

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Реализуйте свой потенциал	7
2 Узнайте ментальные законы Вселенной	43
3 Начните мыслить стратегически	85
4 Определите самые важные цели	111
5 Преобразите свою жизнь, применив стратегию двенадцати ступеней	125
6 Используйте силу сверхсознания	145
7 Овладейте навыком тайм-менеджмента	167
8 Упорядочьте свою жизнь	197
9 Рассмотрите новые возможности для заработка	223
10 Выберите приемлемый для себя карьерный путь	241
11 Применяйте эффект рычага	259
12 Станьте финансово независимыми	283
Послесловие	301

ВВЕДЕНИЕ

Возможно, сейчас перед вами лежит самая важная книга в жизни. Мне потребовалось двадцать пять лет личного опыта и интенсивного чтения, чтобы сформулировать идеи, с которыми вы скоро ознакомитесь. Они сэкономят годы тяжелого труда и тысячи долларов, которые вы потратили бы на пути к достижению важнейших жизненных целей.

Начну с личной истории. Моя жизнь началась в бедности. В нашей семье всегда ни на что не хватало денег. В начальной школе я учился из рук вон плохо, а из старшей и вовсе вылетел. Столкнувшись с необходимостью зарабатывать себе на жизнь, я пошел мыть посуду на кухню небольшого отеля, потому что другого выбора у меня не было. Несколько лет кочевал с места на место: менял работу и города, а потом началось путешествие по разным странам. Я брался за любую работу, а в итоге стал помощником на ферме.

Когда мне исполнилось двадцать три года, я вдруг понял: для того, чтобы моя жизнь изменилась, придется измениться мне самому. Если я хочу, чтобы моя жизнь стала

лучше, придется поработать над собой. Я четко осознал, что эта жизнь — вовсе не репетиция грядущей. Никто не придет на помощь — я должен все сделать сам.

Я искал ответы на главные вопросы: почему одни люди успешнее и богаче других? Почему некоторые зарабатывают больше? Почему у одних одежда шикарнее, дома роскошнее и автомобили комфортабельнее, чем у других?

Я беседовал с выдающимися бизнесменами, читал книги, слушал аудиокурсы, посещал семинары. Я занялся продажами: стал изучать теорию и отрабатывать практику. В какую компанию я бы ни устраивался, всегда поднимался на вершину карьерной лестницы. Потом переключился на менеджмент и снова приступил к учебе: был зачислен на программу МВА в вечернюю школу и по ее окончании получил заветные «корочки». Я старательно изучал маркетинг, стратегическое планирование и основы ведения переговоров в контексте развития бизнеса, при этом штудировал книги по психологии, философии, истории. Я многое узнал о потенциале человека и понял, как достичь невиданных успехов.

Моя ситуация стала потихоньку выправляться. Из машины, в которой ночевал, я переселился в собственный дом, потом в новый, побольше, а сейчас являюсь счастливым обладателем роскошной недвижимости. Со временем мне удалось выбиться из грязи в князи — и все благодаря тому, что я пользовался инструментами, о которых вы прочитаете в этой книге. В 1981 году я впервые рассказал о них на своих семинарах. После первых занятий слушатели семинаров сказали, что эти идеи подарили им новый шанс — карт-бланш на будущее. Я расширил курс,

разработал программы новых семинаров, а впоследствии записал их в аудио- и видеоформате.

Эта книга — самое полное пособие по достижению успеха из всех известных мне. Обещаю: она изменит вашу жизнь! Прочтите ее несколько раз. В процессе чтения делайте паузы и обдумывайте ключевые идеи. Знания передаются словами, но усваиваются в тишине.

А теперь — за мной! Отправимся в путь навстречу безграничным возможностям. Вы узнаете, как реализовать свой потенциал и достичь небывалых высот. Вам дарован уникальный шанс. Остается ответить на важнейший вопрос: сможете ли вы воспользоваться этим шансом и раскрыть свой невероятный потенциал?

Некоторые люди рождаются с восхитительными дарованиями, но большинство из нас могут похвастаться на старте жизни весьма посредственными способностями и возможностями. Те, кто достиг впечатляющего успеха, упорно развивали свои таланты и способности в конкретной сфере. Если хотите достичь головокружительных высот, позаботьтесь о раскрытии своего потенциала. Это требует серьезной и вдумчивой работы.

1

Реализуйте свой потенциал

Чтобы достичь желанного успеха, нужно извлечь максимум из своего потенциала.

Определить индивидуальный потенциал можно при помощи уравнения: $ВК + ПК \times О = ЛП$.

Буквы ВК расшифровываются как «врожденные качества»: то, с чем вы пришли в этот мир, то есть ваши природные склонности, темперамент, умственные способности. Следующие две буквы — ПК — расшифровываются как «приобретенные качества»: знания, навыки, таланты, опыт и способности, которые вы развили по мере взросления. Буква О означает «отношение». Под отношением понимается та психическая энергия, которую мы фокусируем на наших врожденных и приобретенных качествах. Наконец, ЛП — это личный потенциал.

Таким образом, ваш личный потенциал — это врожденные качества плюс приобретенные качества, помноженные на отношение. Практически без ограничений может расти количество вышеупомянутой психической энергии, равно как может улучшаться и ее качество, поэтому благодаря позитивному отношению человек, обладающий весьма посредственными врожденными и приобретенными качествами, сможет добиться высокой продуктивности своей деятельности.

Отношение и ожидания

Ваш потенциал определяется не только склонностями, но в равной мере и отношением. Недаром Эрл Найтингейл в своих мотивационных речах называл слово *attitude* («отношение») одним из важнейших в английском языке.

Attitude («отношение») — важнейшее слово
в английском языке.

Всем известно, что нужно поддерживать позитивное отношение к жизни, но что это значит? Я бы определил «отношение к чему-либо» как тип реакции на трудности и невзгоды. Для того чтобы понять, каков ваш тип реакции на события в жизни, наблюдайте за собой в моменты, когда все идет не по плану.

Отношение определяется ожиданиями. Если вы рассчитываете на то, что в целом все сложится хорошо, значит, ваше отношение можно назвать позитивным. Если вы ве-

рите, что сегодня в вашей жизни случится чудо, то излучаете оптимизм. Вы полны энтузиазма и нацелены на успех.

Ожидания, в свою очередь, определяются убеждениями, которые касаются вас самих и вашего окружения. Если у вас позитивное мировоззрение и вы считаете мир не таким уж плохим местом, а себя — вполне достойным человеком, то ожидаете от людей и ситуаций, в которых оказываетесь, только хорошего. Положительные ожидания выражаются в позитивном отношении, и если вы продемонстрируете его окружающим, то люди непременно ответят вам тем же.

Ценности и убеждения в значительной мере определяют вашу личность. Откуда же берутся эти самые ценности и убеждения? Мы подходим к важнейшему открытию в области психологии — «я»-концепция.

«Я»-концепция

«Я»-концепция — это комплекс убеждений о себе и всех составляющих вашей жизни. Иными словами, это главная программа вашего ментального компьютера. Воззрения определяют нашу реальность, формируют предрассудки и предубеждения, сквозь призму которых мы смотрим на мир. В силу этого «я»-концепция как система личных убеждений обуславливает и предсказывает уровень эффективности деятельности человека во всех сферах. Мы всегда действуем в соответствии со своей «я»-концепцией, с набором тех воззрений, которые сформировались с малых лет. Между «я»-концепцией и уровнем эффективности есть прямая взаимосвязь. О какой бы сфере ни шла речь,

невозможно превзойти собственные представления о личной эффективности.

«Я»-концепция — это главная программа
вашего ментального компьютера.

«Я»-концепция весьма субъективна, ведь она основывается не столько на фактах, сколько на впечатлениях и сведениях о себе, которые принимаются за истину. В большинстве случаев нелестное мнение о себе основывается на ошибочных сведениях: ограничивающих вас убеждениях и некорректной информации, в которую вы твердо поверили.

У человека есть не только глобальная «я»-концепция, то есть общее представление о себе, но и широкий набор частных «я»-концепций, влияющих на поведение в той или иной сфере деятельности. К примеру, у вас есть собственное представление о вашем весе, количестве потребляемой пищи, объеме физических нагрузок, вашем стиле и имидже, наконец, о том, какой вы родитель и ребенок в глазах своих родителей. У вас также есть собственное представление о том, насколько вы популярны в своем кругу общения, насколько хороши в том или ином виде спорта, профессиональной сфере. Так, любитель гольфа может считать, что превосходно владеет драйвером — клюшкой для ударов на большие дистанции, но плохо управляется с паттером, которым наносятся завершающие удары перед самой лункой. Человек, работающий в сфере продаж, прекрасно осознает, насколько хорошо он пред-

лагает товары и услуги, как реагирует на возражения клиентов и как закрывает сделки.

Мы знаем, насколько эффективны в личной или профессиональной жизни. Человек всегда действует в соответствии со своей «я»-концепцией.

«Я»-концепция и деньги

Существуют также устойчивые представления о том, сколько денег вы способны заработать. Отдалиться от верхней или нижней границы этой суммы очень трудно. Если вы начнете зарабатывать на 10 процентов больше или меньше, чем привыкли, незамедлительно включится компенсаторное поведение.

В случае увеличения дохода вы начнете тратить деньги, давать займы или инвестировать в те сферы, в которых ничего не смыслите, а может, даже и вовсе потеряете деньги. Такая импульсивность возникает у каждого, кто неожиданно получает сумму, которая не вписывается в привычные для него рамки. Например, обладатели крупных выигрышей в лотерею зачастую увольняются с работы, особенно если она связана с тяжелым трудом. Однако через два-три года эти люди вынуждены вернуться на то же место, потому что от выигрыша не остается и следа, при этом они сами затрудняются сказать, на что же потратили все деньги.

Если же наш доход падает на 10 и более процентов, включается режим жесткой экономии. В такой ситуации мы начинаем работать усерднее, ищем подработку, думаем о смене места работы, чтобы снова получать ту сумму,

которая соотносится с нашим представлением о приемлемом уровне дохода. Этот уровень дохода, обусловленный «я»-концепцией, можно назвать зоной комфорта. Результаты одного из исследований показывают, что он обычно на 40 процентов ниже той суммы, которую человек действительно хотел бы получать.

Попасть в свою финансовую зону комфорта довольно сложно, но, оказавшись в ней, человек делает все возможное для того, чтобы закрепиться там. Это естественное стремление к постоянству и последовательности называется гомеостазом.

Зона комфорта — враг, препятствующий раскрытию личного потенциала. Из-за нее люди сопротивляются любым изменениям, в том числе позитивным, стремясь остаться в привычных рамках. Зона комфорта быстро превращается в колею, из которой не так-то просто выбраться. Вместо того чтобы вырваться на свободу при помощи своих интеллектуальных и творческих способностей, мы начинаем оправдывать и рационализировать свою ситуацию, тем самым только глубже закапывая себя.

Зона комфорта — враг, препятствующий
раскрытию личного потенциала.

К счастью, систематически совершенствуя свою «я»-концепцию, вы сможете повысить свой годовой доход на 25–50 процентов.