та надавали гранти спортсменам з обмеженими фізичними можливостями, організації «Грінпіс», молодіжним групам тощо. Це найпрекрасніше відчуття, і я переконаний, що ми певним чином змінюємо світ на краще. І це лише початок.

Нещодавно я дивився телевізор, і в якійсь передачі голова великої транснаціональної компанії захищав корпоративні документи перед допитливим репортером. «Ми чудова соціально відповідальна компанія», — різко відповів він на припущення, що, можливо, вони недостатньо роблять. І я замислився: що означає «чудова соціально відповідальна компанія»? Сплата податків? Гранти на благодійні організації? Підтримка мистецтва? Чи тут ідеться про щось більше? Яку відповідальність мають корпорації та окремі люди в цьому питанні? Чи можемо ми (і чи варто) робити більше для наших громад і світу, в якому живемо? Аніта Роддік має з цього приводу доволі тверду думку.

Аніта — засновниця компанії *The Body Shop International*, й у Великій Британії її історія вже стала легендою.

У тридцятитрирічній домогосподарки з двома маленькими доньками виникла ідея створити магазин натуральних продуктів для шкіри, волосся та тіла. Отримавши банківську позику в розмірі 7000 доларів, вона разом із чоловіком взялася до створення крамниці. Сьогодні *Body Shop* успішно працює в понад сорока країнах світу й дає компанії прибуток у розмірі один мільярд доларів. Але незвичним тут є не швидке зростання компанії, а їхня позиція. *Body Shop* відома не тільки косметикою, а й палким ставленням до захисту навколишнього середовища. Роддік перетворила свої переконання щодо захисту довкілля на частину бізнесу, наприклад пропонуючи покупцям лише товари, що піддаються процесам біологічного розпаду, й упаковку з можливістю повторного використання. У компанії навіть є відділ з питань проєктів щодо охорони навколишнього середовища. Аніта використовує свої крамниці як платформу для проведення низки доволі помітних кампаній, спрямованих на порятунок китів, припинення вирубування тропічних лісів, а також досягнення багатьох інших гідних цілей.

Аніта вважає, що підприємства мають робити щось більше, ніж просто заробляти гроші, створювати та облаштовувати робочі місця й продавати хороші продукти. «Компанії мають дійсно допомагати розв'язувати наші основні соціальні проблеми: не лише віддавати відсоток свого прибутку благодійним організаціям, а й використовувати власні ресурси для реальних дій. Бізнес — це ще одна форма діяльності людини, тож чому ми повинні очікувати й приймати від нього менше, ніж хочемо від себе?» — переконливо стверджує вона. У Аніти є мрія: «Я щиро вірю, що існує кращий шлях. Гадаю, ми можемо переписати книгу бізнесу. І вважаю, що в торгівлі можна дотримуватися етики, бути відданим суспільним ідеалам і водночас довіряти своїм працівникам».

Я також вірю: настане час, коли корпорації визнають свою відповідальність за те, що відбувається у світі, коли кинутий їм виклик надихне їх і вони приймуть його — спершу поволі, а потім із завзяттям, коли вважатимуть прибуток лише одним із мірил успіху, яке є безперечно важливим, але на чолі списку так само будуть відповідальність спільнот і глобальні рішення.

Для цього знадобляться люди — особи, які обіймають відповідальні посади як в уряді, так і в бізнесі, готові ухвалювати сміливі рішення та

брати на себе зобов'язання. Знадобиться більше людей, таких як Фей Стокгілл, Анна Авілес, Девід Левітт та Глін Еванс, які, незважаючи на зайнятість, знайдуть час, аби змінити світ на краще. Потрібно буде, щоб усі ми змінили свої пріоритети, цінності та переконання. Але тут немає нічого неможливого — це може статися, якщо ми справді цього захочемо.

Недарма в мене склалася позитивна думка щодо цього питання. Я вважаю, що образ майбутнього, який ми собі створили, відіграє певну роль у його реалізації. Потенційна сила нашого суспільства виникатиме від інтенсивності та енергії наших образів майбутнього. Адже майбутнє не є визначеним наперед, воно не відбувається саме по собі. І вибір — рухатись нам у цьому напрямку чи ні — значною мірою залежить від нас. Саме наші рішення та дії зрештою вплинуть на поліпшення світу. У житті ми всі опиняємося перед необхідністю вибору й можемо обрати зміни на краще.

Для початку будьмо оптимістичними. «Оптимізм — це стратегія для створення кращого майбутнього, — зазначив письменник та активіст Ноам Чомський. — Адже якщо ви не вірите, що майбутнє може бути кращим, то навряд чи зробите крок уперед і візьмете на себе відповідальність за його створення. Якщо ви припускаєте, що надії немає, то тим самим гарантуєте, що її й не буде. Якщо ви припускаєте, що можливість щось змінити є, то існує ймовірність, що ви можете сприяти створенню кращого світу. Вибір за вами».

Громадський діяч і колишній міністр охорони здоров'я та освіти США Джон Гарднер сказав: «Люди хочуть наполегливо працювати над тим, у що вірять. Люди, як правило, добрі, приязні та дбайливі, але виходить так, що більшість із нас не знає, з чого почати». Яким чином я один можу поліпшити світ? Відповідь проста — почніть із фрагмента Всесвіту, розташованого просто перед вами.

Одна моя подруга якось розповіла, що, йдучи з пляжу, завжди забирає не тільки власне сміття, а й трохи того, що залишили інші. «Я не роблю з цього якусь велику проблему, — говорить вона, — і не намагаюся прибрати весь пляж. Але щоразу, коли йду звідти, беру з собою хоч якесь сміття, що залишили тут інші. Таким чином я відчуваю, що завдяки мені на пляжі стало трохи чистіше». Це прекрасно. Ми теж можемо перейняти схожі думки та втілити їх у всіх аспектах нашого життя. Ми всі можемо змінити світ на краще.

Задоволення

Поспішаючи заробити на життя, не забудьте просто пожити.

Невідомий автор

Отримуйте задоволення тричі на день. Звучить занадто легковажно? Чи я пропоную вам не сприймати свою роботу серйозно? Зовсім ні. Розум потребує різноманіття і процвітає на розмаїтті. Якщо свій робочий день ви можете розбавити задоволенням і взяти це собі за звичку, то ваша робота завжди буде ефективнішою.

Скільки часу потрібно для насолоди? Іноді лише кілька хвилин. У будь-якій ситуації можна дістати задоволення. Коли ви їдете на роботу й насолоджуєтесь чудовою піснею, що грає на радіо, — це вже задоволення. Жарт, який ви розповіли колезі, розділ, прочитаний у хорошій книжці, навіть поспішна прогулянка в сонячну погоду чи тренування у спортивному залі можуть дати вам задоволення.

Я поділився цим принципом зі своїм колегою, який зазвичай поводить себе дуже серйозно. Він уважно вислухав мене, а потім вирішив і собі спробувати так учинити. Ось що він сам сказав про результат:

«Наступного дня після того, як Джон розповів мені про принцип отримання задоволення тричі на день, у мене мало відбутися кілька зустрічей за межами офісу. Я був налаштований скептично, та хіба міг я успішно спростувати цей принцип, якщо сам хоча б не спробував його на собі? Мушу визнати, я не мав жодного уявлення, звідки візьметься задоволення.

Проте, коли я їхав в автівці, слухаючи радіо, раптом побачив музичний магазин. Я пригадав, що хотів купити один компакт-диск. Відтак припаркував машину, купив диск, тож тепер міг слухати музику в машині. Я подумав, що це можна вважати одержанням насолоди, адже, на відміну від невпинних балачок по радіо, музика надзвичайно заспокоює. Чудово — одне вже є, подумав я, поступово переймаючись симпатією до кинутого мені виклику.

Зазвичай, виїжджаючи на зустріч із клієнтами, я беру з собою сендвіч або бургер і їм його на ходу. Однак я вирішив, що сьогодні зупинюсь і десь спокійно поїм, — це буде моє друге задоволення. Я знайшов італійський ресторан, замовив спагеті й навіть випив келих

вина, що рідко роблю в обід. Моя перерва затягнулася на сорок п'ять хвилин, і це була справжня насолода.

Третя моя втіха вийшла найкращою. Коли я вже доїжджав до офісу, у мене виникла радикальна ідея: чому б не зупинитися подалі від офісу (замість звичного паркування) та не пройтися пішки? Я люблю гуляти, але ніколи не роблю цього вдосталь і зазвичай відчуваю провину за те, що не виконую жодних фізичних вправ. Отож я припаркувався за десять кварталів від свого офісу й попрямував пішки. Це здалося мені настільки сміливим, незвичним, нелогічним — і сподобалося! Прогулянка десятима кварталами зайняла близько п'ятнадцяти хвилин. Був сонячний день, я відчув величезну насолоду від усього, що відбувалося, і мені було тричі весело. Не хотілося визнавати, але, мабуть, Джон мав рацію. Я планую спробувати це знову, і знаєте що? Гадаю, я знайшов собі нове паркувальне місце».

Мій друг відкрив для себе ті радощі, що дають задоволення, а також те, як легко можна сповнити ними своє життя, і це стало для нього чимось кардинально новим. У наших подальших розмовах я помітив, як він застосував цей принцип у взаєминах з дружиною та дітьми. Його життя в цілому стало значно веселішим.

Ми повинні зробити так, щоб кожен наш день був сповнений задоволенням. Складіть список усього, що приносить вам втіху, і подивіться, що ви можете включити до розпорядку дня. Навчайтеся влаштовувати собі спонтанні розваги, шукайте можливості розважитися. Будьте креативними й визнайте за собою право так поводитися. Смійтеся, коли вам справді весело. Таким чином ви збільшуєте задоволення і робите його відчутнішим. Іноді ми буваємо такими заклопотаними, що навіть не помічаємо насолоди, коли вона приходить до нас. Не прогавте своєї утіхи, якщо вона поруч.

Задоволення дає вам енергію. Воно сповнює вас силою, освіжає, допомагає краще працювати. Тож не відмовляйте собі в цих перевагах. Зробіть веселощі важливим складником кожного дня. Це мудро, корисно для здоров'я, сповнює енергією, живить, підвищує продуктивність і — ох, я ледве не забув про найважливіше! — це дає задоволення.

Панорамний огляд

Кілька років тому, коли я проводив семінар у Сіднеї, Австралія, один з учасників курсу запитав, чи зміг би я відвідати його батька, якому нещодавно діагностували рак. Хвороба, вочевидь, поширилася на понад 60 відсотків організму, і по суті в нього вже не було жодних шансів вилікуватися. Лікар повідомив, що жити батькові залишилося три місяці. Сім'я була пригнічена, а батько пережив справжній шок.

Я погодився на зустріч, і ми домовилися про час. До його будинку я приїхав на таксі, той чоловік зустрів мене біля дверей і подякував за приїзд. Рідні хворого залишили нас, аби ми моглидесь із годину поспілкуватися наодинці. Цю годину я ніколи не забуду.

Упродовж п'ятнадцяти-двадцяти хвилин ми говорили про життя та його швидкоплинність. Потім він запросив мене на задній двір будинку, звідки відкривався чудовий краєвид на океан та Сіднейський оперний театр, і я спостерігав за вітрильниками, що ковзали по воді біля гавані. Це було неймовірно! А потім він сказав те, що вразило мене до глибини душі. А саме: «Джоне, я дуже практична людина з практичними ідеалами. Я вірю, що треба важко працювати, щоб забезпечити свою родину й створити для неї комфортне життя. Певно, ви скажете, що я працеголік... чи був працеголіком, — виправив він себе з ледь помітною усмішкою. — Я прожив у цьому будинку двадцять років — у вересні буде якраз двадцять. Чотири дні тому, коли я повернувся від лікаря з новою про те, що мені залишилося жити три місяці, я був просто розчавлений. Я вийшов сюди, сів тут, де ми зараз сидимо, і подивився на краєвид. Він був настільки прекрасним і безтурботним... І раптом я зрозумів, що раніше жодного разу не звертав на це уваги. Не дивився по-справжньому. Звісно, я сотні разів виходив сюди й бачив цю панораму, але завжди міркував про свій бізнес. У мене постійно щось було на думці. Насправді я ніколи не спинявся бодай на мить, щоб насолодитися цим краєвидом. А він такий прекрасний...» Чоловік замовк і заплакав. Ми обидва просто стояли там. Двоє дорослих чоловіків поділяли тугу цієї миті.

Я хотів би сказати, що ця історія мала щасливий кінець, але цього не сталося. Батько помер через кілька місяців після того, як я його побачив. Однак ми можемо винести для себе урок. Простіше кажучи:

«Не забувайте про панорамний огляд». А панорамний огляд — це те, що відбувається з вами кожнісінького дня. Панорамний огляд — це і є ваше життя. Не прогавте його. Не дозволяйте йому пройти повз вас. Джон Леннон чудово сказав: «Життя — це те, що відбувається з нами, поки ми зайняті будівництвом зовсім інших планів». І саме так і стається. Ми заклопотані — надто заклопотані, щоб побачити цінність моменту. А ще ми потрапляємо в пастку класифікації кожної події як чогось хорошого чи поганого, позитивного чи негативного. Є те, що змушує нас почуватися добре, і те, що нам не до вподоби. Але хіба ж не все, що ми переживаємо, є частиною нашого життя, і чому життя завжди має бути приємним?

Якщо ми очікуємо, мовби життя даватиме нам лише радість, задоволення й даруватиме жадане, то ми живемо ілюзіями. Як прикро! Необхідність почуватися щасливими, самореалізованими та сповненими енергії людьми щогодини кожнісінького дня — це як невротична потреба. Ми стали такими скнарами і в житті не лишаємо місця для болю, збентеження чи нудьги. Ми уникаємо всього, що неприємне, й відкидаємо його. Але, рятуючись від цих переживань замість сприймати їх частиною нашого буття, несвідомо відкидаємо саме життя. Ми марно страждаємо та плачемо через зовсім несуттєві дрібниці й не усвідомлюємо, як полюбляє говорити мій друг, що «життя — це комплексна угода». Обирати тут не доводиться. Ви не можете казати, що мені подобається це й не подобається те — все йде в комплексі. Ви або погоджуєтесь на це, або ж ні. Навіть невдачі, хвороби та нещастя відіграють свою роль у цій грандіозній схемі життя.

Якщо ми сприймаємо життя у всій повноті й знаходимо час, щоб оцінити усе його розмаїття та багатство, це розкриває нам очі на багато речей, які ми раніше вважали звичайними. Цей конкретний момент, скажімо, завжди сповнений життя і незліченних скарбів. Він містить значно більше, ніж ми можемо прийняти. Погляньте на хмари, дерева, птахів, дітей, які бавляться, барви навколо нас. Квітка зацвітає, комахи гудуть, мураха повзе, за днем настає ніч... Подивіться на місяць і зорі. Кожен новий день несе більше краси та радості, ніж ми здатні увібрати.

Проте ми продовжуємо жити, зосереджуючись на майбутніх цілях: коли мені слід сплатити іпотеку; коли я завершу певну роботу; коли

розбагатію; коли зустріну свою другу половинку; коли все зміниться. Так, усе буде добре, але як щодо сьогоднішнього дня? Як щодо цього конкретного моменту?

У дзен-буддизмі існує практика, яка називається «глибокий ковток», де ви маєте подолати всі обмеження свого заклопотаного розуму, аби сповна оцінити все таким, яким воно є. Коли їсте, ви повинні повноцінно переживати цей момент — відчувати смак, колір, текстуру їжі. Коли перебуваєте в саду, все стає особливим: квіти, небо, повітря, дзижчання комах, відчуття землі під ногами. Вам більше нічого не потрібно — у вас є все. Ви перебуваєте тут і зараз, помічаєте й цінуєте все. Це вимагає практики, але ми теж можемо навчитися робити це по-своєму, у родинному колі, на роботі, у нашому напруженому житті, — можемо знайти для цього час.

Іноді треба перевернути все догори дригом, аби щось збагнути. А як щодо моменту, коли ви відчуваєте на своєму обличчі вітер, обіймаєте дитину, смієтесь з другом, виїжджаєте з родиною на пікнік, допомагаєте тому, хто цього потребує, спостерігаєте захід сонця, виносите сміття, прогулюєтесь, запрошуєте друзів на вечерю?.. Що, коли саме в цьому й полягає весь сенс? Коли це і є найважливіше? У нашому шаленому ритмі повсякдення варто спинитися і замислитися над цим.

Помічаймо красу, яка існує в серцях людей. Занадто часто ми забуваємо це. Так чудово нагадати собі, що у світі, в людському серці міститься так багато добра. Ви не побачите цього по телевізору, не прочитаєте в газетах — це є просто перед нами. Визнаймо той факт, що на кожний напад, убивство, шахрайство, про які ми чуємо, знайдеться тисяча добрих учинків звичайних людей. Ми справді живемо у світі, де люди постійно допомагають одне одному.

Ви не вірите в це? Не помічаєте цього? Відкладіть убік газету, вимкніть телевізор. Підіть прогуляйтеся біля свого будинку. Розплющте очі. Відчуйте серця людей — і ви побачите красу. Скрізь ви знайдете добро, щедрість, любов, турботу, доброзичливість. Подивіться на жінку, яка навчає нового іммігранта англійської мови. А онде ще одна жінка йде до лікарні, щоб принести колезі квіти й висловити дружню підтримку. Ще хтось пече торт, щоб віднести його до своєї літньої тітки. Ще якась жінка втішає свою подругу в скорботний для неї час. Подивіться на чоловіка, який тренує дитячу

лігу й після гри за власні гроші купує своїм маленьким гравцям кока-колу та бургери. Інший чоловік лагодить автомобіль друга без жодної винагороди за свою працю. Ще хтось організовує громадський захід. Інший — працює на благодійній кухні, щоб нагодувати безхатків. Ви здивовані? Чи знали ви, що світ — чудове місце для життя людини? Чи знали ви, що в людей добрі серця? Зазирніть у власне серце — хіба ж там немає добра? У світі існує незліченна кількість таких же добрих сердець. Не дозволяйте ввести себе в оману.

Енді Воргол сказав, що життя — це мистецтво, і в його словах виявилось більше правди, ніж він міг уявити. Кожен із нас — художник, а наше життя — полотно, і саме від нас залежить, якими кольорами й що саме ми малюватимемо. Ніхто інший не зможе й не буде робити це за нас. Ніхто не проживатиме наше життя, окрім нас самих, і тільки ми створюватимемо його відповідно до своїх переконань, бачення та розуміння.

Життя кожної людини унікальне. І найбільший шедевр, який може створити людина, — це вдало прожите життя.

Отримуйте задоволення, будьте успішними, заробляйте багато грошей, змінюйте світ на краще, але насамперед — не забувайте про панорамний огляд.

www.learnmindpower.com

Джон Кехо запрошує вас відвідати його вебсайт, де ви зможете продовжити вивчення людського потенціалу. Ви відкриєте для себе безцінне джерело необхідної інформації: статті, важливі новини, подкасти, відео та цікаві посилання. На сайті також міститься і постійно оновлюється інформація щодо того, над чим саме зараз працює Джон. До того ж там регулярно з'являються його нові статті та графік турів.

Інші книги Джона Кехо
Квантовий воїн
Підсвідомості все підвладне
Сила розуму для дітей
Набуття могутності та слави
Практичний курс щастя

Популярне видання

КЕХО Джон
Гроші, успіх і ви

Головний редактор *С. І. Мозгова*

Відповідальний за випуск *О. В. Приходченко*

Редактор *Н. Я. Гранкіна*

Художній редактор *А. О. Попова*

Технічний редактор *В. Г. Євлахов*

Коректор *О. В. Вискірка*

Підписано до друку 24.12.2020.
Формат 70х100/32. Друк офсетний.
Гарнітура «Bookman Old Style». Ум. друк. арк. 9,675
Наклад 3000 пр. Зам. № .

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»
Св. № ДК65 від 26.05.2000
61001, м. Харків, вул. Б. Хмельницького, буд. 24
E-mail: cor@bookclub.ua

Віддруковано з готових діапозитивів на ПП «ЮНІСОФТ»
Свідоцтво ДК №3461 від 14.04.2009 р. www.unisoft.ua
61036, м. Харків, вул. Морозова, 13Б

UNISOFT

Купуйте книжки за цінами видавництва



- за телефонами довідкової служби
(050) 113-93-93 (МТС); (093) 170-03-93 (life);
(067) 332-93-93 (Київстар); (057) 783-88-88

- на сайті Клубу: **www.bookclub.ua**
- у мережі фірмових магазинів
див. адреси на сайті Клубу або за QR-кодом

Надсилається безоплатний каталог

Для гуртових клієнтів

Харків

тел./факс +38(057)703-44-57
e-mail: trade@ksd.ua

Запрошуємо до співпраці авторів
e-mail: publish@ksd.ua



Підсвідомість — своєрідна Маріанська западина; це нетрі людської психіки. Підсвідомість керує нашими вчинками, коли ми про це ні сном ні духом. Зигмунд Фройд казав: «Ми не випадково обираємо одне одного. Ми зустрічаємо тільки тих, хто вже існує в нашій підсвідомості». Отже, у нашій підсвідомості заховано ключ від щасливого життя. Керуючись набором принципів, які розробив Джон Кехо, ви відчините всі двері та відімкнете брами на шляху до успіху. Його програма — спусковий гачок у механізмі пробудження безмежних ресурсів людського мозку. Візуалізація, правильна інтерпретація мрій, сни та реальність, засів думок, вроджені здібності та схильність до творчості, взаємини та самооцінка — використовуйте величезні резерви підсвідомості, щоб раз у раз змінювати своє життя на краще.



Майбутнє вже настало, і ми живемо у квантовій реальності. Це означає, що наші думки та наміри мають реальний вплив на фізичний світ. Більше не існує нічого неможливого. І концепція «квантового воїна» — це необхідний інструмент для усвідомлення сили власних думок та їхньої здатності змінювати плин життя.

Навчитися відчувати своє тіло, керувати підсвідомістю, впливати на майбутнє, працювати з упередженнями та стереотипами, пізнавати власну душу, відкривати приховані можливості, використовувати сни для досягнення успіху, знайти квантових партнерів і змодельовати ідеальну реальність... Джон Кехо ділиться результатами власних сорокарічних досліджень і пошуків. Перед вами унікальна методологія роботи з енергією та свідомістю. Завдяки їй уже незабаром ви відчуєте на собі, як думки формують кардинально нову реальність.