

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	7
Авторское предисловие. «Иногда полезно нарушить правила»	13
Глава 1. Забудьте абсолютно все, что вы когда-либо знали о позитивном мышлении и мотивации	19
Глава 2. Миф о прирожденном торговом агенте, Или прирожденном ком угодно.....	31
Глава 3. «Сегодня без высшего образования никак не обойдешься»	40
Глава 4. Скромность и смирение — качества, достойные восхищения у монаха, но не у предпринимателя	52
Глава 5. «Следите за своими манерами», или являются ли грубость, агрессивность и напористость невоспетыми секретами успеха?	62
Глава 6. Творчество — как оспа.....	87
Глава 7. Забудьте все (или почти все), что вы когда-либо слышали об упорстве	97
Глава 8. Совет по инвестированию может нанести большой вред, нежели отсутствие совета.....	114
Глава 9. Вкратце про несколько мифов об успехе, разбитых в пух и прах.....	129
Глава 10. Эксклюзивный нестандартный совет молодым людям — и не только им.....	146
Глава 11. Когда вас кусает собака, разве вы говорите: «Спасибо тебе, славный песик»?.....	155
Глава 12. Предупреждение: быстро разбогатеть нельзя. Или можно?	163
Глава 13. «Чтобы сделать деньги, нужны деньги»	171
Глава 14. Может ли быть, что товар вообще не имеет значения?.....	181
Глава 15. Иллюзии маркетинга	188
Глава 16. Иллюзии менеджмента.....	200
Глава 17. «Работает — не трогай». Если только вы сами не хотите перемен.....	219
Глава 18. Мои любимые бунтари	228
Авторское послесловие	238

ПРЕДИСЛОВИЕ



Ура! Перед вами книга, которая (1) доставляет удовольствие, (2) побуждает к действию и невероятно вдохновляет, (3) отличается глубиной. Короче говоря, Дэн Кеннеди нарушил все правила относительно того, сколько пользы может принести одна книга.

Давайте сначала рассмотрим составляющую *«удовольствие»*. Интересно читать о ярких личностях, которые заработали огромные деньги, наплевав на условности. Рисуя портреты этих людей, Кеннеди приглашает нас в интригующее путешествие по ярмарке, которую мы называем свободной предпринимательской системой. Перед вами пройдет пестрая череда независимых, оригинальных, находчивых, зачастую безжалостных капиталистов, служащих опорой для своих подчиненных. Вы познакомитесь и с неопытными начинающими предпринимателями, изыскивающими нестандартные способы устроиться на самую низкую должность (на которой они, впрочем, не долго задерживаются), и с маститыми бизнесменами, которых Кеннеди знает лично и которые ворочают миллионами и миллиардами долларов. Книга захватывает именно потому, что все эти реальные люди отвергли систему, построили жизнь по-своему и преуспели на собственных условиях. Это галерея ярких успехов, рассказ о людях, которые поднялись с самого низа на самый верх.

Теперь давайте перейдем к *«вдохновляющему»* компоненту. Листая страницы этой мудрой книги, вы будете

снова и снова повторять: «Если им удалось это сделать, я тоже смогу!» Думаю, как раз об этом и хотел сказать Дэн Кеннеди. Он доказывает, что наши недостатки по большей части придуманы — это оправдания, которыми мы пытаемся объяснить свое бездействие. Рекомендую держать под рукой несколько экземпляров книги — что я сам намереваюсь сделать, — чтобы всегда иметь возможность вернуться к героям и героиням, стойко и мужественно преодолевшим все препятствия. Вы начнете им подражать и задумаетесь над тем, как превратить свои недостатки в достоинства.

Я вспомнил перечень оправданий, который приводится в конце книги Наполеона Хилла «Думай и богатей»: *если бы у меня были деньги... если бы я получил хорошее образование... если бы мне выпал шанс... если бы мне ничего не помешало... если бы у меня был такой же талант... если бы босс оценил меня по заслугам... если бы у меня было время. если бы я только сделал первый шаг... если бы я познакомился с нужными людьми...* Кеннеди пишет о том, что эти отговорки ничего не значат: если вы хотите, чтобы шансы были на вашей стороне, оторвите задницу от стула и превратите свою идею в реальный бизнес.

Но что, если у вас нет первоначального капитала — это оправдание или объективное препятствие? Способны ли мы на подвиги людей, создавших огромные корпорации без гроша в кармане? По большому счету, в том, чтобы приступить к делу без финансовых ресурсов — превращая идеи в состояния, — и есть суть предпринимательства. Все преуспевающие бизнесмены, с которыми мне доводилось встречаться, предпочли бы иметь стоящую идею и не иметь денег, чем иметь миллион долларов и ни одной идеи. Прочитав книгу Дэна Кеннеди, вы захотите избавиться от всех избитых оправданий, которые вы так долго лелеяли.

К счастью, автор предлагает нам массу потрясающих примеров для подражания — от людей, не окончивших

даже средней школы, до домохозяек без опыта работы. У всех них не было ничего, кроме мужества и страстного желания. В какой бы области вы ни работали, эти примеры приведут вас в восторг и зажгут в вашем сердце огонь.

Наконец, несколько слов о том, почему эта книга по праву считается *глубокой*. Более десяти лет я являюсь редактором журнала «Success» и могу сказать, что любой колоссальный успех — это наглядный пример нарушения всех правил. Путь, который выбирает большинство, не приведет к экстраординарным достижениям. Если вы покорно следуете за толпой, вы придете туда, куда она вас увлечет. Обратите внимание, что я сказал *любой* успех. Хочу особо это подчеркнуть, потому что я не нашел среди предпринимателей, новаторов и изобретателей ни одного исключения. Итак, чтобы добиться выдающегося успеха, вы не только *вправе* нарушать правила, вы *обязаны* это делать.

Означает ли это, что вы должны стать ренегатом? Вовсе нет — во всяком случае, истинный смысл данной книги не в этом.

На этих страницах оживают еретики, бунтари, непокорные миллионеры. Вы получите от рассказа об этих людях удовольствие и незабываемые впечатления. Но вы также узнаете, что истинная сила состоит в том, чтобы отличаться от других по-своему, не бросаясь в глаза. Вы можете выглядеть как обычный бизнесмен, но владеть секретной уловкой, которая превратит вас в большого бунтаря и революционера, нежели Деннис Родман и Дональд Трамп, вместе взятые. Нужно обладать мужеством, чтобы смотреть на жизнь и бизнес с независимой позиции, — и чтение этой книги может стать решающим шагом к обретению такого мировоззрения.

В этой связи мне вспоминается, как я в свое время работал редактором научного журнала. Я постоянно выискивал примеры выдающихся достижений и гениальных идей.

С одной стороны, мои редакторы и я пытались быть открытыми для каждой идеи, поскольку хорошо представляли себе, что все великие достижения, от телефона и самолета до лазерной хирургии, когда-то считались «невозможными». Нам также было известно, что большинство изобретений принадлежало «неизвестным» людям, колдовавшим в гаражах и подвалах. С другой стороны, мы знали, что изобретения не могут нарушать фундаментальные законы науки. Мы не хотели быть настолько открытыми, чтобы вывалился мозг. Мы не отрицали нормы рациональности и старались объективно и здраво оценивать все сумасшедшие и безумные идеи.

В бизнесе безумными называются те идеи, которые не приносят прибыли. Некоторые из них — всего лишь фантазии, в то время как другие — аферы, которые озолотят других за ваш счет. К разряду «безумных» можно отнести и «великие идеи», у которых нет перспективы. Это, например, такие, которые принесут настолько низкую прибыль, что не стоят затраченных усилий.

К счастью, Кеннеди — опытный бизнесмен, обладающий деловым чутьем, мудростью и практичностью, и он прекрасно понимает, что конечная цель — это не нарушение всех правил, а создание процветающего и стабильного предприятия. Дэн методично развенчивает прописные истины, раскрывая *реальные* бизнес-принципы, лежащие в основе любого успеха. К примеру, столь часто восхваляемая настойчивость Эдисона есть нечто более глубокое, чем простое упорство. Из истории Тома Монагана также можно вывести важный маркетинговый принцип, который пригодится в любом бизнесе.

Читая эту книгу, вы понимаете, что жизнь щедро одаривает нас богатейшими возможностями, хотя многие намеренно скрывают и маскируют их, чтобы вы не узнали секреты успеха.

Например, я был потрясен числом людей, делающих огромные деньги на таких вещах, как покупка прав бенефициария на страховой полис. Кеннеди убежден, что в извечном желании «поскорее сколотить капитал» нет ничего позорного. По его утверждению, в некоторых случаях разбогатеть быстро — это *единственный* способ разбогатеть. Так что если какая-то идея пришлась вам по душе, не медлите с ее реализацией.

Кажется, Кеннеди действительно прав в том, что мы связаны путами правил, догм и норм, которые мешают нам увидеть все богатство возможностей и перспектив.

У вас есть шанс развенчать эти мифы, сказки и ложь и сделать широкий шаг вперед. Это отличная возможность. Не упустите ее.

*Скотт Дегармо,
главный редактор журнала «Success»*