

УДК 821.111(71)-312.1 *Права на перевод получены соглашением*
ББК 84(7Кан) *с издательством HarperCollins Publishers Ltd*
III-26 *(Canada) и Synopsis Literary Agency.*

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Шарма, Робин.

III-26 101 совет по достижению успеха от монаха, который продал свой «феррари». Я — Лучший! / Робин Шарма. — Москва : Издательство АСТ, 2019. — 192 с.

ISBN 978-5-17-114891-1 (Шарма: Уроки мудрости)

ISBN 978-5-17-114892-8 (Монах, который продал свой «феррари»)

Можно прочитать много книг об Успехе, а можно — только эту одну. Эффект будет одинаковый! Потому что эту книгу написал гурู в области достижения успеха — знаменитый Робин Шарма. Автор мега-бестселлера «Монах, который продал свой „феррари“», человек, к чьим советам прислушиваются топ-менеджеры Apple и Microsoft, рок-звезды, миллионеры и даже члены королевских семей, открывает миру собственные принципы успеха. Сто и один рецепт большого успеха от Робина Шармы!

В этой книге вы найдете истории успеха от знаменитых миллионеров, спортсменов, артистов и, конечно, собственные наблюдения и выводы Робина Шармы. Эта страстная, вдохновляющая, остроумная и полная идей книга приведет вас к успеху быстрее, чем вы себе представляете!

Макет подготовлен редакцией



ISBN 978-0007242870 (англ.)

ISBN 978-5-17-114891-1
(Шарма: Уроки мудрости)

ISBN 978-5-17-114892-8
(Монах, который продал
свой «феррари»)

**The Greatness Guide:
One of the World's Top Success
Coaches Shares His Secrets for
Personal and Business Mastery**

© Robin Sharma, 2006

© Нат Аллунан перевод, 2015

© ООО «Издательство АСТ», 2019

Содержание

1. Я не гуру	11
2. Харви Кейтель и окна возможностей	12
3. Нет ничего более пагубного, чем успех	14
4. За работой — как на сцене	16
5. Каков день — такова и жизнь	18
6. Если кофе, то с Ганди	19
7. Не бойтесь делать ставки в игре	21
8. Как ветер гладит кожу	23
9. Остановиться и подумать	24
10. Лидерство начинается с «лишней» работы	26
11. Мик Джаггер и образцы для подражания	28
12. Бизнес — это связи	29
13. Уроки жизни от Губки Боба Квадратные Штаны	31
14. Как стать счастливее	33
15. Удача любит усердных	34
16. В чем ваш дар	37
17. Меньше говорить, больше слушать	39
18. Покупатель выбирает сердцем	40
19. Научитесь говорить «нет»	43
20. Сожгите мосты	44
21. Быстрее в лидеры!	45
22. Ваш неодолимый барьер	47
23. Расширяйте границы возможного	48
24. Некрологи и смысл жизни	50

25. Лидерство — не соревнование в популярности	52
26. Что вы проповедуете?	54
27. Что скрывает кимоно: мои коронные приемы	57
28. Культура — ваше все	59
29. Расписание не лжет	62
30. Будьте самым лучшим отцом или матерью	64
31. Клиентов надо удивлять	67
32. Добивайтесь того, чего хотите, но цените то, что у вас есть	69
33. Мыслите как директор	71
34. Метод спортсменов	72
35. Будьте энтузиастом	74
36. Успех не сексуален	76
37. Вечеринки объятий и как страшно жить	78
38. Как важно быть хорошим	79
39. Быть сильным в трудную минуту	81
40. Хотите работать эффективнее? Не забывайте отдыхать и веселиться!	84
41. Волшебное слово	86
42. Каждый день как последний	88
43. «Клиент всегда прав» или «Закрото на обед»? ..	90
44. Лидер без титула	92
45. Делайте, что можете	94
46. Поиграем?	96
47. Синдром четырех «F»	97
48. Трудности, раскрывающие таланты	100

49. Скажите спасибо тому, что вас раздражает	102
50. Говорите как суперзвезда	104
51. Познание как средство от старости	105
52. Простые методы налаживания отношений	107
53. Рок-звезды как поэты	109
54. Мантра новатора	111
55. Удовольствие или счастье?	113
56. Сэндвич за 600 долларов	114
57. Доброе дело полезно для дела	116
58. Опора успеха	118
59. Выигрывает тот, кто набирается опыта	119
60. Продвигайте свой бренд, как Дидди	122
61. Будьте благодарны за то, что имеете	124
62. Кто рано встает, тому Бог дает	125
63. Кто сказал, что успех — это плохо?	129
64. Учитесь жить	131
65. Вопрос Стива Джобса	133
66. Чего не хватает вашей крутизне?	134
67. Не попросишь — не получишь	135
68. Продайте стол	137
69. Хочешь быть первым? Будь в форме!	138
70. Лидерство и детская одежда	140
71. Семь видов капитала	141
72. Планка «U2»	144
73. Хотите больше зарабатывать — учитесь	146
74. Смотрите сквозь призму понимания	147
75. Сердце вашего дома	149

76. Воодушевляйте людей	150
77. Оставьте след во Вселенной	152
78. Не все лидеры одинаковы	153
79. Шесть причин ставить себе цели	154
80. Эффект бумеранга	157
81. Пусть рядом с вами будет хорошо	158
82. Покупайте лучшее	160
83. Делайте «генеральную уборку»	163
84. Правило Малышки на миллион	164
85. Мир так мал	165
86. Гость — это бог	167
87. Время прекрасно	168
88. Вперед, к вершине, или Научитесь меняться . . .	170
89. Куда пропало «пожалуйста»?	172
90. Бон Джови и сила сосредоточения	173
91. Сто и одно дело, которое нужно успеть в этой жизни	175
92. Проводите время с детьми	176
93. Валяйте дурака на работе	178
94. Дизайн имеет значение	179
95. Вода «Evian» и ваши смелые мечты	181
96. Будьте как Гарт	184
97. Не сдавайтесь	185
98. Позаботьтесь о себе	187
99. Угадайте, кто меня вдохновляет?	188
100. Как жить вечно	189
101. Требуйте от жизни величия	190

*С глубочайшим уважением
и любовью посвящаю эту книгу
своим родителям.*

*Вы дали мне не только жизнь,
но и неослабевающее стремление
прожить ее по-настоящему.*

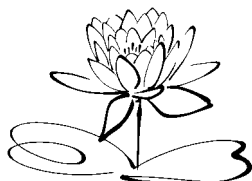
*Я бесконечно
признателен вам за это.*

*Жизнь — не что иное, как приключение,
и чем раньше мы это осознаем, тем бы-
стрее овладеем искусством жить.*

Майя Энджелоу

*Я словно состою из множества разных
людей, у каждого из которых свои же-
лания, свои порывы. Раньше думал, что
однажды смогу выбрать какое-то одно
из них. Теперь я понимаю, что вся эта
мешанина и есть я. И теперь я чуть
ближе к той песне, что звучит в моем
сердце. Я не искал милости Божьей, но,
к счастью, она нашла меня сама.*

*Боно, лидер группы «U2»
в интервью
журналу «Rolling Stone»*



1

Я не гуру

Журналисты частенько называют меня гуру лидерства и направления «Помоги себе сам». И зря. Я всего лишь обычный парень, который, так уж вышло, понял, как надо мыслить и что делать, чтобы добиться успеха. Благодаря моим идеям и методам многие люди изменили свою жизнь к лучшему, а компании вышли на мировой уровень.

Но буду честен: я точно такой же, как вы, ничем не отличаюсь. У меня есть свои проблемы, разочарования и страхи — и свои надежды, цели и мечты. В моей жизни бывали славные времена, а бывали и мучительные. Мне доводилось и принимать феноменально верные решения, и делать глупейшие, досадные ошибки. Я живой человек и далек от совершенства. Если какие-то мои идеи покажутся вам глубокими и верными, имейте в виду — я пришел к ним только потому, что много дней сидел и думал, осмысливая информацию, с которой вам предстоит ознакомиться, размышлял, как бы помочь вам сорвать самый крупный куш на свете и прийти к успеху. Как помочь бизнесу взлететь до небес. Если достаточно долго биться над проблемой, рано или поздно приходит озарение. И вас начинают называть гуру.

Однажды на автограф-сессии в книжном магазине в индийском городе Бангалоре я сказал, что я не гуру. Один человек подошел ко мне и спросил: «А почему вам не нравится, когда вас называют гуру? Ведь на санскрите „гу“ означает „тьма“, а „ру“ — „рассеивать“. Так

что гуру — это всего лишь человек, который разгоняет тьму, то есть несет свет знаний».

Мне понравилось. Хорошая пища для размышлений.

Пожалуй, я не люблю, чтобы меня называли гуру, потому что кто-то может подумать: «О, я не могу так, как Робин. У него особый дар, а у меня ничего такого нет. Ему-то легко говорить... Он же гуру». Ничего подобного. Извините, но я вас разочарую.

Я — обычный человек, тружусь себе в поте лица, чтобы быть самым лучшим отцом на свете для двоих сыновей, которых я воспитываю в одиночку, и надеюсь так или иначе изменить вашу жизнь. Никакой я не гуру. Но насчет «разгонять тьму» мысль интересная. Надо будет узнать про это побольше. Может, какой-нибудь гуру поможет...

2

Харви Кейтель и окна возможностей

Бывает, и я делаю ошибки — говорю же, я не гуру. Но одно могу сказать точно: я всегда стараюсь, чтобы в киноленте моей жизни картинка совпадала с озвучкой, то есть дела не расходились со словами. И все-таки я живой человек, а значит, порой ошибаюсь (и пока не встречал таких, кто никогда этого не делает).

Я постоянно пытаюсь вдохновить своих читателей и участников тренингов личного и корпоративного

успеха «бросаться навстречу своему страху» и «ловить удачу за хвост», если она улыбнулась. Я призываю учеников мечтать и дерзать, потому что для меня хорошо прожитая жизнь — это жизнь на полную катушку. И я убежден: побеждает тот, кто не боится приобретать новый опыт. Большую часть своей жизни я только и делал, что шел туда, куда идти боялся, и делал то, что делать стеснялся. Но недавно сплоховал. Уж простите.

Я должен был выступить в отеле Four Seasons перед сотрудниками компании Advanced Medical Optics — это один из наших самых давних клиентов по части тренингов для руководителей и вообще очень крутая фирма. И знаете, кого я увидел в фойе перед выступлением? Харви Кейтеля! Да-да, того самого Харви Кейтеля из «Бешеных псов», суперзвезду и все такое. И как прикажете поступать в такой ситуации автору книги «Монах, который продал свой „феррари“»? Я затрепетал перед величием звезды и съежился в лучах чужой славы.

Вот что помешало мне просто подойти и подружиться, а? Я ведь не постеснялся подойти к Питеру Роузу, легенде бейсбола, в аэропорту Чикаго (а потом оказалось, что нам обоим лететь в Феникс, и мы всю дорогу сидели рядом). И увидев прошлым летом в лобби римского отеля одного из ведущих мировых финансистов Генри Крависа, я тоже с ним познакомился (я был с детьми, и мой одиннадцатилетний сын Колби сказал, что Генри крут). Я подошел и к сенатору Эдварду Кеннеди, когда увидел его в Бостоне. И даже к гитаристу-виртуозу Эдди Ван Халену в моем родном городе Галифакс, в канадской Новой Шотландии, я не постеснялся подойти, когда был еще подростком. Но с Харви Кейтелем я шанс упустил.

Каждый день жизнь приоткрывает вам окна каких-то возможностей. Как сложится ваша судьба, зависит от того, успеете ли вы их использовать. Будете пугаться и шарахаться прочь — настоящая жизнь тоже обойдет вас стороной. А станете пугаться и кидаться очертя голову навстречу своему страху — и вас ждет великая судьба. Жизнь слишком коротка, чтобы избегать риска. Даже в воспитании детей окно возможностей не так уж и велико. Так легко упустить время и потерять шанс дать им раскрыться и реализовать весь свой потенциал. А еще надо успеть показать им, что такое любовь и безусловное принятие. Имейте в виду: когда окно закрывается, открыть его заново уже непросто.

Честное слово, если я когда-нибудь увижу Харви Кейтеля снова, я рвану к нему на всех парах. Пусть даже он решит, что я чокнутый охотник за звездами — мы поболтаем, и он поймет, что на самом деле я просто человек, который старается не упустить шанс.

3

Нет ничего более пагубного, чем успех

Ричард Каррион, директор крупнейшего банка в Пуэрто-Рико, как-то раз сказал мне слова, которые я никогда не забуду: «Робин, нет ничего более пагубного, чем успех». Глубокая мысль. Будь вы человек или компания, на пике успеха вы наиболее уязвимы. Добившись своего, мы становимся расслабленны, самодовольны и, самое страш-

ное, высокомерны. Вскарabкавшись на вершину, люди и фирмы зачастую предаются самолюбванию. Они отворачиваются от новшеств, работают спустя рукава, боятся рисковать — словом, почивают на лаврах. Они больше не завоевывают новые вершины, они тратят все силы на защиту того, что уже завоевали. И при этом забывают принципы, которые привели их к успеху. Я неоднократно говорил об этом перед полным залом топ-менеджеров, и все они согласно кивали. Позвольте мне привести пример из собственного опыта.

В прошлые выходные я повел детей в наш любимый итальянский ресторан. Готовят там — пальчики оближешь. У них лучшая брезаола¹, какую только можно найти за пределами Италии. Божественная паста. Потрясающее пенное латте — каждый раз, как пробую, подумываю все бросить и уйти в баристы². Но обслуживание там плохое. Ужасное. Отвратительное. Как, впрочем, почти везде. Почему? Потому что у них всегда полно народу. И дела в этом ресторане идут так хорошо, что его хозяева не пытаются что-то улучшить и думают, что так будет всегда. И знаете что? Это начало конца данного конкретного ресторанчика.

Я люблю фотографировать. Отец научил меня писать летопись моей жизни при помощи снимков. Поэтому я всегда ношу с собой небольшой фотоаппарат. И я попросил официантку щелкнуть нас с детьми с полными тарелками спагетти.

— Мне некогда! — отрезала она.

¹ Вяленая говяжья ветчина.— *Прим. пер.*

² Специалист по приготовлению кофе. — *Прим. ред.*