

**Игорь ВАГИН**

**ПОЧЕМУ ТЫ ЕЩЕ  
НИЩИЙ?**

**ПУТЬ К ФИНАНСОВОМУ  
БЛАГОПОЛУЧИЮ**

Деньги любят решительных людей, которые не боятся перемен. Деньги обожают тех, кто умеет вести разумный бюджет, копить и экономить. Деньги всегда стремятся к человеку, который нетрадиционно мыслит. Всему этому легко научиться! Влияние на людей, нетрадиционное мышление, готовность к действию и знание законов денег — вот четыре составляющих богатства. Освойте их при помощи этой книги, и вы поймете, что стать богатым — не просто, а очень просто! Дерзайте, и двери золотого рая непременно распахнутся перед вами.

### Оглавление

ВВЕДЕНИЕ . . . . .	6
ЧАСТЬ I. ДЕЙСТВУЙТЕ! . . . . .	9
ГЛАВА 1. Очарование нищеты . . . . .	9
ГЛАВА 2. Сколько стоит ваша мечта? . . . . .	15
ГЛАВА 3. Вы — эксклюзив . . . . .	19
ГЛАВА 4. Станьте выскочкой . . . . .	21
ГЛАВА 5. Вы—глагол! . . . . .	23
ГЛАВА 6. Эластичная стратегия . . . . .	28
ГЛАВА 7. Ошибки — ступеньки лестницы успеха . . . . .	35
ГЛАВА 8. Сконцентрируйся . . . . .	39
ГЛАВА 9. Бей в полную силу . . . . .	43
ГЛАВА 10. Снижение сопротивления . . . . .	46
ГЛАВА 11. Используй свой шанс . . . . .	50
ГЛАВА 12. Терпение . . . . .	53
ГЛАВА 13. Искусство держать психологический удар . . . . .	56
ЧАСТЬ II. ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ . . . . .	61
ГЛАВА 1. Умей продавать . . . . .	61
ГЛАВА 2. Умей торговаться . . . . .	67
ГЛАВА 3. Умей просить . . . . .	70
ГЛАВА 4. Умей говорить «нет» . . . . .	72
ГЛАВА 5. Ваш имидж . . . . .	74
ГЛАВА 6. Семь узлов позиционирования . . . . .	77
ГЛАВА 7. Дизайн лица . . . . .	78
ГЛАВА 8. Дизайн голоса . . . . .	80
ГЛАВА 9. Дизайн одежды, взгляда, жестов, походки . . . . .	81
ГЛАВА 10. Дизайн беседы . . . . .	83
ГЛАВА 11. Дизайн мотивации . . . . .	86
ГЛАВА 12. Черное и белое . . . . .	87
ГЛАВА 13. Дизайн настроения . . . . .	88
ЧАСТЬ III. УМЕНИЕ ДУМАТЬ . . . . .	91
ГЛАВА 1. О чем думает настоящий бизнесмен . . . . .	91
ГЛАВА 2. Видение перспективы . . . . .	97
ГЛАВА 3. Вопросы . . . . .	100
ГЛАВА 4. Рациональное мышление в бизнесе . . . . .	105
ГЛАВА 5. Иррациональное мышление в бизнесе . . . . .	107
ГЛАВА 6. Тайм-менеджмент . . . . .	108
ГЛАВА 7. Оценка успехов и результатов . . . . .	111
ГЛАВА 8. Учиться — всегда кстати! . . . . .	112
ЧАСТЬ IV. КАНОНЫ БОГАТСТВА . . . . .	121
ГЛАВА 1. Законы денег . . . . .	121
ГЛАВА 2. Доходы и расходы . . . . .	127
ГЛАВА 3. Активы и пассивы . . . . .	132
ГЛАВА 4. Неприкосновенный запас . . . . .	136
ГЛАВА 5. Как строить свой бизнес . . . . .	141
ГЛАВА 6. Перманентность перемен . . . . .	147
Заключение . . . . .	152

*Выражаю сердечную благодарность Павле Рипинской  
за неоценимую помощь в создании этой книги,  
а также благодарю за ценные консультации:*

*Владимира Кундина,  
главного бухгалтера "Флора-банка",  
Александра Гузвева,*

*заместителя управляющего филиалом "Альфа-банка",  
генерального директора центра развития города "ГРАД",*

*Эдуарда Бычкова,*

*Алексея Лаврентьева,  
генерального директора мебельного салона  
"Koblitz & Delia Valentino " Введение*

## **ВВЕДЕНИЕ**

### **ПОЧЕМУ ТЫ ПОКА ЕЩЕ НИЩИЙ?**

*Бог не играет в кости со Вселенной.*

*Альберт Эйнштейн*

Давайте мы с вами поиграем в вопросы. Спросите себя, дорогой читатель, и честно самому себе ответьте:

Вам надоело зависеть от своей работы?

Денег, которые вы зарабатываете, вам недостаточно?

Нехватка денег является причиной обид и раздоров в вашей семье?

Ваши желания нельзя реализовать из-за отсутствия денег?

Если вы ответили четыре раза "да", то эта книга — для вас!

Уже пять лет я провожу тренинга под названием "Имейте деньги" в России и в Германии. Мой опыт показывает: тема денег вызывает не меньше эмоций, чем тема любви и секса. В чем причина?

Вся наша жизнь — это пять пальцев на руке. Большой палец — здоровье. Указательный — работа. Средний — общение с другими людьми. Безымянный — смысл жизни. Мизинец — финансы. И если у вас вдруг заболит мизинец, вы не скажете равнодушно: "Пусть болит! У меня еще четыре пальца здоровые..." Больно-то всей руке. Так и с финансами. Если мало денег, то страдают и другие сферы жизни. Невозможно получить качественную медицинскую помощь, заняться любимым делом, реализовать себя как личность, наконец. Именно отсутствие средств не дает людям жить так, как они мечтают.

Однажды я решил получить от участников тренингов ответ на простой вопрос: "Что для вас деньги? Что они вам дают? Деньги — это хорошо или плохо?"

Вот что ответили участники моих "денежных тренингов":

• Деньги — это свобода, независимость от других людей и государства.

• Деньги дают возможность заниматься тем, что ты любишь, а не тем, за что платят.

• Деньги делают жизнь комфортной.

• Деньги делают старость защищенной.

• Деньги дают возможность помогать нашим родителям, детям, друзьям.

• Деньги дают власть над другими людьми.

• Деньги позволяют дать детям приличное образование.

Но были и другие, негативные высказывания:

• Деньги — это зло.

• Деньги — причина ссор близких людей.

- Деньги дают возможность реализовать наши пороки.
- Деньги (особенно когда их много) вызывают жуткий страх их потерять.
- Деньги заставляют нас забывать обо всем остальном в жизни.
- 
- Деньги делают людей жадными и черствыми.

В процессе моих тренингов люди чаще всего приходят к пониманию, что деньги нейтральны. Просто они как зеркало отражают наши достоинства и недостатки.

В каждом человеке живет и нищий, и богач. Увы, многие даже не подозревают об этом. Нищий шепчет: "Зачем тебе деньги, не напрягайся, все получится само собой..." Богач говорит: "Тебе нужны деньги, чтобы осуществить свои мечты. Делай, работай, не надейся на судьбу!" Весь вопрос в том, кого вы слушаете: первого или второго?

Для многих деньги—это нечто магическое, сродни чуду. Деньги — волшебная палочка XXI века. Большинство людей в нашей стране до сих пор считают, что деньги — это мистика. У одних их много, у других их нет совсем. Но ведь иметь деньги или нет — это только ваш выбор. Кем вы хотите быть: бедным или богатым?

Да, многое зависит от вашего воспитания и тех шаблонов в обращении с деньгами, которые выработались у вас в течение жизни. Как вы думаете? Как действуете? Только от этого зависит, будут у вас деньги или вам их никогда не видать.

Из чего формируется наше отношение к деньгам? Из того, что говорили и как действовали наши родители, близкие, друзья в отношении денег. Из того, что они думали о деньгах и к чему нас приучали. А еще — из нашей самооценки и наших желаний...

Но помните: существуют законы богатства. И они не менее реальны, чем закон земного притяжения, законы химии и физики. И здесь — как на суде: незнание закона не освобождает от ответственности. Незнание законов богатства не освобождает от нищеты. Денег в мире много. Их куда больше, чем вы думаете. Весь вопрос в том, как сделать, чтобы они были именно у вас.

Да, очень многих людей мучает сакраментальный вопрос: как сделать большие деньги? Но много зарабатывают лишь те, кто использует законы богатства.

У Проспера Мериме есть интересный и очень поучительный рассказ — "Таманго". Речь в нем идет о временах работорговцев. Мериме повествует о том, как в Африке продавцы живого товара захватили очень много негров вместе с их вождем—Таманго. Повезли этих рабов в Америку. По пути Таманго сумел поднять бунт, и рабы перебили весь экипаж. Теперь они могли плыть обратно на Родину. За руль встал Таманго. Но он не умел управлять судном, не знал законов лодии. Несколько раз он чуть не утопил корабль, резко повернув. Точно так же многие люди пускаются в плавание за богатством, не имея даже понятия о том, как правильно зарабатывать деньги. Как без знаний навигации нельзя идти в морское плавание, так и в мире больших денег без знания его законов делать нечего. Часто люди терпят поражение именно из-за синдрома Таманго.

Как же избавиться от нищеты? Кто сможет научить накоплению богатства? Уж точно не школа, институт или университет. Разве хоть в одном учебном заведении есть такой предмет: "Как заработать

большие деньги в современной России"? Разве хоть один экзаменатор спросит вас: "Как быстро получить миллион рублей в короткий срок?" Нас заставляли зазубривать химические формулы и математические теоремы. Мы запоминали фамилии великих людей и даты исторических событий. Бухучет, история, природоведение, иностранные языки, математика и физика, культурология, даже стенография — студенты сдают сложнейшие экзамены по любым предметам. Но никто не учит их, как зарабатывать деньги, как стать финансово свободным. Создается впечатление, будто мы можем прожить без денег, их вовсе не существует и никому они не нужны.

Часто и наше ближайшее окружение говорит о чем угодно, но только не о том, как копить деньги. О сексе говорят куда чаще, чем о деньгах. Это странно. Разве все мы, без исключения, не зависим от денег?

Книга, которую вы держите сейчас в руках, расскажет о законах богатства, которые существуют столько же времени, сколько существуют деньги.

Как вы считаете, сможет ли двигаться автомобиль без трех, двух, даже одного колеса? То же самое — и с деньгами. Не зная хотя бы одного из канонов богатства, вы не добьетесь даже малого заработка.

Первое колесо в машине зарабатывания денег — искусство создания в себе специального внутреннего настроя. Именно внутреннее состояние определяет наше поведение. Чтобы отвоевать свой "кусочек пирога", мало быть талантливым и даже гениальным. Надо почувствовать в себе силы, зарядиться настойчивостью и терпением, сконцентрироваться на своей цели и стать гибким как змея.

Второе колесо машины богатства — умение обращаться с деньгами правильно. Почему многие люди в начале бизнеса имели огромный капитал, но вскоре разорились?

Третье колесо связано с влиянием на окружающих людей. Деньги, изобретение чисто человеческое, можно получить только от себе подобных. Как это сделать? Очень просто, если уметь воздействовать на людей вокруг. Научитесь этому, и тогда деньги полюбят вас.

Четвертое и последнее колесо машины богатства — искусство думать. Судьба очень редко одаривает сокровищами просто так. Она ценит развитый интеллект и умение мыслить эффективно. По-настоящему умные люди всегда выигрывают в рулетку у фортуны. Заставьте ваш мозг работать, и успешное будущее вам обеспечено.

Помните: машина ездит на четырех колесах! Уделите внимание каждому из названных выше аспектов.

Вам кажется, что зарабатывание денег не для вас? Все равно ничего не получится? Это не так! Опыт людей, имеющих большие деньги, говорит об обратном. Богачи — такие же люди, как и вы. Просто они знают и эффективно используют законы богатства.

Читайте эту книгу и извлекайте для себя пользу! Желаю вам, дорогой читатель, чтобы на вас напали деньги, и вам не удалось от них отбиться!

## ЧАСТЬ I. ДЕЙСТВУЙТЕ!

Действие — первое и самое важное слагаемое успеха. Деньги не придут к вам сами. Надо сбросить с себя оковы страха и неуверенности и взять причитающиеся вам миллионы.

Распрощайтесь с привычными мифами. Научитесь быть оригинальным. Принимать свои ошибки и использовать шансы, которые предоставляет судьба. И тогда вы непременно разбогатеете! Именно действию я учу на таких своих тренингах, как "Сверхвозможности" и "Любят ли вас деньги". А тому, кого особенно заинтересует то, о чем говорится в данной части, я бы посоветовал заглянуть еще и в мои книги: "Выиграй у судьбы в рулетку", "Думай и побеждай" и "Уроки психологической защиты".

## ГЛАВА 1. Очарование нищеты

*Бог защищает бедняков. По крайней мере, от дорогостоящих грехов.*

*Еврейская пословица*

Почему мы начинаем с нищеты, говоря о богатстве? Да потому, что именно холод и голод заставили древнего недочеловека взять в лапы палку и пойти на поиски пропитания. Только так он смог выжить и стать нашим предком.

Бедность известна с давних времен. Бедный — это богатый на старте. Или же тот, кто не нашел способа сделаться богачом.

*Алексей, регулярный посетитель моих тренингов, ныне глава фирмы, торгующей видео-аудиоаппаратурой. А раньше он был преподавателем в одном из институтов. Обычная история: много работал, но мало зарабатывал, хоть и был кандидатом наук. В семье с деньгами было плохо: жена-учительница зарабатывала еще меньше... Однажды они поняли, что так жить нельзя: работаешь много, а денег нет. И жена сказала мужу:*

*— Вот тебе деньги, иди на курсы менеджеров, овладевай новой профессией и ищи новую работу.*

*Муж закончил двухнедельные курсы менеджеров и сразу распределился в фирму "Восточная империя", торгующую видео-аудиоаппаратурой. Постепенно вырос из рядового менеджера до исполнительного директора. Но однажды был уволен с фирмы вместе с тремя своими подчиненными. Это было для него ударом. Ведь раньше у него было все: большие деньги, стабильность, а теперь — опять ничего. И тогда он решил сделать свою фирму. Был опыт, были знания, было еще двое его подчиненных. В то время они с женой уже собирались покупать новую квартиру. Покупка была*

*отложена, а все деньги, которые были в семье, вложили в бизнес. Постелено*

8

*фирма набрала обороты. Были сложности: нужно было установить доверительные отношения с поставщиками-иностранцами, убедить их в своей надежности. Кроме того, нужно было расширить число заказчиков. Да, времечко было непростое. Зато теперь Алексей и его жена живут припеваючи!*

Многим нравится жить в нищете. Бедняком быть намного проще — ты ничего не имеешь, и тебе ничего не надо делать. Нищие всегда либералы. Они любят поговорить о несправедливости, о несовершенстве мира. У них вся жизнь на подтяжках. А речи похожи на стена-ния умирающего перед тем, как огласить свою последнюю волю...

Вспомним любимые песни бедняков:

*Горе горькое по свету шлялось,*

*И ко мне забрело на часок...*

Или:

*Как последняя буренушка померла,*

*Гуси-лебеди яичек не несут,*

*На полях завял весь клевер...*

Бедные традиционно праведны. Они не грешат, потому что ничего не делают. Евангелие гласит: "Блаженны нищие духом, ибо их есть царствие небесное". О бедных заботится бог, богатые вынуждены заботиться о себе сами.

Христианство существует уже два тысячелетия, и на протяжении всего этого времени оно учит нас: "Не в деньгах счастье! Счастлив только тот, кто богат душой, а не материально!" Десятки столетий нам внушают, что нищета — это радость, она очищает нас духовно. Богатство же только порождает пороки. По древнему учению, верблюду легче пролезть через ушко иглы, чем богатому попасть в рай. Бедняку же заранее в рае забронировано теплое местечко. Проповедники до хрипоты в голосе втолковывают нам, что не нужно сопротивляться нищете, она благотворна. Почему же тогда они сами не хотят стать чистыми душой? Или на них богатство не действует разлагающе? Святые отцы ездят на "мерседесах", а на груди у них висят массивные золотые кресты с алмазами. О таких "игрушках" даже преуспевающие бизнесмены не могут и мечтать. Почему пастыри, призывающие людей к отречению от земных благ, сами не демонстрируют смирение?

Сосчитать всех "грешников"-миллионеров в России, да и во всем мире, очень просто. Потому что их мало.

Почему так сложно стать одним из этих "золотых" людей? Почему отнюдь не каждый хочет использовать свою возможность стать миллионером? Да, превратиться в богача может любой, пусть по статистике шанс и составляет всего лишь 0,2 % из ста...

9

## В ЧЕМ ПРОБЛЕМА?

Если вы решите спросить бедного человека, почему он не сумел заработать себе на достойную жизнь, он всегда найдет, что ответить. У каждого нищего есть оправдание своей нищеты. Кто-то скажет: "Такая моя судьба! Не везет мне". Другой сошлется на обстановку в стране. Третий пробурчит, что он и не хочет быть богатым. Четвертый обвинит во всем свою семью: дескать, это все родители виноваты, не сделали из него человека. Многие любят говорить, что образование, которое они получили, неправильное, ведь в школе не учат зарабатывать деньги. А есть среди бедняков и настоящие виртуозы по отыскиванию оправданий своего прискорбного положения. Они вполне могли бы написать целую книгу, где бы излагались все неприятности, трудности и препоны, которые не

позволили им разбогатеть.

*Сидят на лавочке трое: пессимист, трус и бомж. Рассуждают о том, как сложно стать богатым. Пессимист говорит:*

*—Пусть мне что угодно говорят. Яне верю, что можно честно заработать без стартового капитала! Трус, пощипывая бороду:*

*—Да, а тут еще налоги, бандиты с пушками... Стра-а-а-ино!*

*Бомж; послушал-послушал, пожевал и выдал:*

*—А я вообще не хочу зарабатывать деньги! Мне и так хорошо!*

Увы, человек так устроен, что он всегда будет обвинять в своих бедах окружающих, и никак не самого себя. Так все-таки, кто виноват в том, что люди становятся нищими? В том, что человек не стал богатым, виновен не хаос в стране, не бардак в образовании, а беспорядок в его собственной голове.

Есть три модели воспитания детей родителями. Вот что обычно говорится детям:

• "Деньги — это зло. И без них можно прожить."

• "Деньги? Какие деньги?" (родители стараются "замолчать" эту тему точно так же, как они стараются не говорить про секс).

• "Деньги — это серьезно. Надо уметь с ними обращаться".

Самый верный подход! Многих людей в детстве запрограммировали на нищету. В школе не рассказывают "откуда берутся деньги". Там проходят правило Буравчика, Куликовскую битву. Человек выходит с такими же наивными представлениями о деньгах, с какими он в эту школу вошел. Так он живет всю жизнь, не зная самых элементарных и очень важных вещей. Он не может разобраться, чего он действительно хочет. Не зная, что ему нужно, он не хочет и работать.

Кто же любит бессмысленно гнуть спину?

*Одного бедняка спросили, какой урожай он собрал себе осенью. — Никакого, — ответил бедняк. — Весною я узнал, что летом, возможно, будет град, и не стал ничего сеять. — А что же ты приготовил на зиму?*

10

*—Голод и озноб.*

Вот и привыкает человек к нищете, уже не замечая, что ходит в потрепанном мешке, живет в разваливающейся конуре. Осудивший сам себя на бедность, он ковыряется в вечной мелочевке, не имея никакой возможности выбраться из жизненного тупика. Большинство людей только и заняты тем, что делают себя нищими. Они инстинктивно следуют законам бедности. Выкладываются на работе, за которую платят копейки, хотя все должно быть наоборот. Слепо верят в распространенный миф: что другим лучше знать, сколько стоит их труд. Они понятия не имеют о том, что такое копить. Смысл их жизни — сразу потратить все, что получил. Что уж говорить о вкладывании денег в выгодные предприятия! Да и как можно заниматься инвестированием, если все сразу же растрачивается на бесполезные мелочи? Нищий крепок только задним умом. Он любит рассуждать о том, что нужно было сделать и что не сделано. Неизлечимый бедняк никогда не думает о будущем. Он привык жить только одним днем. Да и зачем ему это? Такое существование его вполне устраивает. Люди остаются на обочине жизни из-за своих убеждений. Умножать свое благосостояние каждый день не так уж трудно. Но просто сидеть, сложа руки, все равно легче. Разве экономить каждый месяц невероятно сложно? Нет. Но потратиться на свои удовольствия проще... Миллионер никогда вам не скажет, что заработать большие деньги нереально. Бедняк же вам ответит, что маленькие деньги куда доступнее.

*Законы нищеты во всем мире одинаковы. На моих тренингах рассказали следующую историю. К одному мексиканцу пришли американцы, чтобы нанять его рабочим на строительство отеля. От мексиканца требовалось выполнять нехитрую работу. Нужно было подносить цемент, песок, доски. При этом мексиканцу обещали вполне приличные для Мексики деньги. Мексиканец в это время лежал в гамаке и лениво покачивался. Он позвал жену и спросил ее:*

*—Слушай, у нас бобы есть?*

—Есть.

—А мясо есть?

—Есть.

—Ну, тогда на работу не пойду.

Скажите честно, сколько попыток заработать побольше денег вы сделали за последний месяц, год? Здесь речь идет именно о попытках, а не о планах и мечтах. Не можете вспомнить? Вот в этом и заключается ваша проблема. Вот он, внутренний бедняк, который никак не хочет покидать вас. Переступите барьер, который отделяет вас от богатства. Перестаньте думать о том, что вы лучше других. Теперь ваш девиз: "Чем я хуже других!" Осмельтесь кардинально изменить свою жизнь. Подумайте:

когда вы учились ходить, вы снова и снова пробовали встать на

11

ноги. И вас при этом не страшили ушибы и царапины.

Многие богатые люди начинали с нуля. Они прошли долгий и трудный путь, пока достигли своей цели. Но они смогли сдвинуться с мертвой точки и теперь находятся на вершине горы успеха.

*Существует полуполюгендарная история о том, что будущий миллиардер Рокфеллер нашел на улице один доллар. Он его не проел и не пропил, а купил сапожную щетку. Рокфеллер начал чистить обувь богатым господам. Так по крупице он сколотил начальный капитал. Конечно, правдивость этой истории можно поставить под сомнение, но, несмотря на это, она точно показывает, как нужно правильно использовать случайные деньги.*

Шальные деньги могут свалиться неожиданно. Главное, уметь правильно ими распорядиться. Многие из тех, у кого был начальный капитал, теперь никто. Они растратили вверенные им деньги за очень короткий срок, не сделав ничего полезного ни для себя, ни для окружающих.

Например, человек получает крупное наследство или выигрывает большой приз в лотерею. Или он по профессии спортсмен, шоумен, эстрадный певец. У этих людей "век недолог", а оклады большие. Но если они и становятся обладателями крупного капитала, это вовсе не значит, что они его сохраняют. Как показывает мировая практика, большинство таких "богачей" заканчивают свой век плачевно. А все потому, что они умеют только тратить деньги, но не делать их.

*В одной футбольной команде с Пеле играл Гаринча. Он ничем был не хуже. Даже в чем-то лучше. Но Пеле закончил играть в футбол, вышел на пенсию, а накопленные деньги выгодно вложил. Помните рекламу "кафе Пеле"? Гаринча же все свои деньги проел и закончил жизнь в нищете, под забором. При кажущемся равенстве возможностей один умел зарабатывать деньги, а другой — только тратить. Что тут поделаешь, если человека психология нищего...*

Чтобы сохранить деньги, вам нужно изменить свое отношение к ним. Нельзя только тратить.

*Популярное упражнение с моих тренингов:*

*Представьте себе подземное море денег. Из него вытекают ручейки, бьют родники... Найдите свой ручеек, свой родник. Сделайте запруду. Теперь попробуйте перенести эту метафору в реальную жизнь. И у вас скоро появится пруд, а затем и целое водохранилище денег.*

Вообразили, что вам будут помогать окружающие или государство? Зря! Заработок — ваша проблема. Никто вовсе не заинтересован, чтобы вы стали богачом. Да, вы будете одиноки. Но... соберитесь с силами, встаньте в поток денег! Запомните главную аксиому: у людей постоянно растут потребности. Так не упускайте возможность воспользоваться этим. Предложите окружающим то, чего никто другой предложить не может.

12

Что вам мешает прямо сейчас приступить к действию? Лень? Страх? Мотовство? Незнание? Преодолейте все это и начните новую жизнь. Какую? Которой вы достойны.

## МИФЫ НИЩЕТЫ

"Абсолютное условие богатства — тяжкий труд". Масса людей трудятся от зари до зари и при этом получают копейки. Шахтеры, крестьяне, преподаватели, врачи берут по две ставки,

работают без выходных, но денег им на жизнь едва хватает.

Без труда миллион не заработаешь. Но не лучше ли потрудиться на себя, чем гнуть спину за гроши?

**"Другим лучше знать, сколько стоит моя работа"**. А кто гнет спину? Вы или загадочные "другие"? Вы продаете себя, свой труд. Неужели вы совсем себя не цените?

*Как то раз по телевидению выступала известная в России актриса. Она рассказала, что всю жизнь боялась спрашивать у режиссеров, сколько она получит денег за свою новую роль. Ей казалось, что подобная просьба просто неприлична. Нужно сначала работать, а потом просить деньги. К сожалению, для некоторых людей это серьезная проблема. Их чрезмерная скромность и особенности воспитания не позволяют им просить нормальные деньги за свою работу. А окружающие пользуются этим, эксплуатируя их за копейки.*

Помните: люди всегда с удовольствием платят меньше тем, кто сам не назначает цену...

**"Невозможно получать хорошие деньги за работу, которая радует."** Можно! Спросите любого профессионала, увлеченного своим делом. Певцы, композиторы, ученые, врачи, спортсмены никогда не смогли бы добиться успеха в своем деле, если бы занимались им без радости, "без души".

**"Образование—гарантия финансового успеха."** Посмотрите, сколько людей с одним-двумя "высшими" годами околачиваются на бирже труда. Кандидат или доктор наук, продающий помидоры на рынке, сегодня, увы, не редкость...

**"Если найдешь хорошую специальность, то будешь жить богато"**. У всех все складывается по-разному. И от профессии это совершенно не зависит. Есть адвокаты, которые зарабатывают миллионы. Но есть и юристы, вынужденные жить на пособие по безработице. Есть врачи, добившиеся финансового успеха. И доктора, которым это не удалось. А сколько людей умудряются сколотить капитал каким-нибудь "сумасшедшим", экзотическим способом. Специальность — далеко не главное.

**"Деньги — это зло. Получая деньги, мы отнимаем их у других"**. Это не так! Наоборот, зарабатывая деньги, мы имеем возможность кому-то помочь. Вспомним фонд Кеннеди, фонд матери

Терезы... Богач Савва Морозов помогал революции. Меценат Третьяков построил Третьяковскую галерею, чья коллекция известна во всем мире.

**"Чем больше потратишь, тем больше потом получишь"**. Не советую жить в соответствии с этим мифом. Если вы ему поверите, то очень скоро у вас не останется ни копейки.

**"Прежде чем раскручивать свое дело, надо получить большое наследство"**. Ерунда! Практика показывает: когда в руках у человека с психологией нищего оказываются большие деньги, он тут же бросает их на ветер. "Бедняк" либо сам все испортит, либо предоставит это сделать окружающим. И очень скоро вновь окажется "при своем".

Многие люди и у нас, и за рубежом мечтают, как умрут их богатые родственники и они получат большие деньги, квартиру или бизнес. Тогда-то они и рассчитывают всерьез "раскрутиться". Зачем напрягаться, если когда-нибудь деньги придут к тебе сами? Увы, "случайные деньги" (результат наследства, выгодной сделки или выигрыша в лотерею) исчезают так же легко, как и появляются...

В разных странах по-разному борются с нищетой. В США в *середине шестидесятых разработали программу по борьбе с бедностью. Ее основной идеей было: дать нищим денег. Дали. Но количество бедных не уменьшилось. И не могло уменьшиться. Только практическое обучение людей тому, как надо обращаться с деньгами, могло оказать какой-то эффект. Как говорил главный герой повести М. Булгакова: "Разруха не на улице, она в головах у людей"*.

В Европе есть такое понятие, как *"гарантированная нищета"*: пособие по безработице. К примеру, у гражданина Германии, живущего на "социал", всегда будет жилье, телевизор и гамбургер с бутылкой пива. Хочешь, живи как нищий. Хочешь — борись за место под солнцем. Но после введения гарантированного пособия бедняков в Европе меньше не стало. Халява развращает людей, снимает с них ответственность за свою судьбу.

Так почему вы все еще бедны?

- Вы пока не нашли способа все изменить.
- Вам, на самом деле, и так хорошо.
- Вы не поставили перед собой конкретной цели.
- Ваше окружение всегда жило в нищете.
- Вас приучили к нищете с детства.
- Вам никто не мог подсказать, как бороться с бедностью.

## ГЛАВА 2. Сколько стоит ваша мечта?

По статистике, которую я собрал на своих курсах, мечты людей в среднем стоят около миллиона долларов. На что же мы мечтаем использовать этот миллион?

- Хорошая многокомнатная квартира в престижном районе —

14

двести-пятьсот тысяч долларов.

- Вилла за городом — сто-триста тысяч долларов.
- Дорогой автомобиль: "мерседес" или джип, причем последней модели.
- Деньги на черный день.
- Возможность путешествовать по всему миру.
- Деньги, чтобы дать образование детям.
- Деньги на "свой бизнес" (какой именно, большинство сформулировать не в состоянии).
- Яхта (для чего, спрашивается? В Москве 7 месяцев холода стоят.

Когда им на ней ходить и куда?).

Именно так рассуждают те, у кого нет своего дела. А вот у бизнесменов всегда на первом месте их предприятие. Они мечтают получить деньги, чтобы расширить бизнес или создать новый. И лишь затем говорят обо всем остальном.

О чем же мечтает бизнесмен? О преуспевании и свободе. Вспомним Генри Форда: разве действительность не превзошла самые смелые его мечты?

*Генри Форд начинал в одиночку, в маленьком городке, с механизма, который назывался квадрицикл. Сегодня Форд — это гораздо больше, чем машины. Это—центр управления космическими полетами, исследования в области медицины и физики твердого тела, а также многое другое. В чем секрет? Друзья говорят, что только в постоянной работе и новых идеях.*

Рассматривая этот вопрос, доктор Дипак Чопра в своем видеофильме "Путь волшебника" говорит, что все люди стремятся к "свободе". Свобода, по его мнению, может быть представлена как четырехуровневое понятие:

**1-й уровень:** Возможность "делать что я хочу и когда хочу";

**2-й уровень:** Возможность реализовывать наши желания: материальные, эмоциональные, умственные и духовные;

**3-й уровень:** Возможность избежать ситуаций, когда мы реагируем или действуем под давлением людей или обстоятельств;

**4-й уровень:** Способность спонтанно делать правильный выбор, спонтанно осуществлять верные действия. Выбор, ведущий к росту, эволюции, самореализации для нас и для других.

Люди, которые никогда не имели денег и не будут ими владеть, просто не считают деньги целью своей жизни. Они думают: "Лучше уж я достигну маленького успеха сегодня, а потом еще одного маленького успеха завтра, чем буду травить себе душу всякими воздушными замками". Эта позиция абсолютно неверна.

Человеку свойственно стремиться к малому, когда ему плохо. Это дает ему больше уверенности, что он сумеет выкарабкаться из бездны мелких, но очень неприятных сложностей. Но лишь только перед ним возникает большая проблема, она полностью заслоняет

собой его маленькую цель. Тут же к человеку возвращаются сомнения, страхи, от которых он тщетно пытался избавиться. Если же он выберет себе крупную мечту, он не растеряется, потому что проблема на фоне такой мечты покажется мизерной. Да и ваше подсознание среагирует на "воздушные замки" намного лучше. Вы будете возобновлять в своем воображении их постоянно в одном и том же виде, а это гарантирует быстрое запечатление образа в подсознании. Маленькие же мечты вам придется постоянно корректировать, а это значит — заставлять подсознание воспринимать все новые и новые образы тогда, когда оно еще не освоило старых.

### **ХОЧУ ТО, САМ НЕ ЗНАЮ ЧТО!**

Жизнь — игра! С каким настроением вы играете? Вы готовы и на проигрыш или стремитесь обязательно выиграть?

Нищий никогда не знает, сколько и чего он хочет. Он определяет богатство как "много денег когда-нибудь" или еще как-то. Но такой заказ жизнь не принимает. Вы же никогда не будете, например, в службе "Книга-почтой" просить вас прислать "что-то интересенькое". Под этот заказ может подпасть что угодно, но только не то, что вам нужно. Точно такая же ситуация складывается и с жизнью. Вы должны предъявить ей точный заказ, после выполнения которого вы, по вашему мнению, будете действительно богаты.

Каждый человек должен обязательно знать, чего он хочет в долгосрочном плане. Кем он хочет быть через 20—30 лет. И все, что он сегодня делает, должно способствовать достижению цели. Определите точно, сколько денег и когда вы хотите получить. Например: "Я хочу в сорок лет владеть миллионом долларов". Кстати, сумму всегда можно немного подкорректировать.

После этого обязательно нужно записать это число и постараться представить названную сумму в вещах, которые вы приобретете. Например, представьте себе душевую кабину. Она может быть вся в пару или же блестеть, как только что установленная и вычищенная. Важно иметь перед глазами образ, потому что подсознание не воспринимает слов или цифр. Если у вас в подсознании отложится то, чего вы хотите достичь, вы автоматически будете делать все для этого. Почему мальчики собирают фотографии футболистов, а девочки — актрис, манекенщиц и т. п.? Потому что они хотят стать такими же. Карточки же постоянно обновляют в их подсознании образы идеалов, и это вселяет уверенность детям в их подражаний. Вам, конечно, не обязательно подражать актрисам и футболистам, но в вашей жизни обязательно должны быть такие же "географические карты".

### **КАК СДЕЛАТЬ ВАШУ МЕЧТУ БЛИЖЕ**

Вот готовый рецепт:

16

- Определитесь с вашими желаниями и заведите "альбом мечты".

Для этого просто возьмите фотоальбом и вставляйте в него изображения всего того, что должно стать вашим богатством.

- Постоянно думайте о том, что вы хотите, кем мечтаете быть и что предполагаете иметь.

- Рассматривайте свой "альбом мечты" как можно чаще.

### **ДУМАЕТЕ ЛИ ВЫ О СТАРОСТИ?**

Странно, почему люди так редко говорят о самом важном: об обеспеченной старости. В 2000 году инфляция составила 20 %. А какой она будет, когда вам придет время идти на пенсию? И какая пенсия вас бы устроила? Та, которую сейчас получают ваши родители от государства?

Главный "налоговик" страны Александр Починок не так давно сделал прелюбопытное заявление. Оказывается, ведущий критерий российского правительства: обеспечить каждому работающему человеку как минимум доллар в день.

Задумайтесь, если работоспособному человеку в нашей стране только хотят обеспечить доллар в день, то на что надеяться пенсионеру? Подсчитайте, сколько вам хотелось бы тратить, выйдя на пенсию. Обычно результат составляет от 100 до 1000 долларов. Но от государства вам не удастся получить больше полутора-трех тысяч рублей. Прибавьте сюда инфляцию. Вывод неутешителен. Того,

кто не позаботился о своей старости заранее, на пенсии ждет нищета. Хотите собирать пустые бутылки по помойкам или просить милостыню в подворотне? Или довольствоваться дармовыми дешевыми обедами в благотворительных столовых и ждать очередную гуманитарную помощь в виде подсолнечного масла и крупы?

Есть несколько способов избежать этого:

- Работать и постоянно откладывать деньги.
- Раскрутить свой бизнес, "машину для зарабатывания денег".
- Рассчитывать на финансовую помощь детей. Это крайне ненадежный путь. Вспомните, много ли вы сами помогли своим родителям?

- Использовать накопительные пенсионные программы, которые распространены во всем мире. К примеру, в такую программу вы каждый год вкладываете по 2000 долларов. И через 16 лет получаете свои 32 тысячи да еще и с процентами. На Западе люди так зарабатывают по 50 000 долларов. Впрочем, в Европе и США такие программы действуют без сбоев, а у нас — все пока только набирают обороты.

### ГЛАВА 3. Вы — эксклюзив

*Где живут боги,  
Где обитают Будды,  
Ищите их  
Только в глубине сердца  
Любого из смертных людей.*

*Минамото Санэтамо*

Как часто вы пытались изменить свою жизнь? Заработать побольше денег? Сколько раз в пять лет, в год, в месяц, в неделю вы пытаетесь покорить вершину благосостояния? Как показывает опыт моих тренингов, люди в среднем делают не больше одной-трех попыток кардинально все переменить. Этого мало! Надо пробовать пять, десять, семнадцать раз. Только тогда можно рассчитывать на какой-то эффект. Начинайте прямо сейчас!

#### **ВЫ СТОИТЕ ДЕНЕГ!**

Запомните: вы — эксклюзив. Второго такого человека в мире нет. Если судьбе было угодно вас забросить в этот мир, значит, сие нужно этому миру. Смысл вашей жизни в том, чтобы реализовать желания, на которые "зарядила" вас природа. Ваша цель: осуществить ее программу! Прекратите себя недооценивать. Те, кто боятся своих желаний и считают себя хуже других, совершают худшее преступление. Они даже не пытаются приблизиться к назначенной им цели...

*Однажды к одному человеку пришел его друг. И стал жаловаться, что он не такой, как все: неумен, некрасив, несовершенен, в общем. Друг долго слушал его жалобы и, наконец, пригласил его выйти прогуляться в сад. Он показал ему два дерева.*

*— Смотри, это сосна, а это — яблоня, которое из них лучше?*

*— Да они оба хороши.*

*— Пойми и ты, что у каждого человека свое предназначение, как и у каждого дерева.*

Помните: вы достойны больших денег. Наберитесь мужества, чтобы признать это. Многие ведут

себя, как водитель, который одновременно давит на педаль газа и педаль тормоза. И далеко он так уедет? Не тормозите. Примите свою индивидуальную сущность.

Толпа проклинает и Ленина, и Сталина, и Горбачева, и Ельцина. А ведь действия и цели этих людей были абсолютно противоположными. Помните: мы рождаемся на свет вовсе не для того, чтобы всем нравиться и всем угождать. Мы рождаемся на свет для реализации своих желаний. Так угодно природе. И стоит ли ей перечить?

### **ЭКСКЛЮЗИВ ПРОТИВ ПОСРЕДСТВЕННОСТИ**

Посредственность ходит по магазинам. Жрет, трахается, тусуется

18

и проводит время в бесконечных собраниях и презентациях. Человек толпы вне этой самой толпы себя не мыслит. Ему обязательно надо входить в какую-то общность: очередную партию борцов за народное дело, ассоциацию специалистов в области группового секса, любителей НЛП и Рейки, или хоть собрание голубых. Посредственность гордо носит свой порядковый номер... 250321. А настоящий ее номер — 0. Но даже посредственность всегда будет равняться на "высочку": того, кто создал ассоциацию, лигу или группу. Будет один в один повторять движения лидера. И никогда себя не реализует. Да чего еще от посредственности ждать?

Вы хотите выделиться из серой массы? Тогда, прежде всего, познайте себя. Свои желания и цели, свое предназначение.

Только тот, кто знает, кто он такой и чего хочет, имеет право на успех.

Наша беда в том, что мы регулярно предаем свои желания. Большинство людей каждый день все больше и больше забывают собственную сущность. Они — предатели своего предназначения. А предательство не прощается. Подсознание жестоко мстит за нереализованные желания: плохим настроением, подавленностью, раздражительностью, дискомфортом, тревожными сновидениями. А еще: психосоматическими заболеваниями—подъемом артериального давления, язвенной болезнью, эндокринными нарушениями, нарушениями сна. Вспомнили, как вам когда-то не удалось осуществить одно из своих желаний? Ведь тогда вы чувствовали себя так же плохо... Не хотите быть предателем? Вернитесь к своим желаниям!

### **ЗАГАДКА ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

Возьмите на себя ответственность за собственное будущее! Это — самая правильная стратегия на пути к богатству и успеху. Расширяйте личную "зону контроля". Тот, кто мечтает открывать новые земли, должен выйти за пределы своего дома. Не открыв дверь, невозможно оказаться в цветущем саду.

А потому: хватит надеяться на доброго начальника, пенсионный фонд или международные займы. Ваша судьба — в ваших руках.

Удивительное дело: масса взрослых людей по-прежнему верят в чудеса. Они хотят, чтобы президент с правительством повысили им зарплату, чтобы фонд подкинул денег, начальник подбросил премию. Чтобы колдун или экстрасенс "зарядил" на удачу и благосостояние. А главное—сами они и пальцем не желают пошевелить. Хотят, чтобы все случилось "само собой", по мановению волшебной палочки. Мечтают об огромном наследстве, выгодной вакансии, а то и просто — о чемодане "зеленых", который ждет их посреди дороги. Ведь в книгах, по телевизору постоянно рассказывают о чудесах. "Я не виноват, — думает типичный бедняк. — Просто не везет, чудо все

19

никак не приходит...

Тем, кто так рассуждает, могу лишь посоветовать поплакать над своей несчастной судьбой. На рыдания до самой смерти у вас времени вполне хватит. А вот на что-то другое — вряд ли...

Да, добровольно взять на себя ответственность за свое материальное положение — трудно.

Теперь вам будет некого винить, кроме самого себя. Теперь придется работать без выходных и отпусков. Думать, пока мозги кипеть не начнут. Отказываться от старого, падать и вновь подниматься. Ведь никто вам не гарантирует успешного бизнеса. Но... что вы все-таки выбираете: головокружительную езду по американским горкам или унылое прозябание в болоте повседневности?

#### ГЛАВА 4. Станьте выскочкой

*Умный человек не пойдет дорогой, которой ходят все. Он пойдет своим путем.*

*Конфуций*

Сделать деньги может только... выскочка! Оглянитесь вокруг. Билл Гейтс и Марк Хьюз, Березовский и Гусинский — все они были такими выскочками. Не бойтесь этого слова. Тот, кто хочет много иметь, не может позволить себе быть серой посредственностью. Да, те, кто выходят за общепринятые рамки, должны быть готовы к отчуждению и порицанию со стороны других. Об умении держать удар мы еще поговорим...

Только оригинальность приблизит вас к успеху. Имя посредственности — легион. Такие работники стоят дешево, и им всегда платят мало. Не важно, кто вы — врач или сантехник, инженер или политик, певица или спортсмен, если вы не оригинальны, вам не прыгнуть выше планки, которую ставит среднестатистическая зарплата в вашем городе или регионе.

Что значит "быть посредственностью"? Замкнуться в рамках стереотипов. Не видеть дальше собственного носа. Лично выстроить клетку для своей сущности. Стать другим не просто. Для этого нужно выйти за пределы самого себя. Но разве игра не стоит свеч?

Иисус и пророк Мухаммед, принц Гаутама — выскочки! Они верили в свою миссию, верили, что не похожи на других. И не обращали внимания на мнения посредственностей.

Да что там, оглянитесь вокруг. Всех лучших дизайнеров презрительно называли "выскачками". Ярлык "выскачки" плотно приклеен к каждому из наиболее ярких политиков. Лучшие звезды кино и эстрады были, есть и остаются "выскачками". Они приехали из провинции и завоевали столицу. Они делали новое, вели себя по-другому, ставили перед собой оригинальные задачи, и к ним пришла

20

известность. Если бы они поступали как все, разве они сумели бы добиться успеха?

Все новое в этом мире производят именно выскочки. Посредственность способна лишь потреблять или работать по шаблону. Это выскочки создают стандарты в музыке, моде, спорте, науке и мало ли где еще. А толпа их с благодарностью усваивает.

#### КАК ВЫСКОЧИТЬ ИЗ ТОЛПЫ?

**Шаг 1: Прекратите мечтать о чуде.** Расстаньтесь с общим заблуждением: "Однажды свершится "нечто" и все самой собой образуется, а уж потом я буду работать". Никто не отведет вас в рай за руку. Путь туда каждый ищет сам.

**Шаг 2: Научитесь быть ответственным.** Человек по своей природе ленив и труслив. Именно эти качества управляют посредственностью. Такие люди не желают даже отвечать за собственную жизнь. Они считают, что это забота их мэра, президента, милиции. Или же кармы, божественного провидения, судьбы. Посредственности легко жить. Во всех своих бедах она винит кого угодно: рок, родителей, начальника, только не себя. Когда человеку толпы не везет, он встает в позу обиженного. Именно страх нового и необоримая лень делают человека овцой в стаде. Зачем бросаться с головой в неизвестное, если можно спокойно дремать в болоте ежедневной суеты?

Опасайтесь таких мыслей! Или навсегда останетесь на обочине жизни. Да, менять работу, специальность, место проживания — страшно и рискованно, и нет гарантий, что все получится. Но вспомните Колумба, де Голля, Фиделя Кастро-**Шаг 3: Покиньте зону комфорта.** Выпрыгните из себя, сломайте стереотипы. Станьте выскочкой — вот к чему призывает нас жизнь. Сделайте то, чего никогда не делали раньше. Ведь с рождения вы не умели плавать или ездить на велосипеде. Ну и что? Попробовали — и научились!

#### **Шаг 4: Осуществляйте свои желания, идите к своим целям.**

Не питайте иллюзий, что люди спят и видят, как исполнить ваши желания. У них есть свои желания, которые для них куда важнее, чем ваши... Исполнить свою мечту можете только вы сами!

И не забывайте: только оригинальная личность сможет зарабатывать большие деньги в новом тысячелетии.

### **ГЛАВА 5. Вы—глагол!**

*Какая тренировка хороша для военного? Закрой глаза, шагни вперед и бей; в противном случае ты не принесешь пользы.*

*Накано Сюзмон*

Помните в сказке: "По шучьему велению, по моему хотению..." Большинство людей хотят, чтобы кто-то взял их за шкуру и привел к счастью. Чтобы только произнести волшебную формулу и все исполнилось. Однако, увы, реальная жизнь не похожа на сказку. Одного хотения мало. Чтобы чего-нибудь добиться, нужно действовать.

*Всю жизнь Рабинович мечтал выиграть в лотерею. И никак ему не везло. Тут кто-то из знакомых евреев посоветовал ему помолиться об этом. Творец услышит молитвы и может-таки и пошлет Рабиновичу выигрыш. Несколько дней подряд молился Рабинович. И вот явился к нему наконец ветхозаветный Яхве и сказал: "Рабинович, как же ты достал? Я тебе согласен помочь, но купи же ты, наконец, лотерейный билет!" У большинства людей страх потери сильнее желания приобрести. Этот страх вызван неизвестностью и нежеланием что-либо менять, боязнью выйти из зоны своего комфорта.*

Так что мешает вам зарабатывать деньги? Ваши эмоции! А именно:

- Страх неудачи. Да, неудачи случаются. И надо быть к ним готовым. Никто не даст вам гарантий успеха.

- Страх неизвестности. Любая новая работа, любой бизнес скрывает в себе массу загадок. Но ведь и вся наша жизнь — сплошная неизвестность...

- Страх быть порицаемым. Люди боятся сделать что-то новое: вдруг их осудят родственники, друзья, знакомые и незнакомые люди. Но помните: на всех не угодишь. Между прочим, кто-то считает Усаму Бен Ладена героем, в то время как другие называют его ищадьем ада...

- Стыд из-за желания иметь деньги. У многих возникает чувство неловкости: "Чем я лучше других? Почему именно я получаю от них деньги?" А кто вам сказал, что вы хуже, чем другие? Что это — решение Верховного суда России или Постановление Правительства РФ?

Научитесь преодолевать барьер своего страха. Не бойтесь поражений. И вам не будет равных!

*Сергей приехал в Германию 10 лет назад и решил заняться бизнесом. Не имея денег и знакомых, он начал работать в одной фирме, по принципу сетевого маркетинга, продавая пищевые добавки,*

*а потом и страховки. Но особых перспектив там не было, кроме обещаний, что в некоем необозримом будущем у него будет структура из нескольких тысяч человек, которая будет приносить ему десятки тысяч марок. Однако реальных денег Сергею так заработать и не удалось. Пришлось бросить сетевой маркетинг и заняться другой работой. А конкретно: выгребать помойные баки на улице, чтобы прокормить семью. Но вскоре Сергей заметил, что среди русских эмигрантов хорошо продаются аудиокассеты с русской музыкой. Он начал продавать их на рынке. Потихоньку пошла деньги. Позже он занялся торговлей золотом. И заработал достаточно денег, чтобы открыть свой маленький магазинчик. Сергей организовал свою торговлю оригинально: решил продавать золото по модели сетевого маркетинга, выезжая на дом к клиентам и собрав команду продавцов. Сейчас у него огромный офис с магазином (фирма "Аурум", 300 сотрудников). "Деньги валяются у нас под ногами. Надо только изменить свое восприятие мира и найти возможность зарабатывать. Важен не стартовый капитал, а оригинальные идеи и связи: чтобы люди тебе доверяли. И даже если я, не дай бог, разорюсь, уверен, что смогу начать все сначала и вновь добиться успеха. Сдаваться никогда не поздно", — любит повторять Сергей. А на его рабочем столе стоит любимый сувенир: лягушка, голову которой заглотила цапля. Но лягушка крепко держит цаплю за шею, не давая ей полностью себя съесть.*

Нами управляют две силы: получение удовольствия и боль со страхом. По сути: кнут и пряник. Но добиваются успеха лишь те, кто покидает комфортную зону, преодолевая страх перед новым. Именно этот вид страха тормозит большинство людей и не дает им заработать. Что же в итоге толкает нас на преодоление такого барьера?

- Голод и нищета. Отчаяние. Чувство, что никто не поможет: ни родственники, ни друзья, ни государство. Только ты сам отвечаешь за свою жизнь и за то, что ты будешь есть завтра, как твои дети будут одеты.

- Нежелание тратить свою жизнь в угоду другим (включая и государство).

- Нежелание влачить нищенское существование.
- Нежелание работать "на хозяина" всю жизнь.
- Нежелание кому-то подчиняться.
- Мощное стремление осуществить свои желания.

- Желание быть свободным и независимым от людей и обстоятельств.

- Желание доказать окружающим, что ты не хуже других.

На моих тренингах люди часто говорят, что начали зарабатывать деньги от нищеты и безнадёги. Или же когда сильно разозлились и захотели доказать, что достойны лучшей жизни. Человек часто не знает всех своих возможностей и своего потенциала. Всемирно

известный прыгун в высоту Сергей Бубка как-то сказал, что он даже и подумать не мог, на какую высоту он будет прыгать.

Иной читатель скажет, что каждому человеку предначертана его дорога. И кому-то приходится нести крест своей нищеты всю жизнь. Но откуда же "простой смертный" может знать, что ему предстоит?

Австрийский писатель Густав Майринк сравнил человека, приходящего в мир, с запечатанной бандеролью. И первейшая задача самого человека — узнать, что внутри, сорвать сургучные печати, перерезать бечевку, развернуть оберточную бумагу. Пора восстать от сна!

Почему же большинство людей выбирают бездействие? Потому что они не верят в себя. У них нет желаний. Они боятся проиграть. Но все это — глубокое заблуждение. Результат самовнушения. Никто из нас реально не знает, какими возможностями он обладает. Главное, наберитесь храбрости и сделайте

первый шаг навстречу к своей мечте. Дальше будет легче, потому что вы уже попробуете действовать и поймете, что у вас хватит сил идти вперед.

Вы боитесь, что коренные изменения вам не по силам? Но ваши мечты могут стать реальностью только через действие. Вы потеряли доверие к себе именно потому, что слишком долго сидели, сложа руки. Бездействие отнимает жизненную силу. Если заставить здорового человека два месяца не вставать с постели, у него атрофируются руки и ноги. Тот, кто не использует свою голову, становится инвалидом души.

Вы родились, чтобы действовать. Работать, работать и работать! Для этого вам дали голову и конечности. Помните: из ста дротиков, брошенных в цель, один наверняка ее поразит. Побеждает тот, кто не боится поражения. Выходите на игру с установкой победителя и не бойтесь. Ведь жизнь коротка. В конце мы вспоминаем все, чего мы в свое время испугались. И ругаем себя за упущенные возможности, которыми воспользовались другие люди.

Как можно, один раз потерпев поражение, считать себя законченным неудачником? Но находятся люди, которые именно так и рассуждают. Потому что свою лень и бездеятельность они пытаются оправдать разными "обстоятельствами". Один предприниматель сказал: "У бога нет рук, кроме твоих". И сколь бы не был материалистичен его подход, он прав. Будущее человека в его руках. Даже в самых трудных обстоятельствах не надо отчаиваться!

### **ЛЕНЬ ЛЮБОЕ ДЕЛО ЗАГУБИТ**

Лень — тяжкий грех. Прежде всего, по отношению к самому себе. Лень мешает реализовать заложенный в личности потенциал. Какие бы препятствия не вставали на вашем пути, лень — самое страшное.

"Праздность — училище злых", — говорили старообрядцы.

24

Этим людям, бежавшим от произвола царя и патриарха в глухие леса, на север, не на кого было надеяться, кроме как на себя самих и на бога. Но "на бога надейся, а сам не плошай". В таких жестоких условиях лень стала одним из тягчайших грехов, "соблазном антихристовым". И только через каждодневный труд и прилежание старообрядцы добились фантастического благополучия и процветания.

Многие из них стали со временем богатейшими людьми в дореволюционной России. Это — Гучковы, Мамонтовы, Рябушинские, Морозовы. Богатейшие промышленники, финансисты, меценаты, все — сплошь старообрядцы.

*Савва Морозов, основатель династии Морозовых, был крепостным крестьянином (откупился в 1820 г.), пастухом, извозчиком, ткачом-рабочим, ткачом-кустарем, который пешком ходил в Москву продавать свой товар скупщикам, затем владельцем мелкого заведения — раздаточной конторы, потом фабрики...*

Зачем сидеть и мечтать, если можно пойти и сделать? Многие, очень многие люди надеются только на судьбу, предоставляя ей право "обслуживать" себя. Между тем время идет, а фортуна все никак не соизволит использовать свое законное право. И так человек проводит год за годом, ожидая, когда же светило успеха повернется к нему и обласкает его своим золотыми лучами. Самые лучшее время проходит, а удачи все нет и нет.

Есть такое животное — актиния. Всю свою жизнь она проводит на одном месте. С виду она похожа на красивое растение. У актинии множество щупальцев вокруг огромного жадного рта. Этими щупальцами она хватает мельчайшие куски пищи. Так и живет, в буквальном смысле завися от того, что пошлет природа. Гадит она, извините, под себя. А если пищи мало, актиния будет плохо расти и скоро умрет, не оставив потомства. Вы хотите быть похожими на актинию? В жизни, как в аэропорту: стоишь — двери закрыты, пошел — двери открылись.

*Два предприимчивых индуса открыли в России магазинчик по продаже аудио-видеотехники. Они решили, что выгоднее будет товар закупать в Дубае, а в Россию ввозить через границу с Финляндией. Задумайтесь, ведь каждая видеокамера совершает своеобразную Одиссею, путь длиной в тысячи километров. Плывет на корабле, летит на самолете. И это путешествие из пункта А в пункт Б она совершает по воле человека, потому что ему так удобно, С помощью описанных ухищрений*

индусам удалось сэкономить большое количество денег и обойти большинство трудностей, как правило возникающих при ввозе крупной партии продукции. Скоро они смогли на полученные сбережения расширить поле своей деятельности. Открыли собственную фирму, занимающуюся оптовой торговлей иностранной аппаратурой. Теперь к ним в Москву

25

приезжают оптовики из регионов, даже из тех мест, которые намного ближе к Японии, чем к центральной России. Они вынуждены приобретать товар у индусов по более высокой цене и получать меньшую прибыль. Получается нечто вроде пирамиды, где менее решительные (а их всегда больше) оказываются внизу. Чтобы забраться этажом выше, нужно сменить тактику и начать бороться.

Один мой приятель работает менеджером в немецкой фирме. Чтобы получать прибыль, ему нужно находить покупателей своего товара. За этим он приезжает в Россию и где-то за месяц успеваешь объехать девять-десять городов! Но это еще не все. Он ищет людей по Интернету, дает объявления. В результате, ценой больших усилий он находит клиентов. Но эти усилия вознаграждаются. В Германии, помимо городской квартиры, у него есть вилла, машина. Вот уж права поговорка: "Волка ноги кормят". Поэтому и приходится нашему герою приезжать зимой и летом в незнакомые места, рисковать, экономить на билетах. Но разве игра не стоит свеч?

Вот видите, получается все, как в знаменитой притче. Орел поймал в воздухе добычу, утолил голод, а после него появился ворон, который преспокойно доел остатки трапезы. Вот и выбирайте, кому что по душе: рисковать и питаться свежим мясом или всю жизнь, не рискуя, питаться падалью. Кто вы, орел или ворон?

### ДЕЙСТВОВАТЬ И ЕЩЕ РАЗ ДЕЙСТВОВАТЬ

Ольга, одна из постоянных посетительниц моих тренингов, сейчас является хозяйкой консалтинговой фирмы. Когда-то она была скромным преподавателем психологии. И чтобы подработать, устроилась консультантом в кадровое агентство. Проработав какое-то время, она "доросла" до главы фирмы. Тогда-то она и попала на мои "денежные" тренинги. Здесь она додумалась до замечательной идеи: открыть аналогичное предприятие. И сделать его еще более эффективным. Стала как проклятая бегать, искать офис, получать лицензию, набирать штат: Постоянно волновалась, что ничего не выйдет. Но действовала! И подбадривала себя воспоминаниями о знакомых, раскрутивших бизнес практически с нуля. Ольга знала, как важна реклама. Она разработала "бренд" фирмы, активно давала объявления и статьи в специализированные журналы. В короткий срок ее фирма сделалась одной из самых известных и успешных. Соединив свой интеллектуальный потенциал, стартовый капитал и оригинальные идеи, бывшая учительница психологии стала владелицей консалтинговой фирмы. Лозунг Ольги теперь: "Спешите преуспеть в меняющемся мире! Главное: крепче держать вожжи колесницы вашего бизнеса".

Совершенно не прав будет тот, кто считает, что для достижения успеха требуется лишь однократное приложение всех сил. Надеяться

26

на удачу глупо, она может прийти один раз, а то и не прийти вовсе. Для достижения результата требуется упорный и непрерывный труд. Помните, как у Блока: "И вечный бой, покой нам только снится".

Существительное без глагола, без действия — не сможет осуществить свое назначение. Нож не будет резать, машина не поедет, самолет не полетит. Вещь, которая не действует, — бесполезна. Поэтому только "человек-глагол" добивается успеха. Если вы с этим не согласны, то нечего и пытаться осуществить ваши желания. Люди, сделавшие большие деньги, действуют постоянно. Они — глаголы. А вы?

Основатель крупнейшей промышленной империи Генри Форд достиг значительных успехов, все время увеличивая выпуск автомобилей, совершенствуя и удешевляя их производство. Цена

легендарного "Форд Т", прозванного американцами "автомобиль для неудачников", год от года уменьшалась, а выпуск увеличивался и достиг 1 миллиона машин в год. Это принесло Форду миллионы долларов. И Форд продолжал расширять производство. Когда началась Первая мировая война, предприимчивый Генри запустил в производство серию вооруженных пулеметом броневиков на базе своего автомобильчика.

Что же вам мешает эффективно действовать:

- страх, сомнение;
- лень;
- незнание цели и боязнь своих собственных желаний?

Успех — это капризный жеребец, которого трудно объездить. К

нему так просто не подступишься. Это животное нужно обхаживать, улаживать, придумывать все новые и новые способы его приручения. Настоящий победитель действует под девизом: "Сейчас самое время идти вперед". Если не вы, то кто? Как говорил Уинстон Черчилль: "Только вперед!" Каждый народ и каждый человек должен каждый день доказывать, что он достоин жить.

## ГЛАВА 6. Эластичная стратегия

*Даже если вас съели, у вас все равно есть как минимум два выхода.*

*Народная мудрость*

Свою деятельность издательство "Питер" начинало в далеком 1991 году. Тогда в России разразился настоящий издательский бум. Но сегодня 95 % из появившихся тогда издательств приказали долго жить. А "Питер" процветает, вошел в десятку лучших. И все благодаря эффективной и эластичной стратегии.

Итак, одной активности для достижения желаемого маловато. Зачем перелезть через стену, если ее можно обойти? Сразу вспоминается евангельская заповедь: "Будьте мудры как змии". Змея

27

гибка, она может проползти и через узкую щелку.

Наша среда обитания, по меткому выражению английского писателя Томаса Гарди, — "хитроумный механизм, который создан богами для сведения к минимуму человеческих возможностей улучшения жизни". Поэтому жизненные блага нужно отвоевывать в упорной борьбе. Прошедшие два столетия окончательно утвердили равенство людских возможностей. Сам Сергей Есенин подметил это в одном из своих стихотворений:

*Места нет здесь мечтам и химерам,  
Отшумела тех лет пора.  
Все курьеры, курьеры, курьеры,  
Маклера, маклера, маклера...  
От еврея и до китайца,  
Проходимец и джентльмен,  
Все в единой графе считаются  
Одинаково — businessman.*

## СМОТРИ В ОБА

У человека есть полное право поступать как ему заблагорассудится. Конечно, некоторые действия ограничиваются законом и наказываются по всей строгости, но это все суть исключения из правил. Можно достичь успеха, не прибегая к воровству и жульничеству.

Вернемся к теме свободного выбора. При выборе стратегии поведения у человека глаза разбегаются. Можно пойти налево, можно направо, можно прямо. Как правило, в случае удачи движение по выбранному пути продолжается. Движение по прямой, напролом, вряд ли возможно — жизнь всегда будет ставить перед вами препоны разной сложности, которые нужно уметь обойти. Вот почему желания действовать во что бы то ни стало недостаточно для достижения цели.

*Предположим, вы оказались перед закрытой дверью, а она не открывается, сколько ни верти ручку. Что делать? Можно сразу же начать биться в нее, рвать на себя, пытаться ее вышибить. Но*

*долго это не продлится. Дверь, если она достаточно крепка, не уступит вашему "напору оптимизма" и так и останется закрытой. А вас, в конце концов, оставят силы. Но можно поступить по-другому. Необходимо всесторонне исследовать неподдающуюся дверь, попытаться найти причину ее неуступчивости, слабые места ее обороны.*

Попробуйте сначала чуть-чуть приподнять дверь -возможно она осела и уперлась в пол. Если ничего не выходит, наоборот, чуть-чуть опустите дверь. Опять не открывается? Ну что же, не страшно. Можно попытаться ее чуть-чуть прижать к себе. Не идет. А если попробовать наоборот, отжать? О! Вот она и открылась. Таким образом, действуя умом, а не эмоциями, вы сохранили себе и нервы, и силы.

28

Нужно перестать бояться препятствий, не пасовать перед ними. Любое препятствие можно преодолеть хитростью. Успех - по ту сторону препятствия.

Убедились теперь, как важно быть наблюдательным и уметь анализировать свои поступки? Любой человек, занимаясь какой-либо деятельностью всерьез, обязан знать, что у него выходит, а что — нет. Если что-то идет не по плану, нужно постараться понять, почему так происходит. Как только ваши глаза откроются, сразу же необходимо придумать новую стратегию. Нужно выработать систему поведения и совершенствовать ее. Импровизации, пусть даже и удачные, всегда связаны с риском. Нельзя принимать решения в самый последний момент. И особенно важно умение спокойно анализировать свои ошибки для деловых людей.

*В Америке было проведено интересное исследование. Ученые проанализировали деятельность нескольких предпринимателей, которые достигли у успеха к 35 годам. Оказалось, что каждый из них перепробовал около 17 видов деятельности, пока не нашел ту сферу предпринимательства, которая сделала его богатым.*

Многие бизнесмены, достигшие успеха, в начале своей карьеры успели попытать счастья в разных видах бизнеса. Они занимались торговлей, продавали автозапчасти, продукты, сигареты, семейные трусы. У них были взлеты и падения. Многие разочаровывались в одном виде предпринимательской деятельности и начинали заниматься другим. Они нащупывали, старались понять, где и что они делали неправильно, и действовали по-другому. И в конце концов они нашли бизнес по себе и поняли, что этот бизнес—самый лучший. При минимальных затратах он дает большую отдачу, и капитал быстро оборачивается. В таком деле — самая высокая чистая прибыль.

*У меня был один приятель, который успел позаниматься десятью видами бизнеса и у него ничего не получалось. Но потом он все-таки добился своего. Все началось с того, что еще в конце восьмидесятых мой друг решил построить каменный дом под Москвой. В то отдаленное время это казалось пределом мечтаний... Но чтобы осуществить задуманное, нужны были деньги, притом немалые. В поисках быстрого заработка мой друг решил индивидуально обучать вождению, так как сам он отлично водил. В свободное от занятий время он чинил и перебирал на дому автомобильные двигатели. Но это приносило недостаточно денег и отнимало, как ему стало казаться, чересчур много времени. Потом мой приятель в трехкомнатной квартире начал разводить породистых собак, морских свинок. В этом деле ему помогали домашние. Денег это приносило больше, но и хлопот прибавилось. Животные болели, требовали ухода. Огромные деньги уходили на прокорм импровизированного питомника. Поэтому доморожденному предпринимателю пришлось в конце концов отказаться от такого*

29

*сомнительного источника обогащения. Затем он начал заниматься перевозкой ядов для Минздрава из Средней Азии. Это выгодное дело стало очень проблематичным после распада СССР — появились границы, таможня. Номой друг не унывал. Он все время был в поиске. Меня поражало, с какой легкостью он переходил с одного занятия на другое. А потом он вдруг пропал из поля моего зрения.*

*Через три года я встретил его уже преуспевающим, удачливым бизнесменом. Он открыл фирму химического профиля, экспортирующую специальный пластик в Германию.*

*—Представляешь, — сказал он мне, — а я и не догадывался,*

*что у них там на Западе чего-то не хватает! Теперь вот гребу деньги лопатой, дом построил, машину купил—туда ездить.*

*—Молодец, —говорю, — с какой попытки тебе это удалось? С шестой?*

*—Какой там, с шестой! Насилу с двенадцатой удалось. И знаешь, что интересно, за время моих мытарств я поднакопил опыт, обзавелся нужными связями, а у нас ведь без этого никак...*

Вот что значит наблюдательность. Без нее, с одним только упорством, мой друг до сих пор бы плутал в потемках.

## ГИБКОСТЬ - ЗАЛОГ УСПЕХА

Никто не говорит, что новый план действий мгновенно вознесет вас на вершину преуспевания. Путь к богатству труден и извилист. Нужно идти по нему без страха.

Вполне возможно, что с самого начала выбранная стратегия вообще не будет эффективной. Зато потом, после множества ошибок и их исправления, обязательно придет долгожданный успех. Важно выработать правильную модель поведения — эластичную, с постоянной коррекцией. Есть такой термин в спорте — "коронный удар". Это то, что лучше всего получается у конкретного спортсмена. Другие это делают не так хорошо. Его-то вы и должны использовать. Но даже у самых маститых чемпионов есть только один-два "коронных" приема.

*В тридцать пять лет я во что бы то ни стало захотел научиться делать сальто. Вес у меня тогда был девяносто килограммов, а рост — метр восемьдесят шесть. Кувыркаться с такими габаритами довольно проблематично. Но я упорно шел к своей цели. В первое время тренировки проходили на воде. У меня ничего не получалось: я всегда больно ударялся спиной о воду. А один раз чуть было не получил серьезную травму. Потом я понял: чтобы прокрутиться в воздухе и благополучно приземлиться, мне нужно как можно выше прыгать. Для этого я специально тренировал высокие прыжки. Сальто стало получаться, но не всегда гладко, как хотелось бы. Я понял, что мне не хватает резкости движений. Наконец, после продолжительных тренировок я стал делать руками*

30

*максимально резкий взмах. Сальто стало получаться лучше, но до идеала еще было далеко. Мне необходимо было лучше группироваться, то есть подтянуть к груди колени, сжаться как можно плотнее. Когда я освоил эти три момента, мое сальто стало отличным.*

*То же самое случилось, когда я захотел освоить удар ногой в прыжке с разворота. В восточных единоборствах он называется "уширо". Это довольно сложный прием, требующий долгих тренировок. Но тут какраз пригодился опыт сальто: сила прыжка, группировка, концентрация, резкость движений. В этот раз я в два раза быстрее добился желаемого результата.*

Гибкость физическая дана не каждому человеку. Но путем долгих тренировок можно разработать мышцы. Точно так же достигается психологическая гибкость.

Рыба виляет хвостом и таким образом может плыть в любую сторону. Бизнесмену нужна гибкость, чтобы лавировать и обходить появляющиеся на пути препятствия. Чтобы идти по пути наименьшего сопротивления, нужно вилять. Прямая дорога не всегда хороша...

Умный бизнесмен никогда не упустит случая использовать какие-либо события в своих интересах. Он будет делать все, чтобы его бизнес быстрее оборачивался, деньги быстрее приносили доход.

*Когда я работал в Минздраве, нам принесли два листка — черно-белый информационный бюллетень "СПИД-Инфо". Владельцы хотели зарегистрировать его как информационное издание по вопросам борьбы со СПИДом. Тогда к этой болезни было приковано внимание всей страны. Помните плакат: "СПИД не спит!?" Прошло несколько лет. Что такое "СПИД-Инфо" сейчас? К СПИДу газета не имеет нисколько отношения. Тематика полностью изменилась. Зато это одно из самых популярных в стране изданий.*

*Светлана, парикмахер:*

*Уже около 16 лет я стрижу. У меня есть свои клиенты. Они знают меня, приводит ко мне новых людей. К своей работе я отношусь очень трепетно. Каждый год у меня в планах обязательно или какие-то курсы по переподготовке, или мастер-классы, или семинары. По возможности, я*

*стараясь как можно чаще участвовать во всяких конкурсах парикмахеров.*

*Сейчас появляется очень много всяких ультрамодных штучек. Все это я быстренько улавливаю и беру себе на вооружение. Если мой клиент хочет, чтобы я его стригла горячими ножницами, что ж, у меня будут горячие ножницы. Но за такую специальную услугу я попрошу мне доплатить. Сейчас в моде креативные стрижки — то есть создаваемые индивидуально для каждого. Если женщина хочет именно данный вид стрижки, я легко выполню ее желание, внося в классическую форму модные штрихи.*

*В общем, я стараюсь приспособиться под требования времени, потому что только так можно заработать деньги.*

31

Китайцы говорят: "Если ты гибок и мягок, ты идешь дорогой жизни. Если не гибок, идешь дорогой смерти". Это бизнес по "бамбуковой философии". Принцип борьбы в дзюдо сводится к следующему: поддаться, чтобы потом победить. Это правило следует всегда помнить и использовать во всех делах. Чтобы преуспевать, нужно быть очень гибким, податливым, и в то же время упорным, как бамбук. Когда на это растение падает снег, он гнется все ниже и ниже. В самый последний момент он пробивает снег и выпрямляется, оставаясь невредимым.

Если бы он жестко уперся, снег его быстро сломал бы. А он сгибается, и снег по нему скатывается...

### **НЕ ТЕРЯЙТЕ СЕБЯ**

Если вы все-таки допустили стратегическую ошибку, не расстраивайтесь. Попробуйте успокоиться и проанализировать ваши действия. Нужно попытаться вспомнить каждый сделанный шаг, и тогда вы наверняка поймете, что было причиной вашего поражения.

*В начале 90-х годов одна компания начала свой бизнес с компьютеров. Одновременно они решили издавать специальные методички, в которых говорилось о том, как работать с компьютером. Тогда такой литературы не было. Запланировано было напечатать 150 000 экземпляров. Заказали тираж издательству, а оно не смогло выполнить заказ. И вот пришлось ребятам возиться самим: осваивать компьютерную верстку, технологию напечатания книги, как делать обложки. Наконец они худо-бедно нашли типографию, где им все это распечатали. Когда всеуже было готово, оказалось, что книги не продаются. Предприниматели поняли, что у них еще проблема со сбытом. Как на беду, в это время у них случился пожар. Все компьютеры сгорели, а большая часть книг уцелела. Тогда они поняли, что это знак сверху: надо переходить на книги. Но "обгоревшие" методички было жалко выбрасывать, и они стали их обрезать, подкрашивать. Молодые бизнесмены шутили по поводу запаха этих книг: "Так это как раз свежие книги, только-только "испекли" ". В конце концов "роковой" тираж был продан. Через год компьютерный бизнес завалился, и они полностью перешли на издательское дело. Теперь их фирма — одно из мощнейших издательств в России.*

Во время августовского кризиса 1998 года именно растерянность стала причиной разорения многих. Люди были напуганы. Если все государство обанкротилось, что делать простым гражданам?

Но нашлись люди, которые, используя колебание валют, покупали рубли, меняли их на доллары и, в конце концов, разбогатели.

*Один бизнесмен, посещавший мои тренинги, как-то раз признался, что он начал процветать только тогда, когда дважды разорился и в третий раз начал все с нуля. Он стал анализировать*

32

*свои ошибки и действия. Выработал для себя план. После какого-нибудь неудачного действия он всегда обдумывал его. Пытался понаблюдать за собой как бы со стороны, найти и выявить суть, ядро неудачи.*

*Как только предприниматель осознавал, в чем заключался неуспех, он старался понять его причину. Например, до того как разразился кризис, он занимался торговлей скоропортящимися продуктами: мясом, молоком, рыбой. Как и другие предприниматели, он до отказа взвинтил цены на*

свой товар. Надеялся, что спрос на необходимые продукты не снизится. А в результате потерпел убытки: продать удалось немного, большая же часть продуктов испортилась на складе. Хотя потери были огромными, бизнесмен не растерялся. Он тщательно обдумал свои шаги и пришел к выводу, что не стоило так поднимать цены на свою продукцию. После этого он внес необходимые изменения в стратегию и снизил цену на следующую партию продукции. Но снова потерпел поражение, так как неправильно распорядился вырученными средствами. Он начал "обдумывание" с самого начала. Исправил еще несколько ошибок и в конце концов сумел приспособиться к изменившимся обстоятельствам. Главное — не теряться. Думать, пробовать, опять думать. Итак, пока все не получится как надо.

*Владимир С., бизнесмен:*

Я уже десять лет занимаюсь продажей строительных материалов. И пока только раз мне не повезло. Два года назад на главном складе из-за неисправной розетки произошел пожар. Сгорел товар, рассчитанный на полгода. Фирма понесла колоссальные убытки и была на грани банкротства. За мной охотились кредиторы, у подъезда дежурили машины с братвой. Что произошло, то произошло. В моем положении нельзя было расслабляться, распускать сопли. И я начал действовать. Взял еще кредит. Купил крупную партию стройматериалов, быстро ее реализовал. Часть полученных денег отдал в рост, часть выплатил самым нетерпеливым кредиторам, на оставшуюся сумму купил еще товара. Потом быстро оформил договор со строительной фирмой. Я ощущал себя автоматом, действовал четко и размеренно. Спешить было нельзя, медлить — и подавно. Скорая добился значительных успехов: отдал долги и накопил денег на дальнейшее развитие дела. Я теперь все это вспоминаю и думаю: "Эх, если бы не давили на меня так, ни за что бы не выкрутился".

Что вам мешает выработать эластичную стратегию поведения:

- отсутствие наблюдательности;
- стереотипность действий;
- нежелание что-либо менять?

Лавирование и эластичность еще не означают, что вам придется чересчур сильно отклоняться от намеченного направления.

Активность внешняя, поведенческая должна вытекать из активности внутренней: все ваши мысли и эмоции должны быть подчинены достижению поставленной цели.

## **ГЛАВА 7. Ошибки — ступеньки лестницы успеха**

*Я буду платить в двараза больше тем людям, которые будут совершать больше ошибок.*

*Президент IBM Луис Герстнер*

Нельзя приготовить еду без костра. Нельзя развести костер, не наломав дров. Именно эти дрова будут пищей для огня. Поэтому совершенно невозможно на пути к успеху совсем не совершать ошибок.

### **НЕ ОШИБКА, А ПОПЫТКА**

Почему у многих бизнес не приносит дохода, да и вообще жизнь не получается? Потому что они боятся оступиться. И зря боятся. Человека пугают не трудности роста, а рост трудностей! Каждый человек желает быть совершенным. Поэтому он хочет делать как можно меньше ошибок. Ему невдомек, что все как раз наоборот. Когда-то давно кто-то сказал, что мудрый, якобы, никогда не делает ошибок, умный учится на ошибках других, глупый — на своих. На самом деле, все наоборот.

В пении педагоги делают упор на том, чтобы ученик умел, прежде всего, анализировать свои ошибки и успехи. Он повторяет одну мелодию "по-другому" до тех пор, пока не найдет нужную интонацию, нюанс, штрих, пока не споет так, как нужно. Когда мелодия "получилась", учитель просит описать, что ощущал ученик при этом по сравнению с неудачными попытками. В дальнейшем задача ученика — вспомнить ощущение удачного исполнения и повторить его. Талантливый педагог учит не петь, а анализировать. Он должен создать у своего ученика привычку соблюдать одну и ту же

плодотворную последовательность: пение — наблюдение, анализ, воспоминание ощущений, пение — имитация себя, своего воспоминания. Главное звено в этой цепи — анализ, без него начинающий певец никогда не сможет воспроизвести удачное исполнение. Человек так создан, что он учится только на собственных ошибках.

Через ошибки мы получаем опыт, который можно анализировать, разбирать и в дальнейшем использовать. Чем больше мы совершаем ошибок, как это ни парадоксально звучит, тем лучше.

Один мой друг как-то сказал мне: "Если ты мало совершаешь ошибок, значит, ты не рискуешь и не движешься вперед". Дело — в количестве ошибок. С каждой новой ошибкой увеличивается ваш

34

шанс принять правильное решение.

*Борис, 21 год, получает высшее техническое образование:*

*У нас в районе только одна фирма обеспечивает доступ в Интернет. У нее очень высокие цены и низкое качество услуг. Мы с ребятами решили создать фирму-провайдера, которая будет и дешевле, и лучше. Сначала мы рассчитывали сделать что-то вроде кооператива. На собранные начальные взносы предполагалось, проложить сеть кабелей. Все было рассчитано до копейки. Ребята очень оперативно развесили объявления с моим телефоном. На следующий день мне позвонили из местного Отдела по борьбе с экономической преступностью. Мне стали угрожать уголовным наказанием и зверскими штрафами. При этом никаких объяснений, в чем я виноват, не было дано. Еще через день нас с ребятами вызвала "на очную ставку" местная Интернет-фирма. Благо, я проконсультировался заранее со знакомой матери — юристом по профессии. Она посоветовала, что делать дальше. Чтобы начать какое-то дело, нужно обязательно оформить лицензию, чего мы и не сделали (собирались решить этот вопрос позже). Создать свое дело нам пока не удалось. В первый раз мы обожглись, но теперь знаем, как правильно начинать свой бизнес.*

*Руководитель компании Nestle Питер Брабек видит успех своей компании именно в использовании метода проб и ошибок. Успех и стабильность ничему не учат, и рано или поздно кажущееся благоденствие оборачивается катастрофой. А причина тому — потеря бдительности. Поэтому Брабек специально подобрал себе команду людей, ненавидящих застой и бросающих вызов своим подчиненным. Одной из показательных ошибок компании стала покупка фирмы, занимающейся производством лапши быстрого приготовления. Брабеку и его команде казалось, что на лапше можно сделать неплохие деньги. Но все оказалось совсем наоборот. Компания Брабека не смогла конкурировать на рынке, занятом крупными фирмами, которые производили оборудование. Но из этой неудачи были сделаны необходимые выводы. "Мы все совершаем ошибки, — говорит Брабек. — Но если мы извлекаем из них уроки, это делает нас сильнее".*

Итак, ошибки делать стоит, но не стоит этим злоупотреблять.

### **НЕ СОВЕРШАЙТЕ ОДНИ И ТЕ ЖЕ ОШИБКИ**

Если вы наблюдательны и внимательны, то успех вам практически гарантирован. Замечая все свои "ляпы" и анализируя их, вы уже никогда больше не "наступите на те же грабли".

Вспомните, как дети начинают ходить. Они же не смотрят на других малышей и не стараются повторять их "виражи"? Нет. Они сами падают и поднимаются, падают и поднимаются. И так до тех пор, пока не овладевают равновесием. То же самое происходит, когда

35

ребенок учится плавать. Несколько раз нахлебавшись воды, он понимает, что нельзя делать вдох, когда ты в воде. Да и плавать вниз головой тоже нежелательно. Точно так же обучаются ездить на велосипеде. Сел на велосипед, несколько раз треснулся — и осознал, что он делает не так. Первая ошибка — руль не контролирует, вторая — не крутит педали, третья — не удерживает равновесия. Но все эти недочеты он исправляет, в общем, отлично едет.

*Владимир В., директор российской транспортной фирмы: Наша фирма занималась поставками комплектующих для персональных компьютеров. Большую часть деталей заказали через одну*

малайскую компанию. Нас очень поджимали сроки, и мы четко обговорили число сдачи заказа. Но в обещанный срок заказ выполнен не был. Большую часть удалось получить только через месяц, остальное ждали еще целый месяц. Причем малайцы клялись и божились, что этого больше не произойдет и следующая партия комплектующих будет доставлена в срок. И опять все повторилось. Транспорт простаивал, компания терпела огромные убытки, а представитель малайской фирмы учтиво извинялся. В результате наше руководство поставило ультиматум: или в третий раз все будет поставлено в срок, или мы разрываем отношения с малайцами. Но и в третий раз нас подвели. В результате заказ был передан другой фирме, а вот как объяснить упрямую твердолобость, с которой наше руководство шло на заключение заранее проигрышных договоров и тратило впустую собственные деньги, объяснить не могу.

### **ПРЕКРАТИТЕ БОЯТЬСЯ!**

Вам нужно перестать бояться ошибок, если вы хотите чего-то достичь. Тот, кто боится неудач, ограничивает свои возможности. Именно ошибки прошлого указывают возможные пути к благополучному будущему. Страх же перед неудачей намного позорней, чем сама неудача. Тот не победит, кто боится поражений. Почему же мы боимся промахов как чумы? Потому что мы сами себя накручиваем. Чем больше человек раздражен, тем больше он и оступается. В спокойном, уравновешенном состоянии мы действуем обдуманно и невозмутимо, а значит, не допускаем ошибок. Наша жизнь как горный ручей. Если вода в нем захлестывает, размывает почву, сносит глину, бурный поток быстро делается грязным. Когда же этот поток вливается в спокойное озеро, он там затихает и успокаивается. Галька, глина, песок — все ненужное и вредное оседает, и поток становится кристально чистым.

Почему же вы делаете свою жизнь бурным мутным потоком? Успокойтесь, не концентрируйте свое внимание на ошибках. Лучше сосредоточьтесь на своих истинных целях, и у вас появятся силы не только на преодоление всех трудностей, но и на достижение успеха.

36

### **НЕ ПЫТАЙТЕСЬ ВСЕМ УГОДИТЬ**

Наши ошибки и заблуждения часто напрямую связаны с желанием вызвать в обществе ту или иную реакцию.

Человек формируется в социуме. Поэтому по сей день верна марксистская фраза: "Бытие определяет сознание". Это само по себе большая ошибка для бизнесмена. Вам нужно перестать бояться общественного мнения и как можно лучше делать свое дело. Как говаривал мой дедушка: "Ты не червонец, чтобы всем нравиться". Только так вы избежите множества проблем. Общественное мнение задушило в зародыше столько славных дел. Ведь предприниматель всегда один и надеется только на себя, а против общества не пойдешь.

*Еще до революции один из основателей русской автомобильной промышленности, Иван Пузырев, упорно призывал не верить слухам, что выпускаемые им автомобили плохи и собираются из заграничных деталей. Но общество не верило талантливому предпринимателю. Тогда мало кто думал, что в России возможно производство машин, не уступающих западным образцам. И чтобы ни говорил владелец Русского автомобильного завода, ему не верили. В результате Пузырев спился, а его завод сгорел.*

Сколько ошибок было вызвано вмешательством других людей? Сколько детей, мягко говоря, неблагодарны родителям за то, что те вынудили их заниматься нелюбимым делом?

*Родители Владислава с детства ему внушали, что он должен стать адвокатом, хотя мальчик хотел быть физиком. В результате он поддался на уговоры родных и получил диплом юриста. Но способностей к юриспруденции он не имел, желания заниматься судебными тяжбами — тоже. Говорил он косноязычно и медленно, без запала. Скоро Владислав стал замечать, как его бывшие сокурсники добиваются успеха, а Владислав все еще работает в маленькой конторе.*

Но когда эти дети вырастут, они, конечно, тоже будут желать своим детям добра, и все повторится снова.

Пословица "Со своим уставом в чужой монастырь не ходят" почему-то не воспринимается

большинством как призыв к действию. А для того чтобы совершать меньше ошибок, вам нужно научиться "ходить" без посторонней помощи. Человек несовершенен, поэтому ваш советчик вряд ли совершеннее вас. За чем же к вашим ошибкам прибавлять проколы этого человека? Что будет, если в игре в карты все будут помогать друг другу картами? Если вы будете смотреть на других, а не себе под ноги, вы обязательно споткнетесь и разобьете себе физиономию...

Что заставляет вас бояться ошибок:

- желание быть совершенным;
- оглядка на других;

37

- неумение анализировать собственные ошибки;
- боязнь прогадать?

Вы все еще боитесь? Но тогда вам никогда не удастся заработать миллион!

## ГЛАВА 8 Сконцентрируйся

*Где сокровище ваше, там будет и сердце ваше.*

*Евангелие от Матфея, 6:21*

Внутренний конфликт многих людей заключается в различии между тем, что мы ощущаем в душе, и тем, как мы живем на самом деле. Наше представление о том, как мы должны жить, и реальность часто отличаются, как здоровье и болезнь.

### ОРИЕНТИР - НА ЦЕЛЬ!

*Поймал мужик золотую рыбку и говорит ей:*

*—Ну-ка, давай, исполний три желания!*

*А рыбка и отвечает ему человеческим голосом:*

*— Ты чего, мужик, я позолоченная, поэтому только одно желание, да и то быстро.*

*—Хочу...Хочу, чтобы у меня все было.*

*—Мужик, у тебя все было.*

Во многих восточных искусствах, например в карате и айкидо, для нанесения удачного удара нужно предельно сконцентрироваться. Как говорил мой тренер: "Нужно в процессе всей тренировки сосредоточиться на том, чем бьешь и куда бьешь. В противном случае ничего у тебя не выйдет".

*Один наставник, мастер стрельбы из лука, решил найти себе учеников. Собрал всех желающих на поляне, навесил мишени на дереве и говорит первому:*

*—Что ты видишь?*

*—Я вижу лес, дерево и мишень.*

*—Не выйдет из тебя лучник. Спрашивает второго:*

*—А ты что видишь?*

*—Я вижу дерево и мишень.*

*—Тож не годится. Третий встает и говорит:*

*—Я вижу только мишень.*

*—Вот с тобой мы и будем заниматься.*

Огромную роль это играет и в бизнесе. Вы должны думать только о том, как и где заработать побольше денег. Вы должны ясно представлять, куда нацелено ваше оружие. В одной из своих книг Густав Майринк пишет: "Молитва — это стрела, летящая в ухо Бога! Попадание в цель означает, что молитва услышана. Каждая молитва будет услышана—должна быть услышана, ибо молитва неотразима..."

38

если выстрел меток... Все внимание на стрелу, цель и выстрел". В этой фразе намного меньше мистики,

чем кажется. Все ваше внимание должно быть направлено на способы достижения цели. Некоторые люди идут к цели только для того, чтобы понять, что она их не удовлетворяет. Но вы должны представлять цель как можно четче, во всех ее мельчайших подробностях. Иначе вы получите не то, что хотели. Главный герой романа Густава Майринка "Ангел Западного Окна" алхимик Джон Ди всю жизнь искал Философский Камень, но вместо этого получил лишь камень в почках. Так и ваш результат может оказаться совершенно иным, чем вы ожидали.

*Биография Эстэ Лаудэр — отличный пример концентрации на цели.*

*Эстэ Лаудэр относится к числу тех редких миллиардеров, которые сделали свой капитал с нуля. А среди женщин-миллиардеров, добившихся у успеха своими силами, она — единственная. Ее мечта — основать семейное дело — исполнилась в период Великой депрессии, а сейчас товары косметической империи покупают в 100 странах. Девочка из провинциальной семьи, Эстэ вошла в американскую элиту. Ее друзьями стали Нэнси Рейган, герцоги Виндзорские, принцесса Грейс, звезды кино.*

*Когда Эстэ исполнилось шесть лет, в ее жизни произошло важное событие — в их доме поселился дядя Джон Скотт. Химик по профессии, он разработал свой рецепт омолаживающего крема. Отец показал Эстэ пример предприимчивости и жизнестойкости, но именно дядя стал для девочки, по ее собственному признанию, "волшебником, идеалом и наставником". Эстэ распространяла дядину продукцию, усвоив правило: "Продавая крем, вы должны продавать мечту о юности".*

*Преимущество предприятия миссис Лаудэр состояло в том, что она не обманывала, предлагая второсортный вазелин. Ее кремы были хорошего качества. Изначально Эстэ усвоила стиль светской дамы, и оказываясь в одной компании со "сливками" общества, расписывала достоинства своей продукции. Сначала она просто изображала обеспеченную даму, а потом действительно стала ею.*

*Редкое сочетание личных свойств: осторожности и любви к риску, предприимчивости и стремления к респектабельности, профессионализма и жажды новизны — принесло свои плоды. В 1946 году Эстэ и Джозеф Лаудэр основали компанию, которая получила имя создательницы. Начинали они со скромного магазинчика. Но вскоре Эстэ решила завоевать престижные универмаги. Однажды она вошла в парфюмерный отдел знаменитого парижского "Лафайета", вынула из сумочки большой флакон с новыми духами и грохнула его об пол. Через несколько секунд по парфюмерному отделу начал распространяться удивительный аромат, а нарушительница порядка отчетливо произнесла: "Это мои новые духи Youth Dew, а*

39

*меня зовут Эстэ Лаудэр. Вы никогда не слышали моего имени? "До этого ее имени в Европе никто не слышал. Но после такой рекламной акции продажи стали расти астрономически.*

### **НЕ РАСПЫЛЯЙТЕСЬ!**

Соизмерять ваши желания с реальными возможностями и ставить разумные цели — это путь к успеху.

*Один мой знакомый хотел зарабатывать деньги игрой на фортепьяно. Мечтал стать великим музыкантом. Он и вправду научился неплохо играть. Но виртуозом так и не стал. Думал: "Вот получу диплом, и все пойдет как по маслу". И поначалу даже добился известности. Ему организовывали гастроли, а потом дело заглохло. Он стал играть по кабакам, пить. В драке ему ножом повредили руку. Ни о какой игре уже не могло быть и речи. И мой знакомый стал водителем. Шоферил на разбитых "Жигулях". Поднакопил денег и скоро открыл собственный автосервис. Дела его идут в гору, он доволен. А о карьере пианиста и не вспоминает.*

Итак, если вы уже видите свет в конце тоннеля, это, возможно, встречный поезд. Поэтому вам не следует упускать из поля зрения то, ради чего вы все это затеяли и потратили столько сил.

Нельзя достигнуть одновременно две цели, как нельзя гнаться одновременно за двумя зайцами — важными, равнозначными, но диаметрально противоположно направленными делами. Кухарка лишь тогда сможет управлять государством, когда она перестанет быть кухаркой, ибо нельзя одновременно мыть гору посуды и выступать гарантом конституции, в этом случае она будет делать оба дела плохо. Это Юлий Цезарь мог одновременно писать, говорить и думать, но, возможно, это лишь один из мифов о сверхчеловеческих возможностях. Вот поэтому вам и нужна предельная концентрация. Так что не

стоит распыляться.

С другой стороны, зачем отказываться от дел менее важных и не требующих особых усилий? С помощью них тоже можно заработать деньги, пусть небольшие, но без ущерба для основного направления деятельности. Такие "периферийные" дела могут вас "подкармливать", пока ваш основной бизнес только раскручивается. Но должно быть и какое-то одно, приоритетное направление, с которым надо упорно работать. Как правило, именно это направление приносит крупные деньги. При этом у хорошего хозяина всегда есть альтернатива. Быть может, вас постигнет неудача на главном направлении, но будет ждать успех "на периферии".

*Алексей А., художник:*

*Два года назад я устроился дизайнером в престижный "глянцевый" журнал. До этого я работал в маленькой типографии, изготавливал визитки и авторефераты, делал макеты брошюр. Но работа в престижном журнале была мечтой моей жизни. Наконец,*

40

*через знакомство мне удалось попасть в один из известных столичных журналов. Полгода длился мой испытательный срок, и когда он закончился, я был зачислен в штат редакции. Дела мои пошли в гору, я стал зарабатывать много денег. Но долго это не продлилось. Журнал скоро закрыли, главный редактор исчез бесследно вместе с оставшимися деньгами, а я оказался на улице. Новых вакансий не было. И я опять вернулся в типографию. Скоро через знакомых я получил заказ на изготовление оригинал-макетов рекламных буклетов и стал заниматься этим на дому. Это помогло мне безбедно просуществовать год, пока я не смог устроиться в дизайнерское бюро, где и работаю по сей день.*

### **БУДЬ ГОТОВ!**

Если вы хотите зарабатывать серьезные деньги, вы должны думать о них 24 часа в сутки:

- Вам нужно всегда точно знать, сколько у вас при себе денег.
- Вам нужно уметь быстро и точно считать деньги.
- Вам нужно научиться любить деньги, знать им цену.
- Вы не должны бросаться деньгами.

Вы должны привыкнуть к деньгам, научиться их хранить, перестать бояться их потерять. Вы всегда должны искать способ заработать.

Постоянная мысль об одном и том же заставляет человека внимательнее наблюдать за окружающим миром. Он старается увидеть все возможности для осуществления своей мечты. Вам надо думать о деньгах все время, потому что вы должны стать богатым за слишком короткий срок. Каждая минута, потерянная на что-то другое, притягивает за собой другую, столь же бесполезную для вас минуту. Потом они складываются в часы, дни. С другой стороны, вам необходимо запастись терпением. Нужно иметь мужество выждать, потому что ничего не делается впопыхах. Змея может подкарауливать свою жертву часами, и подползает она всегда незаметно. Выигрывает тот, кто наблюдает. Он каждый день думает о том, как уменьшить количество затрат, увеличить чистую прибыль. И воистину права пословица: "Не ошибается тот, кто ничего не делает бесплатно". А способов получить деньги бывает предостаточно.

*В первых числах каждого месяца у касс столичного метро выстраиваются огромные очереди. Ведь далеко не все люди вовремя успевают заранее купить билет и продлить проездной. Но времени терпеливо стоять в очереди нет, нужно спешить на работу, ведь в некоторых учреждениях еще существуют штрафы за прогулы...*

*Вот к вам подходит невзрачный человек в сером и предлагает пройти по его карточке, разумеется, за двойную плату. И люди идут.*

*Другие предприниматели сделали бизнес на телефонных карточках, которые забывают в таксофонах рассеянные люди. А*

если кому-то "приспичит" позвонить, перед ним как из-под земли появляется неприметный человек, у которого можно купить карточку или взять ее позвонить за определенную сумму. Это только некоторые виды "деятельности", изобретенные в последнее время.

Ваша цель — это главное. Вы должны сконцентрироваться на ней. Когда учат бить мечом, упор делают на попадание в конкретную точку. Надо не просто ударить, а поразить четко в определенное место.

Зарубежные психологи говорят, что бизнес словно грудной ребенок или дерево. Как при малыше должна быть постоянно нянька, а при дереве — садовник, так и при бизнесе должен быть всегда заботливый хозяин. Если ребенка не кормить, не заботиться о нем, он вырастет больным и хилым. Если дерево забросить, не удобрять вокруг него землю, оно не будет приносить плоды. Так же и в бизнесе. Отвлекитесь от своего дела — и оно тут же станет убыточным.

Что вам мешает сосредоточиться:

- отсутствие цели;
- еще одна цель, отвлекающая внимание;
- недостаточная концентрация?

Итак, сосредоточьтесь, если вы хотите заработать. Подобно тому, как магнит притягивает металлическую стружку, вы должны притягивать к себе деньги.

## ГЛАВА 9. Бей в полную силу

*Я всегда стремилась быть первой...*

*Майя Плисецкая*

В одной песне Александра Розенбаума есть такие слова: "Любить так любить, лечить так лечить, гулять так гулять, стрелять так стрелять". Если вы уже успели сказать "А", вы должны сказать и "Б", и даже "В". Если вы взялись за дело, вы обязаны идти до конца. В ином случае вам лучше вообще не вставать с любимого дивана.

### БЕЙТЕ НЕ ЗАДУМЫВАЯСЬ

Бизнес — это своеобразный спорт. И в спорте есть конкуренция, и в бизнесе без нее не обойтись. В спорте, пробежав часть марафона, вы не имеете права сесть и отдохнуть. Вы вынуждены бежать, бежать, бежать. То же самое происходит и в бизнесе. Здесь никогда нельзя останавливаться. Бизнес как лодка. Если мы плывем против течения и бросили весла, нас тут же сносит. Если вы хотите преуспеть в своих делах, вы должны выкладываться каждый день. Ведь всегда может отыскаться человек, который окажется сильнее вас. Только действие на пределе возможного может избавить вас от нежелательных конкурентов.

*Болгарские штангисты на тренировках взяли за правило делать*

42

*одиннадцать подходов к штанге, хотя по всем правилам положено только десять. Но чтобы сделать эти десять подходов уверенно, и нужен одиннадцатый раз. Благодаря этому болгарские штангисты и смогли так часто побеждать.*

*В тяжелой атлетике есть прием "читинг" — жульничество. Это когда гиря поднимается нужное количество раз на пределе сил, а последний раз тяжелоатлет "жульничает": помогает себе другой группой мышц, рукой или же пользуется подмогой ассистента.*

*Максим В., временно безработный:*

*Когда я только начал работать на фирме, я трудился в паре с одним парнем. С первого дня у нас началось соревнование, кто из нас лучше, быстрее и качественнее выполнит свою работу. Скажу без лишней скромности: я был более квалифицированным специалистом. Зато мой оппонент — более усидчивым. Мы оба хотели карьерного роста, но понимали, что один из нас должен остаться внизу. В результате мы стали выделяться среди остальных работников фирмы. А тут как раз освободилась престижная должность. Основными кандидатами на нее были я и мой оппонент. И тут он поднапрягся и сумел все-таки меня "обойти". Ему удалось поднять важный проект. Но сколько усилий, поистине титанических, это ему стоило! Я теперь, год спустя, думаю: смог бы я так действовать? Наверняка не смог бы.*

*Когда я занимался в школе карате, у нас в группе почти все были высокие, сильные и тренированные. Но вот однажды к нам пришли двое ребят: корявые, неказистые, хилые. Они не могли поначалу нормально выполнить ни одного упражнения. Над ними стали смеяться. Но они не уйли, они хотели заниматься и упорно продолжали. И через четыре года именно они, а не мы, здоровые мужики, первыми получили черные пояса. А все почему? Потому что они тренировались в полную силу. Оба приходили в спортивный зал на полчаса раньше и на полчаса, а иногда и на час, позже уходили. Если у них что-то не получалось, они повторяли это вновь, пока не добивались успеха. Эти двое ребят даже занимались вечером после занятий дома. В результате один надорвался и даже попал в больницу. Но даже из больницы на выходные убежал на тренировку. Мы не так выкладывались, как эти ребята, и в результате остались позади.*

Вам нужно почувствовать себя орудием. А от чего зависит эффективность выстрела? От прицеливания? Да. От расстояния до цели? Да. От траектории полета? Да. От калибра орудия? Опять да. Но главное — от самого снаряда, насколько он тверд, каким количеством взрывчатки начинен.

В бизнесе, чтобы достичь успеха, вам нужно на каком-то этапе максимально использовать имеющиеся в вашем распоряжении средства. Бизнес не любит полумер. Если вы взялись производить новый товар, он должен быть стопроцентно новым. Если вы делаете

43

рекламу, она должна быть качественной и идти по большинству каналов. Если вы даете объявление в газету, вы должны выбрать газету, которую читают обеспеченные люди. Если вы конкурируете, вы должны конкурировать с лидерами. Иначе не получите того, чего хотели.

Делайте все с полной отдачей, как удар в боксе или бросок — в карате и борьбе. В карате, чтобы нанести наиболее мощный удар, нужно максимально сконцентрироваться. В боксе же есть серия прощупывающих ударов, но после них обязательно следует удар акцентирующий. Ведь нужно сначала "прощупать" противника, чтобы знать, куда бить.

### ИЩИТЕ СЛАБЫЕ МЕСТА

В любой обороне есть слабые места. Не существует неприступных крепостей, существуют несовершенные методы их штурма. И если перед вами выросла стена, то нужно найти, где она понижается, и перелезть ее. Или разрушить ее, обнаружив слабое место. Главное — нужна тщательная разведка.

*Когда в 1918 году началась Гражданская война в России, будущему маршалу Михаилу Тухачевскому исполнилось только 24 года. И вот ему поручают командовать целой армией и драться с превосходящими его в умении белыми генералами. Но в распоряжении командарма огромные силы: люди, броневики, артиллерия, бронепоезд. Он выдумывает "концентрический метод" ведения боевых действий. На каком-то одном участке фронта, где у противника, как правило, слабая оборона, скапливались большие воинские подразделения. Когда начиналась атака, этот "кулак" прорывал фронт и глубоко вклинивался в боевые порядки врага. Противник бежал, боясь окружения. Новоизобретенный концентрический метод помог командарму Тухачевскому стать одним из известнейших полководцев.*

Вам нужно вынудить ваших противников действовать в ваших же интересах или, по крайней мере, обезвредить конкурентов. Для этого нужно действовать предельно активно.

*Артем К., генеральный директор одной из российских строительных фирм:*

*Нашей фирме необходимо было заключить договор с одной из итальянских компаний, поставляющих подъемники. Переговоры были очень длительными и сложными. Итальянцы то соглашались с нашими условиями, то просили подождать, пока они все обдумают. Несколько раз они отказывались от уже принятых пунктов, мотивируя это изменившимися обстоятельствами. Им явно не нравились условия, и они думали, что мы в результате сдадимся. Мы терпеливо ждали, делали вид, что согласны во всем с нашими будущими партнерами. Вскоре мы почувствовали, что дальше так*

*продолжаться не может. Нужно было выходить из состояния зыбкой неуверенности. Поэтому на одной из последних встреч мы выдвинули все наши требования, в мягкой форме пригрозив, что в случае отказа найдем другого партнера. При этом мы предложили итальянцам с нашей стороны возможные "уступки". Итальянцы рассудили, что лучше все-таки договориться, так как есть опасность потерять выгодный проект. Договор был заключен, большей частью в нашу пользу.*

Почему у вас не получается бить в полную силу:

- вы не знаете своих ресурсов;
- вы бережете силы;
- вы не ищите слабые места?

Итак, допустим, вам удалось "нарастить мускулы" и вы легко пробьете любую стену. Но что если препятствие невозможно "снести"?

## **ГЛАВА 10. Снижение сопротивления**

*Не умеешь постоять за себя — стой за другими!*

*Народная мудрость*

Про удачливого человека говорят: "как рыба в воде". Это значит, что он может прекрасно существовать в своей среде, может плыть, куда он хочет. И, если что, быстро скрыться от преследователей. Секрет рыб и прочих морских обитателей прост — их кожа покрыта специальным жиром, который снижает сопротивление воды. Вот этот жир вам и нужно "нарастить". В любом бизнесе вам придется постоянно заниматься "снижением сопротивления", как принято говорить во всем мире. Что это значит? Делать бизнес быстрее, качественнее и с меньшими потерями.

По законам физики, один из способов снижения сопротивления — инерция. Чтобы уменьшить сопротивление и вести бизнес успешнее, нужно использовать инерцию событий. Все происходящее имеет какие-то последствия. Почему бы их не использовать в своих интересах, если есть такая возможность?

*Один мой друг делает деньги на доставке за границу оптовых покупателей, преимущественно российских. У него есть некоторые договоренности сразу с несколькими известными немецкими фирмами. Он находит людей, помогает им оформить визы и доставляет на фирму. А на обратном пути получает "Такс фри" — налог на вывозимый товар, который вычитают на границе. Так он и живет себе припеваючи.*

Китайцы говорят: "Иди по линиям дракона, по пути наименьшего сопротивления". Этот мудрый народ считает, что весь мир накрывает полог некой энергии. По их мнению, нельзя идти по жизни напролом.

45

Нужно как бы встать в борозду всемирной энергии и "идти по линиям дракона", то есть использовать судьбу. В серфинге спортсмену нужно встать на волну и двигаться вместе с ней. В бизнесе очень популярен такой способ продвижения своей торговой марки — "сесть на хвост" чужой рекламе.

*Как только в нашей стране "раскрутили" Panasonic, на рынке сразу же появился National Panasonic. С распространением аудио- и видеотехники фирмы Sony в магазинах стали продавать приборы Sanyo.*

*Интересен случай с пивом "Балтика". Некий предприниматель "под шумок" пивной рекламы начал тут же торговать сигаретами "Балтика".*

*Совсем недавно одна из российских кондитерских фабрик "села на хвост" рекламе так полюбившихся нашим согражданам конфет "Рафаэлло". Теперь в магазинах можно найти наши, русские "Рафалки", такие же белые, с кремовой начинкой внутри, обсыпанные кокосовой стружкой. Они очень напоминают своих заграничных "тезок".*

*В автомобильной промышленности практикуется копирование внешнего вида, дизайна. Например, японская фирма Lexus выпускает автомобили, внешне очень похожие на "мерседесы", зато намного дешевле. Так поступают многие автомобильные фирмы из "третьих" стран. Автомобили Hyundai похожи на "опель", Daewoo — на "ситроен".*

*Покупатель доволен. За скромную плату он приобретает почти "мерседес" или почти "опель". А кто заметит разницу?*

Бизнесмен должен вести себя как опытный пловец. Можно "рвать" воду, когда плывешь, пытаться преодолеть сопротивление. Но в этом случае сил затрачивается много, а движется пловец со скоростью черепахи. А можно вести себя в воде по-другому — использовать энергию инерции, скольжения. В этом случае и устаешь меньше, и плывешь быстрее. Многие пловцы даже бреются наголо, чтобы снизить сопротивление.

В лыжном спорте тренер своим подопечным, например, постоянно повторяет: "Скользите, не рвите, не бегите на лыжах. Разогнались, и используйте это скольжение".

В айкидо борцов призывают использовать энергию падающего человека. При любом броске борец, чтобы сэкономить силы, просто помогает сопернику двигаться туда, куда тот падает.

Виндсерфинг — идеальный пример того, как нужно вести себя в бизнесе. В этом виде спорта очень часто идти к цели приходится против ветра. Как это делается? Напрямую добраться никак не получится. И вам придется ходить галсами, то есть углами. Как это связано с предпринимательством? Иногда и в бизнесе, и в серфинге вам непременно нужно добиться своего, но обычным путем это

46

сделать невозможно. В этом случае отчаиваться и отступать не следует. Всегда есть "галсы", которые можно использовать в своих интересах.

### **КАК СНИЗИТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ?**

Существует множество способов снизить сопротивление в бизнесе. И их успешное использование поможет вам быстрее и с меньшими потерями достичь цели. Вот лишь некоторые из них:

**Уменьшайте налоги.** Денежная помощь государству это, конечно, хорошо, но своя рубашка ближе к телу. К тому же справедливые налоги в комплекте со справедливым государством — мечта далеких от жизни идеалистов, преимущественно бедных. "Заплати налоги и спи спокойно: на вокзале, в лесу или в парке на лавочке", — любят пошутить выдавшие виды отечественные бизнесмены. Они-то и придумали множество способов уходить от налогов. Некоторые фирмы стараются побольше записать в "книгу расходов". Особо ушлые ведут двойную отчетность: одна — себе, другая — налоговикам.

Наиболее распространенный и относительно честный способ, которым пользуются солидные компании:

выплата сотрудникам двойной зарплаты. Первая часть зарплаты равна минимальному окладу. Она-то и облагается налогом. Вторая часть, несравнимо большая, начисляется сотруднику на счет в банке. И фирма довольна, и налоговая инспекция. При этом компания избегает ненужных затрат и имеет отличные высокооплачиваемые кадры.

**Набирайте дешевую рабочую силу.** Некоторые бизнесмены, не заинтересованные в привлечении высокооплачиваемых сотрудников, стараются наладить текучесть кадров. Они всегда могут найти человека на освободившееся место.

*Один столичный ресторан регулярно набирает молодых официантов, особенно на лето, так как у студентов в это время каникулы. Они работают испытательный срок—три месяца, после чего получают половину причитающейся им зарплаты. От их услуг отказываются и набирают новые "жертвы" на очередной "испытательный срок".*

*Делайте, где дешевле, и продавайте, где дороже.*

Многие бизнесмены знают: чтобы приобрести товар по выгодной цене и продать его как можно дороже, нужно изрядно попотеть. В разных странах разный курс местной валюты и разные законы. Среди этого многообразия вполне реально отыскать наиболее выгодные условия. И будьте уверены, ваши транспортные расходы покроются с лихвой.

*Не секрет, что большинство "крутых" вещей: одежду, обувь, телевизоры, компьютеры делают в "третьих" странах. В последнее время даже известные фирмы с громким именем не стесняются*

*прибегать к помощи Китая, Турции, Тайваня. Ведь там — дешевая рабочая сила. Стремление удешевить продукцию и получить от ее продажи максимальную прибыль, распределив ее производство и сбыт в экономически выгодных местах, лежит в основе политики глобализма — политики США.*

**Избавляйтесь от посредников.** Роль посредников в современном обществе значительно возросла. Это без сомнения негативный факт, особенно в бизнесе. Посредник—это пятое колесо, испорченный телефон, мешающий объективной, реальной оценке обстановки.

Поэтому всякое звено между вами и объектом приложения ваших усилий должно устраняться. Это значительно повысит эффективность вашего бизнеса и снизит затраты.

*Оптовики, чтобы максимально снизить затраты, стараются приобретать товар непосредственно у производителей. Ведь большинство вещей, особенно произведенных за границей, продаются по нескольку раз — от оптовика к оптовика, пока они не достигнут розничного покупателя. Не делайте сами то, что могут сделать другие.*

Если у вас появится возможность освободиться хотя бы от части рутинной, но все же необходимой работы и высвободившиеся силы направить в более важное русло — не задумывайтесь. В любой фирме есть иерархия: директор — подчиненные. Это надо помнить.

*Сетевой маркетинг—еще один эффективный способ снижения сопротивления. Родина сетевого маркетинга—Америка, но лидер -Япония. В Европе 90 % оборотов прямых продаж приходится на Германию, Францию и Италию.*

*Обходиться без посредников — это хорошо. Но не можете же вы присутствовать одновременно в десяти местах. Одна торговая точка—это слишком мало для серьезного бизнеса. Не всякий человек поедет за товаром за сотню километров, в другой город. Поэтому, открывая большую фирму, без сети региональных представительств не обойтись. В местах, удаленных от центра, на ваш товар наверняка будет спрос, и притом немалый.*

**Ищите полезные знакомства.** В нашей "полуазиатской" стране очень важно устанавливать дружеские отношения с нужными людьми. Большинство удачных предприятий осуществляются при непосредственном, хотя и не бескорыстном, участии "знакомых".

*Знакомые на фирме объяснят вам, что нужно брать и в каком количестве. Знакомые на таможене объяснят вам, где и как выгоднее переправить товар. Знакомые в правоохранительных органах защитят ваше дело от рэкетиоров, законных и незаконных.*

**Найдите свою "изюминку".** Ваш бизнес должен отличаться от дела конкурентов. Продумайте заранее, какую нишу займет фирма и что станет ее отличительной чертой.

48

**Сделайте бизнес сердечным.** В наше время без задушевности не обойтись, чем бы вы ни торговали. Нужно, чтобы клиенты к вам тянулись. Шоу, выставки, стенды, детские праздники - все это куда серьезней, чем вы думаете.

Что мешает снизить сопротивление:

- неумение "скользить";
- излишнее самомнение;
- боязнь риска?

## ГЛАВА 11. Используйте свой шанс

*Мужик сидит дома перед телевизором. Вдруг раздается двойной стук в дверь.*

*—Кто там?*

*—Это твой шанс.*

*—Шанс два раза не стучит!*

*Анекдот*

В бизнесе важно использовать любую возможность разбогатеть. Не пропустите ни одного шанса! Деньги можно делать на всем. Была бы смекалка и умение. Поэтому вы должны рассматривать любое

предложение как возможное начало выгодного бизнеса.

### **НЕ ПРЕНЕБРЕГАЙТЕ УДАЧЕЙ**

Шанс разбогатеть у большинства людей ассоциируется с таинственными незнакомцами, которые в один прекрасный день принесут им на дом чемодан с миллионом долларов и будут на коленях упрашивать его взять. Нет, все в жизни не так. Все начинается с малого: с услышанной информации, увиденного знамения, если хотите. Если возможность появилась, ее надо раскрутить и распробовать. Никто не принесет вам решение на "тарелочке с голубой каемочкой".

*Мужик попал на тот свет и жалуется богу:*

*— Господи, я был шибко верующий, а за всю жизнь имел "запорожец" да квартиру в хрущевке. Господи, где же справедливость?*

*Бог молча взял его за руку и повел. Выходят они на поляну. На ней посередине стоит огромная вилла и белый "мерседес". Бог покачал головой и говорит:*

*— Это все тебя ждало. Но ты об этом даже и не мечтал...*

У Салтыкова-Щедрина в "Истории одного города" евреи выковыривают из навоза деньги, которые бросают жители города Глупова, и на них строят железные дороги. Если вы нашли монетку, поднимите ее, не ждите следующей. А если и попадет следующая — будут уже две монетки...

49

*Коллекционер старинных книг спрашивает своего приятеля, нет ли у него книг такого рода.*

*— Теперь уже нет, — отвечает друг, — неделю назад я выбросил Библию, которая валялась у меня хрен знает сколько, кажется, это было издание... Гут... как его... Гуттен...*

*— Гуттенберга? Ты выбросил библию Гуттенберга? Да ведь это же была первая из напечатанных книг! Ей цены нет! Сейчас за один экземпляр этого издания дают 4 миллиона долларов!*

*— Ну, за мою, я думаю, никто бы и ломаного гроша не дал, потому что какой-то дурак исписал в ней все поля. Кажется, его звали Мартин Лютер...*

Хорошо смеется тот, кто никогда не был героем анекдота... Как часто люди боятся сделать шаг. Им лень наклониться и поднять свою удачу. Шансы есть везде!

*Когда я в начале девяностых начал заниматься курсами, создал ассоциацию, мои коллеги, откровенно завидуя, пророчили, что у меня ничего не выйдет, что скоро всех прикроют, а некоторых — посадят. Они радовались, что посадят не их, и спали спокойно. В 1996 году они с досадой говорили, что надо было и им тоже тогда начинать, но сейчас уже поздно. Теперь все схвачено, они опоздали. Вот наступил 2001 год. И опять они с нескрываемой завистью ворчат: "Эх, нам бы тогда, а сейчас уже нет смысла. Мы, старики, опоздали на этот поезд". Я уверен, что через пять лет они будут говорить то же самое...*

В. И. Ленин, великий мастер использования возможностей, говорил о "революционной ситуации". Это время, когда надо прийти и взять власть тепленькой. Никто даже не пикнет. И поэтому "глупый" Ленин обошел всех "умнейших людей России", посадил их на пароход и отправил за океан.

### **ПРОВЕРКА ЗРЕНИЯ, СЛУХА, СООБРАЗИТЕЛЬНОСТИ**

Если вы не будете предельно сконцентрированы на поиске счастливых шансов, вы их просто не заметите. Вы будете глухи и слепы. А вам, подобно пауку, нужно плести паутину, в которую будут попадать мошки информации. Надеяться здесь можно только на себя.

*В одной деревне жил-был один очень верующий человек.*

*Однажды случилось в деревне наводнение. Он забрался на крышу, сидит, молится. Мимо проплывает лодка. Оттуда кричат:*

*— Прыгай!*

*— Нет, бог мне поможет.*

*Вода поднимается все выше. Проплывает вторая лодка.*

*—Прыгай!*

*—Нет, бог мне поможет.*

*Наконец, подлетает вертолет. А человек тот уже на трубе висит, в воде по горло.*

50

*—Залезай, погибнешь ведь!*

*—Нет, бог мне поможет.*

*Мужик утонул и попал на тот свет. Предстает пред очи Всевышнего и говорит:*

*—Что же ты меня не спас, я ведь на тебя уповал!*

*—Я тебе дал три шанса, а ты ни одного не использовал.*

Вот как важно рассматривать все попадающиеся на пути возможности и как можно быстрее принимать решение. Пока есть время, пока есть шанс. Как сказал директор одного рекламного агентства: "Успех — это значит успел". Успел раньше других.

*Однажды, еще в восьмидесятых годах, к нам в Мин-здрав пришла бумага из Спорткомитета и Министерства социальной защиты. В ней были неконкретные, общие фразы о помощи инвалидам. Один мой коллега посмотрел бумагу и с раздражением отложил.*

*— Опять мне инвалиды! Не хочу инвалидов, вот мне бы командировочку за границу...*

*А второй мой коллега посмотрел внимательно бумагу и спрятал ее в стол. Он никому ничего не сказал. А через полгода поехал представителем от Минздрава по этой бумаге в США на малые Олимпийские игры для инвалидов. Ему пришлось попотеть. Он формировал советскую команду. Ездил в Алма-Ату, другие города, посещал семинары. Зато в результате поехал в Америку. Поехал, потому что вчитался и прикинул, что шансик есть. Ведь в бумаге конкретно не говорилось про Олимпийские игры и США. Однако была скрытая возможность.*

*Одна обувная фирма тщетно пыталась разработать рисунок подошвы для новой ультрамодной молодежной обуви. И однажды, совершенно случайно, пластиковая заготовка попала на спираль плиты и на ней остался ребристый рисунок. Один сотрудник обувной фирмы хотел сразу выкинуть испорченную деталь в мусорное ведро, но другой его остановил. Он прикинул, что к чему, и понял, что лучше такого рисунка для подошвы не найти.*

## **КТО НЕ РИСКУЕТ, ТОТ НЕ ПЬЕТ ШАМПАНСКОГО**

Бизнес—это сплошной риск. За одно мгновение можно потерять все, что нажито долгим кропотливым трудом. Но лучше так, чем всю жизнь провести в нудном прозябании, в нищете. Если вы пойдете в парк аттракционов, что вы выберете: поездку на неторопливом паровозике мимо скучных однообразных пейзажей или американские горки с будоражащими кровь спусками и подъемами? На мой взгляд, куда интереснее второй вариант, когда все неожиданно меняется, и сердце начинает бешено биться, выскакивая из груди от возбуждения.

Настоящие бизнесмены отличаются от большинства людей. Они ищут экстремальные обстоятельства. Все у них через край, не так,

51

как у "простых смертных". Экстремальные идеи, экстремальные ожидания, экстремальные нагрузки... Почему бизнесмены стремятся ко всему этому? Потому что они хотят стать хозяевами своей судьбы. Что вам мешает использовать шанс:

- боязнь прогадать;
- глухота и слепота;
- нежелание копаться в грязи?

## **ГЛАВА 12. Терпение**

*Терпение — это дерево, корни которого горьки, а плоды очень сладки.*

Хотя ваша цель — сказочно разбогатеть за короткий срок, вам нужно прежде всего запастись терпением. "Ничто не дается так дорого и не ценится так дешево, как деньги". Вот почему вам необходимо терпение, чтобы достичь заветной цели.

### **МОСКВА НЕ СРАЗУ СТРОИЛАСЬ**

Никто не может знать, когда он дойдет до конца пути. Единственные рамки—это продолжительность человеческой жизни. Как уже было сказано, вам нужно действовать быстро, но ни в коем случае не опрометчиво. Вам нужно научиться выжидать.

Поставим эксперимент. Возьмите колоду карт и хорошенько ее перетасуйте. Потом, перебирая ее, соберите все тузы. Карта за картой. Казалось бы, чего проще? Но карты перемешаны. Быть может, вам повезет и тузы пойдут на пятой-шестой карте. Но они могут попасться и посередине, и в конце колоды. И чтобы собрать их, придется терпеливо перебрать все тридцать шесть карт.

*Некто спросил моего тренера по карате, за сколько времени можно получить черный пояс. Тот ответил:*

*—За семь лет.*

*Вопрошающего ответ не удовлетворил, и он спросил: —А за четыре можно?*

*—Можно, если тренироваться в два раза чаще.*

*—А за три года можно?*

*—Да, если тренироваться по пять-семь часов в день. —А за год можно?*

*—Можно и за год. Главное — сделать миллион правильных ударов.*

Если набраться терпения и выкладываться на все сто, дорога к успеху немного сократится, но все равно займет какое-то время. Майя Плисецкая как-то раз сказала, что она никогда бы не стала лучшей балериной, если бы не хотела быть первой. Если бы не отдавала себя балету полностью. Если вы хотите преуспеть, вы должны быть готовы

52

жертвовать всем ради своего бизнеса. Но не надейтесь, что все получится очень быстро. Любое дело, даже если им заниматься каждую минуту, каждую секунду, все равно требует определенного времени для успеха.

*Однажды Франка Синатру спросили, как он чувствовал себя после первого своего выступления, которое привело его к мировой славе.*

*"Я ждал этого много лет и не упустил свой шанс. Я был готов к успеху", — ответил он.*

Чтобы познать мир, познать себя, сделать свое дело, нужно запастись терпением. Будущего нет без прошлого и настоящего. В прошлом остались победы и поражения — ценный багаж. Для размышлений. Настоящее — простор для труда. Ведь будущего в отрыве от настоящего не существует. Так завоейте себе и своим потомкам место в "сияющем завтра".

*Одного китайца как-то спросили:*

*- Скажи, можешь ты сравнить с землей во-о-он ту гору.*

*- Да, смогу, — ответил китаец.*

*• Смогу, если поставлю эту задачу перед многими поколениями людей. Если мой сын и внук будут скапывать эту гору всю жизнь, если их сыновья и внуки будут это делать, рано или поздно от во-о-он той горы ничего не останется.*

Не стоит расстраиваться и предаваться мыслям о конечности всего сущего. У вас есть семья, ваши дети, которые закончат то, что не смогли сделать вы. Быть может, у них это получится легче и быстрее.

*Знаменитые готические соборы строили триста и более лет. Строили всем городом. Бывало так, что собор начинал строить отец, продолжал его сын, а заканчивал уже праправнук. Иногда строительство продолжали совсем другие люди:*

*• Собор Парижской Богоматери строился 100 лет.*

- Собор Святого Петра в Риме строился 200 лет.
- Реймский собор — 250 лет.
- Пражский собор Св. Вита — 500 лет.
- Кельнский собор — 600 лет.

• Московский Кремль строили несколько поколений итальянских зодчих по проекту первого строителя — Аристотеля Фьораванти. К середине 16 века это была одна из самых неприступных и современных крепостей.

## СТАРАЯ, СТАРАЯ СКАЗКА

Когда люди видят преуспевающих бизнесменов, известных музыкантов или популярных политиков — они видят результат. Им даже и невдомек, что эти "небожители" такие же точно люди, из такого

53

же "материала". Что когда-то они прозябали в бедности и терпели неудачи.

*Константин, 35 лет, бизнесмен:*

Всю свою сознательную жизнь я занимался торговлей, и какие только товары я не продавал. Мой бизнес начался с золота. Мне очень нравился этот металл, его блеск, его теплый цвет. Я возил из одного конца страны в другой цепочки, серьги, браслеты, кольца. Покупал, где подешевле, продавал, где подороже. Мой бизнес приносил доходы, но мне их было мало. Да и ездить приходилось слишком много. Мне пришла в голову мысль скупать золотой лом и делать из него украшения у знакомых ювелиров. В конце концов я понял, что выгоднее будет самому стать мастером "золотых дел". Я поступил в ювелирное училище и через несколько лет освоил желанную профессию. Работа ювелиром у меня сначала шла как по маслу. Я даже начал нанимать дополнительных мастеров, то есть фактически стал владельцем небольшого предприятия. К сожалению, из-за жесткой конкуренции мне не удалось удержаться на российском рынке ювелирных изделий. Попросту говоря, на меня "наехали".

Пришлось все начинать сначала. Но я не отчаивался. Один из моих лучших друзей открыл свое дело и предложил мне стать его компаньоном. Дело обещало приносить хорошие деньги. Мы начали торговать мороженым и прохладительными напитками. Серьезных конкурентов у нас не было, а производитель товара находился недалеко от нашего города. Основную выручку приносило мороженое, но только в теплое время года. Мы предполагали, что за лето сумеем накопить достаточно денег, чтобы не "умереть от голода зимой". Но этого капитала нам уже не хватало. Аппетиты росли, да и наше дело нужно было развивать. Поэтому мы с другом "затянули пояса" и сняли небольшой продуктовый магазин. Вложенные деньги быстро окупились. И сейчас нас уже несколько магазинов и целая сеть точек с мороженым. А все потому, что мы не только работали как проклятые, но и шевелили мозгами и упорно шли вперед.

Сколько преуспевающих ныне бизнесменов могут рассказать о себе то же самое! Многие терпели неудачи и были готовы все бросить, отказаться от намеченной цели, но все-таки продолжали бороться. Помните: то, что не получится сделать за год, можно сделать за десять лет!

Знаете ли вы, сколько времени уходит на раскрутку группы? Все "новые звезды" до того, как стали известны, пять, а то и больше лет учились играть, выпускали диски. Даже к таким "монстрам", как "Битлз", "Deer Purple", известность пришла далеко не сразу.

*Елизавета К., писательница:*

Даже безнадежный графоман, если будет писать каждый день в течение десяти лет, рано или поздно допишется до гениальной фразы.

Что вам мешает выжидать:

- нетерпение;
- боязнь не успеть достичь своей цели;
- ложные стереотипы?

## ГЛАВА 13. Искусство держать психологический удар

*В рай доходит тот, кто после каждого падения встает и идет дальше.*

*Иоанн Златоуст*

Человечество устроено так, что сначала создается нечто новое. А уж потом под это пишутся законы. И всегда выигрывать будут те, кто готов сделать нечто законом не предусмотренное. И через несколько лет это поле деятельности другие люди законом ограничивают. Сначала возникла монополия. А уж затем правительства всех стран стали в спешном порядке принимать антимонопольные законы. Сперва начали проводить успешные пересадки органов. И лишь потом появились законы о трансплантации. Самый жуткий пример: возникновение ядерного оружия. Но лишь через несколько десятков лет страны начали заключать различные "пакты" по поводу разоружения...

Вот почему предприимчивым людям приходится брать всю ответственность на себя. И порой заниматься тем, о чем еще законы не писаны... Для бизнеса такая ситуация — одна из самых обычных.

Российский бизнес, включая иностранцев, в реальной жизни руководствуется не почтением к закону, как советовал Остап Бендер, а скорее, практичной американской поговоркой: если ты боишься, уходи с кухни. Действительно, путь успешного создания богатства — не тротуар Тверской. Бизнес не делается в белых перчатках. А значит, неумеющим держать психологический удар не место в мире больших денег. Впрочем, вышесказанное относится не только к бизнесу, но и к политике.

*Вспомним знаменитую конфронтацию Ельцина и Политбюро. Фраза Лигачева: "Борис, ты не прав!" стала легендарной. Но кто же в итоге выиграл: Ельцин или партия?*

Не бойтесь бежать впереди паровоза! Успешная карьера, опыт, профессионализм, вера в себя и свою команду — помогут выдержать даже самые тяжелые испытания. Но знайте: если вы бьете в полную силу, вы должны выдерживать столь же серьезные ответные удары... Тот, кто имеет пушку, должен иметь броню. Помните: вы — танк. Ваша броня, как в песне поется, должна быть крепка. Можно иметь сколько угодно вооружения, башен, пушек, минометов, но вас убьют в первые же пять минут боя, если у вас тонкая броня. И тут нельзя обойтись полумерами.

55

*В самом начале Великой Отечественной войны наши военные передали американской стороне венец отечественной конструкторской мысли — танк Т-34. Американцы всесторонне испытали машину и пришли к выводу, что знаменитая непробиваемая броня тридцатьчетверки закалена только поверхностно, в середине же это — простая мягкая сталь. Они предложили советской стороне лучшие закалять броневые листы и снизить их толщину, тем самым уменьшив массу танка.*

Как говорил знаменитый Мухаммед Али, чтобы выиграть бой, чемпион должен быть способен "выдержать хороший удар, а потом еще один хороший удар и продолжать идти вперед". Мало, что вы обладаете силой, вы должны уметь выстоять перед мощью других. Иначе вас уничтожат.

*Один мой знакомый, предприниматель "новой волны", говорил, что в трудных ситуациях он представляет себя... киборгом, Терминатором, который движется только вперед, чтобы ни случилось.*

Если вы остановитесь и пойдете назад, вы непременно проиграете. Так не лучше ли продолжать двигаться вперед?

*Уинстон Черчилль в преклонном возрасте как-то раз прочел студентам одного университета очень необычную лекцию. Она заняла всего полторы минуты и состояла только из одной фразы: "Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь".*

*Во Франции президента переизбирают каждые семь лет. Франсуа Миттеран, прежде чем занять эту должность, дважды проигрывал выборы. То есть он прождал более 14 лет и все-таки добился своего. Так же упорен был в борьбе последний южнокорейский президент. До своего избрания он потерпел поражение в трех или четырех выборах.*

*Симон Боливар трижды поднимал восстание в Центральной Америке, пытаясь свергнуть испанцев. Каждый раз он проигрывал, убегал в Европу, а потом начинал все снова. В результате он все-таки добился своего. Теперь его имя сверхпопулярно в Центральной Америке. Кубинский поэт Хосе Мариа Эредиа так писал о Боливаре: "Твое имя — бриллиант — неподвластно волнам времени,*

*вымывающим из памяти имена всех королей".*

## КАК НЕ СЛОМАТЬСЯ?

В то же время в некоторых случаях без передышки не обойтись. Нужно остановиться, прийти в себя, отыскать ориентиры, успокоиться. В спорте дистанция, время схватки — все ограничено. А вам мучиться в лучшем случае до заслуженной пенсии. А то и дольше.

*Однажды мы с другом занимались спортивным ориентированием. По началу все шло хорошо. Но скоро мы выскочили*

56

*за пределы карты. Бегаем, бегаем, нос картой на местности ничего не совпадает. Что делать? Уже ночь, темнеет. Еще побегали — не можем выскочить куда нужно. Поняли, что заблудились окончательно. Тут мой приятель говорит: "Давай сядем, успокоимся". Посидели десять минут, дыхание перевели. Он и вспомнил: "Слушай, я помню, там на карте проходила железная дорога и автомагистраль перпендикулярно. Давай посидим и послушаем. Может быть, услышим шум поезда или шум дороги". Мы сидели и прислушивались. Поезда мы так и не услышали, а вот шум дороги уловили. Пошли на этот звук и, наконец, вышли на дорогу. Но если бы мы не сели, если бы мы не успокоились, мы не услышали бы шум автомобиля... Скорее всего, пробежали бы по лесу всю ночь.*

*"Не беги быстрее, чем думает голова" — лозунг спортивного ориентирования подойдет и для жизненных перипетий...*

В карате учат, что нужно тратить силы только на действие. Если ты бьешь рукой, она должна быть как плеть, в конце траектории удара — как меч. До действия ты расслабленно двигаешься, напрягаясь только в самый момент удара. Если же ты заранее напряжешься, тебе не хватит мощи, чтобы нанести действительно хороший удар.

Вы должны экономить свою силу, как воду в пустыне. Выкладываетесь только тогда, когда это действительно нужно — в каких-то экстремальных, важных ситуациях. В остальное же время вы должны по возможности расслабиться.

Деятельность нашего мозга — это биоэлектрический процесс. Человеческий мозг, в зависимости от физического состояния и расположения духа, излучает волны различных частот: от 0 до 35 Гц. Частота колебаний 0 означает состояние смерти, 7 — сна. При 35-герцовом колебании человек находится в сильнейшем возбуждении.

Эффективнее всего, по мнению ученых, мозг работает в альфа-состоянии 7-14 Гц. Это отражается и на физическом самочувствии. Именно спокойное расположение духа, как свидетельствуют исследования, самое продуктивное.

Суетящийся человек находится в напряжении, он все больше теряет над собой контроль и делает то, чего не следует делать: он пытается исправить свои ошибки путем еще более высокого темпа работы и еще большего усердия. И чем больше увеличивается темп его работы, тем бессмысленнее его мышление и поведение.

В серфинге одно из самых важных правил — уметь держать равновесие. Будьте отличным серфингистом в своих делах. Не впадайте в уныние, в отчаяние. Не тратьте энергию на бесполезные вспышки гнева, злобы. Будьте спокойны. Лишние эмоции только "съедают" ваши силы, которые вы могли бы с несравнимо большей пользой использовать для достижения своих целей.

В карате учат концентрироваться на центре тяжести своего тела, чтобы стать более устойчивым во время движения и нанесения ударов.

57

Тот же центр тяжести — стержень, характер, психический центр равновесия, на котором держится человеческая личность. В состоянии равновесия легче всего оценить обстановку и принять правильное решение.

Вот один из способов расслабиться. Выберите для себя удобное положение. Лягте на пол или на диван, удобно устройтесь на стуле. Дышите как бы животом (брюшная стенка выдвигается вперед при

вдохе, а при выдохе возвращается в исходное положение), спокойно, глубоко и медленно. Следите за тем, чтобы при вдохе у вас выпячивался живот и не поднималась грудная клетка.

Теперь представьте, что вы оказались в том месте, где когда-то вам было хорошо и спокойно (на берег моря, в горы, в лес, в цветущий сад). Продолжайте дышать медленно и глубоко, пусть картина станет еще ярче. Через 20 минут вы полностью восстановите свои силы, зарядившись положительной энергией.

Есть и другие способы достичь внутреннего покоя. Кто-то общается с природой, кто-то медитирует, читает философские книги или серию "Жизнь замечательных людей", кто-то занимается спортом, кто-то — семьей. Наконец, правы и те, кто просто идет в баню или примитивно пьет— алкоголь в гомеопатических дозах даже полезен.

Но если у вас случилось несчастье или возникла проблема, следует поступать так:

- Не паниковать. Есть поговорка: "У страха глаза велики". Не забывайте главной заповеди английских моряков: если корабль тонет, не суетитесь. Ничего непоправимого еще не произошло, вы можете все вернуть, но только при условии, что вы успокоитесь и не будете спешить.

- Посмотреть на проблему со стороны. Попробуйте припомнить свои действия и бесстрастно за ними понаблюдать. Если вы посмотрите на свою проблему, как на чужую, спокойно, не паникуя, вы сможете быстрее найти правильное решение.

- Сравнить ситуацию с аналогичными. Истина в сравнении. Попробуйте взглянуть на проблему в контексте времени: из прошлого, будущего. Может, не такая уж и страшная ситуация сложилась, может, вы ее преувеличиваете по сравнению с другими неприятностями, которые у вас бывали в жизни.

- Успокоиться и с кем-то посоветоваться. Вот где может пригодиться чужое мнение. Как говорится, со стороны виднее. Объективная точка зрения постороннего, незаинтересованного человека в этом случае очень важна. Он наверняка подскажет вам верный путь.

- Юмор. Постарайтесь найти в ситуации нелепое, парадоксальное, посмеяться над ней. Смех — лучшее лекарство.

*Сергей Б., генеральный директор крупного рекламного агентства:*

58

*Я уже очень давно занимаюсь рекламным бизнесом. У меня свое крупное агентство. Мы с моими коллегами делаем телевизионные ролики, плакаты, рекламу для Интернета. Несколько лет назад я чуть не лишился своего дела. Резко уменьшилось количество заказов. Остались только совсем мелкие. Несколько проектов, которые мы уже сделали, оказались совершенно неудачными. Клиенты требовали вернуть им деньги. Резерв у меня остался совсем небольшой. В ближайшем будущем никаких поступлений не предвиделось, а надо было еще заплатить персоналу, за аренду офиса... В общем, я уже подумал, что мне пришел конец. Я впал в панику, стал суетиться, созывать бессмысленные пресс-конференции, безрассудно тратить деньги. Еще чуть-чуть, и я потерял бы все. Как-то вечером, вернувшись домой, я неожиданно успокоился, сел в кресло и стал думать. Я старался понять, что реально может спасти агентство. Потом мне пришла мысль позвонить моему старому другу Евгению. Он тоже занимался когда-то рекламой, но все бросил, когда у него возникла подобная проблема. Евгений успокоил меня, сказал, чтобы я не суетился. Он потерял свое дело именно из-за этого. Евгений посоветовал проанализировать линию моего агентства. Может, нужно что-нибудь новенькое? Полезно попробовать привлечь новых сотрудников... Мы долго общались. Некоторые советы Евгения я использовал. Но самое главное, беседа с другом вселила в меня уверенность, и я начал действовать с умом и очень спокойно. Сейчас мое агентство снова стало одним из самых дорогих, элитных. Опять появились крупные клиенты. И все благодаря тому, что я успокоился, подумал, посоветовался со знающим человеком.*

Что вам мешает держать удар:

- неспособность защищаться;
- боязнь попасть под удар;
- неумение восстанавливать силы?

## ЧАСТЬ II. ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ

Деньги можно получить только от других людей. А значит — с людьми надо налаживать контакт. Необходимо научиться продавать товар, научиться просить, научиться говорить. А еще — создать свой неповторимый и притягательный имидж. Обо всем этом вы прочтаете в данной части. А тем, кто особенно заинтересуется поднятыми в ней вопросами, я рекомендую такие свои книги, как "Держи ухо востро", "Заяц, стань тигром!", "Уроки психологической защиты", "Психология зла"... Хорошим дополнением к книгам послужат мои тренинга, такие, как "Гений общения" и "Переговоры в жестких условиях". На них можно получить наглядное представление о рассказанных в этой приемах и отработать необходимые навыки.

### ГЛАВА 1. Умей продавать

*Больше глупых покупателей, чем продавцов.*

*Валлонская пословица*

Вас удивило название главы? Вы не считаете себя продавцом? Глупо! Отказываясь "продавать", вы разрушаете фундамент собственного успеха. Думаете, вы — не продавец? Вас коробит от слова "продажа"? Но вы хотите зарабатывать большие деньги? Значит, нужно стать продавцом товаров, услуг, идей, знаний, мечты. Продавцом самого себя. Капитал можно сколотить только через продажу. По-другому не бывает...

*Однажды я и мой друг Сергей, владелец фирмы в Германии, посетили Кельнский собор. Я осматривал чудесные витражи, а Сергей стоял рядом и периодически повторял: "...много народа, много народа, много народа". Я согласился:*

*— Да, много народа: видишь, какая красота вокруг.*

*— Если каждому из них продать хоть мелочь какую за 10 марок, сколько бы я получил денег!*

Хороший предприниматель видит в каждом человеке потенциального клиента. Человека, который может у него что-то купить. То есть — отдать свои деньги.

У каждого из нас самая большая мечта — иметь столько денег, чтобы не нужно было их считать. Но большинству почему-то кажется, что исполнение самого заветного желания зависит только от благосклонности судьбы. Конечно, фортуна играет в бизнесе не самую последнюю роль. Но главный здесь—вы сами. Деньги—изобретение чисто человеческое. Их можно получить только от других людей. А для этого нужно убедить их отдать нам деньги в обмен на что-то, что мы можем им дать. Вы сейчас, наверное, недовольно морщитесь и думаете: "Как можно продавать себя? Пусть себе торговцы на рынке

60

плюшки продают, а я не буду заниматься таким низким делом!" Именно из-за этих мыслей у вас такая куча проблем. На работе платят копейки, дома никто не уважает, знакомые ни во что не ставят... Вас спасет только умение продавать!

### ПРОДАЖА-ЭТО ПЕСНЯ!

Торговля—дело эмоциональное. Процесс покупки начинается, когда покупатель "западает" на товар и готов его приобрести. Каждый человек, тратя свои деньги, большей частью исходит не из разумных соображений, а из своих желаний и мечтаний. Именно на эмоциях построена торговля парфюмерией, косметикой, цветами, ювелирными изделиями, модной одеждой. "Это мой запах!", "Я словно родился в этом костюме!" — как часто приходится слышать именно эти фразы в магазинах. Автомобили тоже нередко выбирают "по желанию". Потенциальный покупатель с серьезным видом долго рассматривает машину. Оценивает, как она блестит, нет ли где вмятин, сколов. Залезает в салон, усаживается, берется за руль, трогает рычаг передач... и произносит фразу, которая означает, что покупка совершилась: "Это мой салон! Этот дизайн мне подходит". Большинство иномарок сегодня — одинаковы по качеству. Весь "фарш", электроника — одна и та же. Дизайн одной машины повторяет дизайн другой. Разница лишь в деталях. Так почему люди покупают разные машины? Потому что выбирают по принципу "нравится — не нравится". Кто-то мечтает о "мерсе", кто-то о БМВ. Кому-то подавай "ягуар", а кому-то "феррари"...

Никто никогда не купит то, что ему не нравится. Люди как дети: тянут руки только к тому, что приглянулось. Иное дело — логика. Если покупатель к тому же уверен в качестве товара, это подкрепляет его желание купить. Если же наоборот... Логика можно перехитрить, умело играя на "тонких струнах" души. Хорошая продажа должна быть песней, гимном в честь товара. Вы, как настоящий певец, должны разбудить, расшевелить сердце вашего клиента. Используйте невербальные и вербальные приемы, рисуйте в голове у покупателя картины, пусть ваши клиенты "видят ушами". И не стесняйтесь ярких прилагательных! Однако не забывайте и об аргументах. Перечислите все достоинства вашего предложения. Успокойте вечно рефлексирующий рассудок покупателя...

*Когда в строительных магазинах продают паркет, стараются перечислить все плюсы именно данного напольного покрытия. Например:*

- Предлагаемый паркет сделан из особой породы бамбука.
- Покрытие прошло шестиступенную обработку в печах СВЧ.
- Паркету не вредит вода.
- Покрытие очень жесткое, выдерживает большие нагрузки.
- Предлагаемый паркет произведен не в Китае или Вьетнаме, а

61

*на Тайване. Это гарантирует высокое качество напольного покрытия.*

- Паркет имеет идеальную геометрию профиля.

*Точно такую же политику проводят в фирмах, торгующих кондиционерами. Упор делается на то, что именно конкретный прибор является лучшим среди аналогичных. Мол, только в "наших "*

*кондиционерах есть конвекция, они поддерживают постоянную температуру.*

*При продаже домов часто играют на том, что в них имеется бассейн, кафе, тренажерный зал и другие модные "навороты". Как правило, это срабатывает, хотя, на самом деле, "наворотами" пользуется очень небольшой процент покупателей. Еще лучшие "расходятся" дома, в которых стоят кондиционеры, придающие воздуху утром запах лимона, а вечером — лаванды.*

Эмоции безусловно должны присутствовать в любой сделке. Даже если вы торгуете гробами, не игнорируйте тот факт, что даже самый рациональный человек часто не может справиться со своими симпатиями и антипатиями. Превратите продажу в утонченную поэзию, завораживающую мелодию. Сплетите эмоции, слова, аргументы в прочную сеть, из которой ваш клиент не сможет выпутаться. Когда на Западе выбирают телеведущего для какого-нибудь шоу, основным требованием к претендентам становится следующее — будущая телезвезда должна быть "вкусной". Что это значит? Человек на экране обязан быть симпатичным и притягательным. Часто устраиваются "народные передачи" с рядами приглашенных с улицы, несколькими гостями и двумя телеведущими. Здесь самое главное: насколько аппетитны эти ведущие. Если тот, от кого зависит успех программы, хмур и язвитель, формален и не улыбочив, подавлен или тревожен, никто такую передачу смотреть не будет. Закроем глаза и вспомним телеведущих, которые нам симпатичны. Они умеют завораживать зрителей своим обаянием, юмором и находчивостью, не так ли? Будь ведущий хоть семи пядей во лбу, если он угрюм, сутул и стереотипен — его телешоу обречено на провал.

*Недавно мне в руки попала книга по психологии. Она была на немецком языке. В отношении текста эта книга не представляла большой ценности. Большую часть ее объема занимали иллюстрации, — профессиональные фотоснимки, яркие, необычные. В первую минуту я даже подумал, что это альбом по фотоделу. Книга заинтересовала меня, и мне захотелось купить ее. Она была как привлекательная игрушка. Когда продавец сообщил мне, о чем на самом деле эта книга, желание приобрести ее не пропало, настолько сильно она подействовала на мои эмоции, хотя я и понимал, что в тексте ничего интересного для меня, психолога, нет.*

62

## ПРАВИЛА ПРОДАЖИ

Когда вы продаете свои услуги или товары, вы должны быть настоящим творцом, поэтом. Тем не менее без знания элементарных "земных" правил продаж даже "Гомер" торговли не смог бы реализовать и коробку спичек. Запомните несколько несложных истин, и вы с легкостью будете продавать свои услуги и товары.

**Правило оригинальности.** Ваш продукт должен отличаться от аналогичных товаров. Можно предлагать то же, что и все остальные, но в этом случае вы обречены на конкурентную борьбу. Придумайте что-то такое, что будет выгодно выделять ваш товар среди других. Как говорят маркетологи, спозиционируйтесь. Станьте непохожим. Именно так работают лучшие модельеры: Жан Поль Готье, Клод Монтана. Так снимают фильмы и лучшие режиссеры: Феллини, Тарковский, Тарантино.

*Не так давно существовали только большие, громоздкие компьютеры. Их ни для чего, кроме науки, нельзя было использовать. Тогда американские производители придумали домашние компьютеры. Это было ново и обеспечило огромные прибыли.*

*Несколько десятков лет мужчины брились исключительно механическими бритвами. Умные предприниматели предложили использовать небольшие бритвенные станочки. И заработали кучу денег.*

**Правило рекламы.** Покупатель придет к вам, только если узнает о вашем существовании. Надо создать себе имидж. Человек всегда стремится знать, за что он платит осой деньги. Согласитесь, кто захочет покупать kota в мешке? Пускай у покупателя пропадет чувство вины из-за того, что он зря тратит свои, тяжким трудом заработанные деньги. Раз он знает, за что их отдает, — они не пропадут в никуда. Разве жалко потратиться на джинсы Levis, автомобиль Mercedes, кроссовки Nike? Люди хотят гарантий, а еще — присоединиться к общечеловеческим ценностям.

Лучшие адвокаты, целители, психологи, политики, художники, музыканты, дизайнеры, кутюрье

становятся "лучшими" именно благодаря тому, что все их знают. Они заявляют о себе повсюду: выступают в телешоу, по радио, пишут книги, дают интервью. В общем, стараются убедить окружающих в том, что они способны творить чудеса. У нас не было бы известных дизайнеров, кутюрье или художников, если бы они не снимали о себе фильмов, не давали интервью, не делали показов своих моделей.

*Одним из наиболее перспективных направлений современной рекламной индустрии считается так называемый "product placement". Крупные компании все больше стараются размещать рекламу в кинофильмах: герои голубого экрана пользуются их товарами, ездят на их машинах, курят их сигареты. Например,*

63

*Mercedes оплачивает ежегодно 650 размещений своей рекламы в кинолентах, Ford—350. "Productplacement" считается наиболее эффективной рекламой. Сразу после начала проката "Золотого глаза" с "участием" машины Z3 от BMW фирма получила предварительных заказов на новый автомобиль на сумму 300 миллионов долларов. А вскоре транспорт Джеймса Бонда стал самым популярным родстером в мире.*

**Правило разумных цен.** Продавать товар и свои услуги нужно за столько, за сколько люди реально могут их купить. Вы сможете устанавливать цены по своему желанию только тогда, когда станете монополистом. Да, в России есть категории людей, которые исходят из принципа "чем дороже — тем лучше". Помню, как один юрист попросил с клиента 300 долларов за свои услуги. А клиент заметил, что, по его информации, решение этого вопроса стоит 1000 долларов, после чего встал и ушел... Однако таких любителей тратить деньги слишком мало для поддержки серьезного бизнеса.

*Мужик стоит на рынке, а перед ним клетка с цыпленком. На клетке ценник: "миллионрублей".*

*Удивленные люди подходят и спрашивают:*

*— Ты что, обалдел? Он у тебя золотой? Почему так дорого продаешь?*

*— Да я и сам понимаю, что дорого. Другого выхода нет: деньги позарез нужны.*

**Правило имиджа.** Люди будут доверять вам, только если вы им симпатичны. Здесь важен и внешний вид, и манеры. Вы должны знать, что со стилем одежды у вас все в порядке. Это придаст вам больше уверенности. Создайте себе привлекательную биографию. Добейтесь, чтобы ваша речь перестала избобилывать выражениями, больше подходящими для только что освободившегося уголовника. Научитесь говорить правильно, красиво и убедительно. Ключ к уважению клиентов: опрятный внешний вид и умение красиво выражаться. Сделайте себе имя, а потом оно будет работать на вас.

**Правило демонстрации.** Покажите клиентам выгоды, которые принесет им ваш товар. Создайте вокруг вашего товара и услуги ауру благополучия и счастья. Заставьте потенциального покупателя поверить в то, что ваше предложение станет началом светлой полосы в его жизни. Говорите об общечеловеческих ценностях: о красоте, здоровье, престиже, исполнении мечты.

*Производители "Гербалайфа" обещали каждому своему покупателю здоровье, красоту, стройность. Именно об этом мечтали многие.*

*В рекламе "Мерседеса" упор делался на то, что эта машина сделает человека более значимым, уверенным в себе. Туристические же компании "играют" на том, что благодаря им мечта клиента побывать в Австралии и других экзотических странах наконец-то*

64

*сбудется.*

**Правило ассортимента.** Расширяйте количество услуг и возможностей, которые вы готовы предоставить. Люди любят выбирать. Так они сильнее чувствуют свою значимость. Чем шире выбор, тем больше у вас шансов заставить клиента приобрести ваш товар или услугу.

*Приходит пьяненький покупатель в магазин и просит продать чернила для третьего класса.*

*— Нет у нас таких чернил, — отвечает продащица.*

*— Прошу вас, — лепечет алкаш. — Я в долгу не останусь...*

*Продащица подумала, потом написала на пузырьке: "Для*

третьего класса ". И продала. Мужик долго благодарил ее и даже вручил презент. В это время стоявший рядом покупатель, тоже под хмельком, иронически спрашивает:

—И много у вас бывает таких "деятелией"?

—Немного, но иногда появляются. Запросят такое, что голову сломаешь. А вам что-нибудь нужно?

—А мне, голубушка, дайте глобус Рязанской области.

**Правило блефа.** Опытные продавцы довольно часто используют блеф. Разумеется, лишь в тех случаях, когда клиент стопроцентно не сможет перепроверить информацию. В конце концов важны ведь не слова, а работа.

*Известный мультимиллионер, владелец нефтяного флота, Аристотель Онассис в свое время очень удачно сыграл на блефе. Он открыл в Нью-Йорке на Пятой авеню свой офис. Правда, офис этот представлял собой всего одну комнатку, точнее полутемный склад на заднем дворе, зато располагался он на самой престижной улице города. В визитке-то значился именно внушающий доверие адрес, который действовал на людей, получивших такую карточку, завораживающе. Для Онассиса же главным было — заманить человека к себе в контору, а там он уже умел найти к нему "ключик" и заключить с ним выгодный для себя договор.*

**Правило мечты.** Не бойтесь присоединиться к человеческим мечтам. Напоминайте людям, что именно ваш продукт позволит им стать сильными, умными, красивыми, здоровыми... Или же создайте новую мечту, которая понравится клиентам.

**Правило дизайна.** Не зря говорят, что в современном мире форма становится смыслом. От оформления ваших услуг напрямую зависят продажи. Ярко украшенная книга, привлекательно упакованная одежда, духи в оригинальном флаконе—все это означает дополнительную прибыль!

**Правило легенды.** Мифы действуют на сознание людей с давних времен. Так создайте миф вокруг своей продукции.

Один из способов создания легенды: нарисовать связь между товаром и известной личностью. Например:

- На этой даче отдыхал Сталин.
- Это особое сувенирное оружие, не простой антиквариат.

Возможно, этот меч держал в руках Юлий Цезарь. А вот этим топором сражался древний викинг...

- Здесь продается только "самое-самое". Это — портсигар Берии.

А этот подсвечник стоял в комнате Блока.

**Правило задушевности.** В наше время недостаточно просто изготавливать хорошую продукцию. Надо по-иному относиться к покупателю. Взывать к его эмоциям, действовать на воображение. Ключ к продажам — задушевность.

Хороший рекламист знает: сейчас особым спросом пользуются ролики с участием детей или стариков. А еще лучше: милых щенков или котят. Они "будят" потребителя. Кстати, это поветрие перекинулось и на американскую киноиндустрию. Фильмы о животных пользуются небывалым успехом!

Перечисленные выше приемы — лишь малая толика того, что должен знать хороший продавец. Это — лишь начало. Куда более подробно о том, как организовать эффективные продажи, вы можете прочитать в моей книге "Торгуй и богатей!".

## ГЛАВА 2. Умей торговаться

*Стоит на базаре мужчина, продает худющего синего цыпленка. Подходит покупатель, внимательно смотрит на цыпленка и спрашивает: —А дешевле?*

*Анекдот*

Чтобы стать богатым, мало умения продавать себя, свои услуги, товар. Надо знать, как сохранить как можно больше денег, покупая что-либо у других. Овладейте искусством торговаться, и еще больше

дорогих вашему сердцу банкнот останется с вами.

Прежде чем что-то покупать, нужно обязательно провести исследование рынка этого товара или услуги. А вдруг где-то можно перехватить то же самое по более дешевой цене? Пусть ленивый довод "там, где поближе" не заставит вас сделать серьезную ошибку. Купленный по такому принципу товар будет вас только раздражать, как выскочивший на глазу ячмень. Вы должны получать удовольствие от покупок! Воспользуйтесь каким-нибудь телефонным справочником, обзвоните все места, где можно купить нужную вам вещь. Помогут вам в этом такие журналы, как, например, "Оптовик" или "Товары и цены".

*Во время моей поездки с приятелем во Францию с нами произошел интересный случай. Приехали мы в Ниццу. Сидим в небольшом ресторане на открытом воздухе. Приятная музыка,*

66

*девушки симпатичные за соседним столиком, на удивление хорошая погода. В общем, отдыхаем по первому классу.*

*Мы обратили внимание, что мимо нас все время проходил один и тот же негр. В руках у него был большой красивый деревянный слон, обтянутый кожей. Мой приятель заинтересовался и говорит:*

*— Сейчас я поторгуюсь с ним, соблю цену. Негр запросил 1200 франков. Мой приятель не растерялся, сразу стал снижать цену до 600 франков. Но француз оказался упертым как осел. 1200 — и все тут. Приятель нахмурился и отпустил его, сказав, что за такие деньги можно десять слонов купить.*

*Сидим мы дальше, разговариваем. Снова тот же негр. Мой приятель подзывает его и говорит, что согласен дать за слона 700 франков. Продавец еще немного поторговался и с недовольным видом уступил игрушку за 750 франков. Приятель просто сиял от удовольствия. Как же! Купил слона за полцены. Вдруг слышу смех рядом. Поворачиваюсь:*

*— Почему вы смеетесь? — спрашиваю улыбающегося француза.*

*— Да этот слон на самом деле стоит 150 франков...*

Главное, найти способ купить по самой низкой цене. Иначе после покупки вы почувствуете себя последним "лохом", которого обвели вокруг пальца и над которым теперь все смеются. Как только вы убедились, что в выбранной вами фирме или магазине цены самые выгодные, смело начинайте торговаться. Сразу же снижайте цену вдвое. А после этого уже можете вести "серьезный разговор".

*Один из регулярных посетителей моих тренингов, новый русский, пригласил однажды к себе мастеров "подремонтировать" дачу: бассейн, сауну, еще что-то сделать. Строители запросили за все это 10 000 долларов. Мой клиент тогда и говорит: "Нет, это не пойдёт. Что-то вы слишком дорого берете". Потом вызвал к себе человека, нашел бригаду украинцев. Познакомились, обсудили, что надо делать. Наконец, когда дело дошло до стоимости работы, новый русский и спрашивает: "Сколько вы хотите?" Те говорят: "Пять тысяч". Новый русский уверенным голосом на это ответил, что больше двух за такую "мизерную" работу не даст. Украинцы стояли на своем — не меньше пяти тысяч "зеленых". Тут он вышел из себя и стал кричать, словно его убивают: "Да вы меня без ножа режете! Что же вы делаете, разбойники? Хотите меня до инфаркта довести? Вы же меня прямо-таки горло берете..." Еще несколько минут он "побился в истерике", и, в конце концов, договорились на три тысячи...*

Не стесняйтесь сражаться за каждую копейку, ведь не зря же говорят, что копейка рубль бережет. Активно используйте психологические комплексы другого человека. Давите на жалость, обвините его в жадности. В общем, арсенал приемов в вашем распоряжении большой, главное их искусно и к месту использовать. Иногда хороший

67

эффект дает, неожиданный вопрос: "А ты сам за это заплатил бы такие огромные деньги?"

*У одного из моих знакомых денег куры не клюют, но тем не менее он никогда не брезгует торгом. На рынок за помидорами, огурцами, мясом и другими продуктами он предпочитает ходить сам. Жена обязательно переплатит, куда ей торговаться! А дорога каждая тяжким трудом*

заработанная копейка... Что бы он ни покупал, везде сбивает цену сразу вполтину. При этом он ворчит: "Да за эту цену тут должны быть такие помидоры, такие огурцы! А это что?" Каждый мелкий недостаток, неблестящий помидор, подозрительный цвет мяса, порез на огурце — все он замечает. Ведь за это тоже можно получить какую-нибудь скидочку. Если уж совсем дело плохо, с жаром восклицает: "Да не будь ты крохобором! Уступи мне, а Бог тебя не забудет!" Это, как правило, "добывает" продавца, и приятель получает продукты по низкой цене.

Еще один способ торговаться — бить на бартер, обмен. Перетряхните "сундучок" своего дела, и наверняка найдете что-нибудь "завалявшееся". Может, у вас простаивает какое-нибудь оборудование? Предложите партнеру использовать его некоторое время бесплатно.

Женищина едет в такси, доезжает до нужного адреса и вдруг обнаруживает, что у нее нет денег. Таксист молча разворачивает машину, везет ее в лес, молча достает из багажника простыню, молча раскладывает на траве.

—Вы сума сошли! — кричит опешившая женищина. —Как вам не стыдно! У меня трое детей!

—А у меня двадцать кроликов! Рви траву, складывай на простыню!

Бартер выгоден как для вас, так и для другого человека. Он не платит деньги, а получает то, что ему нужно. И вы оставляете свой капитал нетронутым, приобретая необходимую вам вещь или услугу. Короче, при бартере и волки сыты, и овцы целы.

Один из посетителей моих тренингов — хозяин крупного эротического клуба. Везде, где только можно, он старается использовать бартер. Нужно закупить мебель для клубных залов? Он предлагает поставщикам трехмесячные, годовые или другие карты постоянных посетителей. Нужно договориться с крупной фирмой о приобретении у нее техники? Он предоставляет бесплатную аренду своих помещений под пресс-конференции.

Не бойтесь требовать скидок. В любом нормальном магазине или фирме пойдут на это, лишь бы удержать еще одного клиента. Сошлитесь на то, что вы работаете с фирмой уже давно, всегда четко выполняете все свои обязательства. Это высоко ценится в деловом мире и может принести вам немалую выгоду. Не забывайте о психоконфликтах. Говорите, что другие, настроенные на серьезный

68

бизнес, фирмы в таких случаях обязательно идут навстречу своему партнеру. Давите на чувство справедливости.

Как-то раз мне, как психологу, довелось ездить на выступления с одним довольно известным продюсером. Он занимался всем: организовывал работу, был одновременно и менеджером. В общем, работал как проклятый. Всего нас было трое. Заработанные деньги мы поделили на троих, то есть у продюсера оказалась одна треть всей суммы — около 2 тысяч "зеленых". При этом он постоянно бегал с растрепанными волосами, размахивая руками и крича отчаянным голосом: "Яразорен! Разорен! Вы хотите меня по миру пустить? Что же вы делаете, окаянные?!" Он четко давил на психику окружающих, чтобы мы и свои деньги ему отдали. При этом на самом деле он был довольно богатым человеком.

Помните: отдавая свои деньги, вы отдаете часть своей энергии. Вспомните, сколько сил вы потратили, чтобы их заработать. Неужели вы позволите себе потерять зря хоть одну копейку?

### ГЛАВА 3. Умей просить

*Чего хочешь, того и просишь.*

*Русская пословица*

Среди "простых смертных" распространено мнение, что богатство делает человека независимым. Он перестает нуждаться в других людях. Никогда не унижается до просьб. Ведь за деньги он получит все и так. Но на самом деле люди в шикарных костюмах, окруженные широкоплечими телохранителями, в большинстве случаев добились всего, что имеют, именно потому, что умели просить. Они просили кредитов в банке, просили помочь побыстрее растаможить товар, просили знакомых, работающих в налоговой инспекции, без проблем принять полугодовой баланс...

Не бойтесь обращаться за помощью к окружающим. В обычной жизни добиться каких-либо благ можно только с помощью просьб. Дети кланчат у родителей игрушки, родители просят у своих начальников дать им отпуск, повысить зарплату. Наше правительство без какого-либо стеснения или смущения только и знает, что постоянно обращается за кредитами к другим странам. У нас на Руси есть такая заповедь: не верь, не бойся, не проси. Первые две части этого мудрого высказывания действительно справедливы. А вот что касается "не проси"—это совершенная глупость. Надо просить всегда и всех, причем делать это так, чтобы окружающие никогда не отказали в услуге. Как говорил один миллионер: "У девушек и у судьбы надо уметь просить".

Перед тем как просить, смените установку. Почему-то мы всегда думаем, что ставим другого своей просьбой в неловкое положение. На самом деле все не так. Мы даем ему шанс проявить свою

69

доброжелательность и великодушие... Помните: когда вы просите человека, вы оказываете ему услугу. Вы даете ему бесценный шанс продемонстрировать свою значимость, профессионализм, свою доброту. Вы делаете ему честь: позволяете оказать вам помощь.

### ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОСЬБЫ

**Правило частоты.** Не бойтесь заваливать окружающих просьбами. Чем больше вы попросите у других, тем больше вероятность, что какую-либо из ваших просьб выполнят.

**Правило нужных людей.** Просите только у тех, кто имеет возможность помочь вам. Если вам нужно какое-нибудь оборудование, идите к владельцу необходимой вам техники. Нужны деньги — вам могут их дать только те, кто их имеет. Никогда не просите кого попало. Просите не для того, чтобы просто попросить, а для того, чтобы что-то получить.

*Мужик шел по пустыне. Смотрит — лежит медная лампа. Обрадовался — и давай ее тереть. Вдруг появляется из отверстия сосуда огромный джинн. Мужик еще больше обрадовался, лепечет:*

*—Ой, джинн! Сейчас я вот загадаю три желания: яхту, "мерседес" и шикарный дом.*

*—Да без проблем. Все сделаю, —прогремел джинн.*

*—Ты понял: яхту, "мере" и шикарный дом.*

*—Я все понял. А ты деньги, деньги сперва гони!*

**Правило настойчивости.** Не бойтесь быть настойчивыми. Обращайтесь к человеку три, четыре, пять раз. Не стесняйтесь напоминать о себе. Каждый человек склонен очень быстро забывать свои обещания. Именно поэтому так ценятся люди, которые держат слово. Но их слишком мало. Поэтому никогда не надейтесь на то, что перед вами один из них. Возьмите инициативу в свои руки, даже если вы встретили обязательного человека. Ведь и у него тоже может случиться промах, "провал" в памяти.

**Правило новизны.** Просите всякий раз по-новому. Эффективно используйте психологические приемы человека, к которому вы обращаетесь за помощью. Вызовите к себе жалость, льстите ему. В вашем ассортименте есть огромное количество психологических приемов. Чем изобретательнее вы окажетесь, тем охотнее вам согласятся помочь.

*Однажды мы с приятелем были в Таиланде. Как-то вышли мы на местный рынок. А там чего только нет! В основном разные национальные товары. Моему приятелю приглянулись местные камешки. Продавец просил за каждый по сто долларов. Мой друг, который не знал никакого иностранного языка, стал жестами, мимикой упрашивать подарить ему хоть один камень. В общем, ему удалось добиться своего, и таиландец отдал моему приятелю понравившийся камень бесплатно. А ведь мой друг не знал ни слова*

70

*по-таиски.*

**Правило интереса.** Старайтесь, чтобы ваша просьба заинтересовала собеседника. Он может помочь и так, но лучше чем-нибудь подкрепить свои слова. Неплохо подействует на человека, к

которому вы обращаетесь за помощью, если вы предложите ему свои услуги. Согласитесь, вы и сами охотнее поможете человеку, который вам чем-то оплатит. Важно доказать, насколько выгодно пойти вам навстречу и как много теряет человек, отказывающийся вам в помощи.

**Правило убедительности.** Очень важно просить убедительно и уверенно. Кто будет помогать человеку, который мямлит себе под нос что-то непонятное? Такой проситель вряд ли сможет вызвать симпатию, а значит, и добиться выполнения просьбы. Формулируйте свои мысли четко. Покажите, что человек, оказывающий вам услугу, не потратит силы и время напрасно, что его помощь не пропадет зря.

*Гуляет грузин по своим землям. Задумчивый такой, насет скот и мечтает вслух:*

*— Вот бы дом, "мерседес"... Вдруг видит: мужик сидит, похожий на бога. Грузин подходит к нему ближе и спрашивает:*

*— Ты бог?*

*— А что? Какие-то проблемы?*

*— Ну да. Мне вот "мерседес", нет, то есть дом надо.*

*— Хорошо!*

*— А "мерседес" можно?*

*— Хорошо! Теперь третье и последнее желание загадывай.*

*Подумай, не ошибись!*

*— Чтоб бардачок "мерса" деньгами был забит, долларами!*

*— А ты настоящие-то доллары от фальшивых отличишь?*

*— Отличу, отличу!*

*— Как же ты отличишь их, если ты меня, простого пастуха, от бога не отличил?*

Один из американских предпринимателей, работавших в России (кстати, заработал он в России не один миллион долларов), учил свою команду реэлторов следующему правилу: "Не бойтесь собирать отказы. Добьется успеха лишь тот, кто, несмотря на отказы, продолжает делать свои предложения".

#### ГЛАВА 4. Умей говорить «нет»

*Лучше проявить твердость, чем продолжать оставаться вежливыми с теми, кто не заслуживает вашей вежливости.*

*Джим Рои Жизнь — это балансирование на*

*лезвии ножа. Вы постоянно*

сталкиваетесь с проблемой выбора, отказа, переоценки. Каждый, кто входит в вашу жизнь, либо вносит что-то в нее, либо что-то разрушает. Если вы всегда будете «милым и любезным», вы никогда не дождетесь от людей добра. Для вас же лучше научиться говорить всю горькую правду, чем притворяться и кривить душой. Лучше проявить твердость, чем продолжать общаться с людьми, которые приносят одни огорчения.

Одна из самых больших проблем каждой личности — обучение искусству стоять на страже своего благосостояния и не подпускать к нему врагов. В бизнесе эта проблема стоит особо остро. В мире больших денег есть не только люди, которые их зарабатывают, но и целые полки разных мошенников, живущих на чужие средства.

Они выдают себя за проводников в джунглях больших денег, обещая привести к сказочному кладу. Правда, сами они почему-то никак не могут найти этот клад. Когда на горизонте крупного бизнеса появляется какой-нибудь новый богач, "проводники" сразу же набрасываются на него со всем своим арсеналом для "сравнительно честного отъема" денег. Вам тоже придется столкнуться с такими людьми.

Как правило, все начинается с фразы: "Мой проект, безусловно, принесет баснословные доходы — миллионы, нет, миллиарды долларов". Как только вы услышите нечто подобное, насторожитесь: за ними, скорее всего, стоит обычная махинация с целью выманить у вас деньги.

Научитесь говорить "нет". Ни в коем случае не соглашайтесь на проект, в котором ничего не

смыслите. Если вам предлагают вложить деньги в молочный бизнес, хотя вы специализируетесь на сигаретах, — смело отказывайтесь. Вы можете согласиться на новый вид бизнеса, только если вы все тщательно изучили, получили огромное количество информации и уверены, что этим делом стоит заняться. Во всех остальных случаях говорите "нет" не задумываясь. Там, где речь идет о ваших интересах, не должно быть места чувству вины. Не забывайте, что люди, просящие у вас денег, действуют, прежде всего, в своих интересах. А вы не хотите подумать о себе?

У по-настоящему богатых людей есть принцип — никогда не давать в долг. Во-первых, так можно потерять лучших друзей. Во-вторых, нет никаких гарантий, что долг будет возвращен. В-третьих, такой "акт милосердия" не принесет никакой выгоды дающему. Миллионер или миллиардер даст в долг только в том случае, если получит за это какое-нибудь "вознаграждение". Смиловитесь богатый человек может также, если его деньги пойдут на подъем какого-то дела и он станет компаньоном в этом бизнесе. Таким образом он как бы вкладывает свои деньги под проценты и надеется получить с них в будущем дивиденды. Просто же в долг, по дружбе или еще по каким-то сентиментальным соображениям, крупный

72

бизнесмен никогда в долг не даст. Кстати, состоятельные люди никогда не подают милостыню.

*Как-то раз я спросил одного моего богатого приятеля, владельца сети магазинов:*

*— Ты почему денег нищему не даешь?*

*— А откуда я знаю, может у него состояние больше, чем у меня, — ответил он невозмутимо.*

*Одна из посетительниц моих тренингов, генеральный директор крупного агентства моделей, по этому поводу сказала вот что:*

*— Когда люди просят у меня в долг, я испытываю чувство жалости... Мне жалко этих людей, потому что я им никогда не дам.*

## ГЛАВА 5. Ваш имидж

*Имейте храбрость выразить свою истинную сущность, стоять в одиночестве и не хотеть быть кем-то другим.*

*Лин Ютанг*

Сколько бы ни говорилось о важности имиджа, очень многие бизнесмены не уделяют ему достаточно внимания. Но заботиться о саморекламе, о "личном пиаре" — первая обязанность того, кто стремится к большим деньгам. Думаете, это не обязательно? Тогда запомните: если вы сами не расскажете о себе, о вас расскажут ваши конкуренты. И совсем не то, что вам хотелось бы услышать. Тот, кто молчит о своем бизнесе, серьезно рискует. В современном мире информация буквально захлестывает людей. И пренебрегать распространением сведений о себе — гарантированный путь к разорению. Информационный вакуум только способствует возникновению нелепейших слухов, как бы притягивает всю "грязную" информацию. И если вы думаете, что завеса молчания будет работать на ваш имидж, вы глубоко ошибаетесь. Да, наличие некоторой таинственности может разжечь любопытство потенциальных клиентов. Но лишь до поры до времени. А затем феномен "черного ящика" только вызывает массу ненужных вопросов. Вспомним рекламу казино "Шангри-Ла". Вначале в радиоэфир давали лишь оригинальное название. До определенного момента подкрепляли интерес слушателей:

*"Что же все-таки такое эта "Шангри-Ла"?" Но затем информация стала куда более подробной. И казино от этого только выиграло!*

*Зато грамотная самореклама ведет к миллиардам! Однажды в Турции, в Средиземном море, на глубине 30 метров, я нашел этикетку, на которой было написано одно слово: "Версаче"...*

73

*Как же нужно было разрекламировать себя и продавать свою продукцию, если через несколько лет*

*после твоей смерти люди на глубине тридцати метров под водой находят этикетку с твоим именем!*

## САМ СЕБЕ "ПИАР"

Вы хотите хорошо знать своего делового партнера? Насколько он профессионален, каковы его деловые качества, честен ли он? Думаю, хотите. Мы должны иметь информацию о людях, чтобы принимать верные решения. А сами вы часто рассказываете о своей жизни другим людям? Кто вы, что вы любите и о чем мечтаете? Человек, зарабатывающий деньги, обязан давать другим максимально положительную информацию о себе, любимом. Или они получают информацию о нем из иных источников — от конкурентов. Которые выставят его бизнес отнюдь не с лучшей стороны.

Люди хотят знать, с кем они имеют дело, кому отдают свои деньги. Практика показывает: имеет смысл подробно рассказывать о себе, общаясь с другими. Не исключено, что незнакомые и малознакомые люди со временем станут вашими клиентами. Но разве они обратятся к вам, если не знают, кто вы, чем вы занимаетесь и как можете быть полезными им? Люди хотят иметь дело со специалистами, симпатичными и порядочными личностями. Так сообщите им о своих достоинствах! Станьте сами себе "пиаром".

*Учитель дзэн сидит со своим учеником. Но вместо того чтобы заговорить, занимается своими делами. Проходит час, два, пять. Наконец ученик спрашивает:*

*— Учитель, почему ты не обращаешь на меня внимания?*

*— Разве ты сказал хоть что-нибудь, чтобы я тебя услышал?*

Если вы будете молчать, никто никогда вас не услышит. Проводя тренинга, я учу, как и что надо рассказывать о себе. Прежде всего, избавьтесь от ложной скромности. Поймите: людям интересно знать, кто вы. Ведь и вам интересно знать, с кем вы говорите.

## ВАШ ЛИЧНЫЙ ДИЗАЙН

Если вы создали себе "информационную оболочку" — это замечательно. Но информация нематериальна. Вам надо создать себе видимую, слышимую и осязаемую форму. Заботясь о дизайне своего товара, не забудьте о дизайне самого себя!

Психология восприятия — это целая наука. Примите во внимание, как вас воспринимают другие, насколько вы красивы, сильны, убедительны и симпатичны. Прежде чем вступить с вами контакт, партнер тщательно оценит информацию, исходящую от вас. А чтобы понять, что именно подвергается оценке, проследите за самим собой: на что вы сами в первую очередь обращаете внимание при контакте с незнакомым человеком.

74

Итак, что важно:

- дизайн вашей одежды;
- дизайн вашей походки, жестов и поз;
- дизайн вашего лица;
- дизайн вашего голоса;
- дизайн и стиль вашей речи;
- дизайн вашего общения;
- дизайн вашей философии;
- дизайн вашего настроения.

Создайте себе форму! Только Бог имеет право быть бесформенным... Вы и ваше дело должны иметь конкретное выражение — только тогда с вами станут работать серьезные люди. Форму имеют идеи писателей (книги) и режиссеров (фильмы). Форму имеют идеи модельеров одежды и дизайнеров автомобилей. Форму имеют идеи политиков и религиозных деятелей: это их речи. Только по форме можно судить, насколько хорош ваш проект. Так пусть она вас не подведет!

Люди не любят бесформенных образов и предметов. Нас раздражает недосказанность, недоконченность. Недостроенный дом, нескончаемые дорожные работы или вечный ремонт надолго портят нам настроение. И чем больше законченности и оригинальности будет в форме вашей продукции, тем больше прибыли она принесет. Пусть ваши духи выпускаются в специальном флаконе, одежда

пакуется в особые комплекты, автомобили отличаются четким дизайном линий, а жилье сдается "под ключ". Это докажет потребителю, что вы предлагаете надежную продукцию.

## ПАРАМЕТРЫ ИМИДЖА

Наш имидж складывается из нескольких параметров. И уделить внимание стоит каждому из них: • Одежда. Что вы хотите сказать миру о себе? Одежда покажет, кто вы: человек успеха или неудачник.

- Лицо. Беспроигрышный вариант: открытое лицо, расслабленные мышцы, поднятые брови, улыбка, причем улыбается не только рот, но и глаза. Вы демонстрируете партнерам, что открыты для сотрудничества.

- Позы и жесты. Основная рекомендация: двигаться надо уверенно, сильно и плавно. Резкие, слабые и незаконченные движения воспринимаются негативно.

- Голос. Обязательна четкая артикуляция, приятные интонации и сила, звучащая в вашей речи.

- Стиль беседы. Активное слушание, техника зеркала, правильные вопросы, знание приемов ораторского искусства гарантируют успех.

- Философия. Это — строго индивидуально.

- Настроение. Ваш оптимизм, доброжелательность и

75

воодушевление должны заражать окружающих.

Помните: важный элемент вашего имиджа — новизна. В наше время необходимо постоянно меняться и искать оригинальные решения. Но новое не значит: кричащее и полное амбиций. В новом должна проявиться ваша неповторимая индивидуальность, ваша непохожесть на других. Помните об этом!

## ГЛАВА 6. Семь узлов позиционирования

*Чтобы стать богами, боги придумали о себе сказки.*

*Игорь Вагин*

О позиционировании, четкой постановке вашего имиджа стоит поговорить отдельно.

Учитесь строить свой имидж. Именно благодаря ему складываются наши представления о политическом лидере или шоу-звезде. Делайте себе рекламу. Говорите только хорошее, плохое и без вас узнать можно. Для начала составьте свою биографию. Не формальную, для устройства на работу, а яркую, интересную и позитивную историю вашей жизни. Что в ней должно упоминаться?

**1. Ваша родословная.** Откуда вы, кто ваши родители.

**2. Образование.** Где вы учились, кто ваши учителя, насколько вы образованны.

**3. Профессия.** Кто вы, чем вы занимаетесь.

**4. Хобби, увлечения.** Что вы делаете на досуге. Любите ли спорт, искусство, путешествия.

**5. Семья.** Есть ли у вас жена и дети.

**6. Друзья.** С кем вы общаетесь, ваше окружение.

**7. Ваши мечты, планы на будущее.** Ваша философия, религия.

Припомните все яркие случаи, в которых вы выступали как победитель, герой. Начинайте тренироваться. Расскажите эти истории друзьям, родственникам, даже малознакомым людям. Это трудно. Но постепенно вы войдете во вкус. И удивитесь, заметив, что окружающие стали относиться к вам по-иному. С восторгом и уважением. Повиситесь и ваша уверенность в себе. Помните: в биографии любого человека есть масса таких позитивных, "героических" моментов. Почему не рассказать другим о ваших подвигах?

В подготовку любого профессионального разведчика входит заучивание "легенды". Эта

вымышленная история жизни пересказывается разведчиком сотни раз, пока она окончательно не "прирастет" к агенту. То же самое должно произойти и с вами. Вживитесь в свою яркую, позитивную биографию. Она-то основана на реальных событиях.

*Пример "эффектной" биографии. Ваша бабушка была*

76

*дворянкой. Отец — героем войны. Ваш тренер — олимпийский чемпион. Преподаватель — известный академик. Друг семьи — не менее известный политик или, быть может, писатель. У вас два высших образования, вы много путешествовали. Такое повидали, что на две жизни хватит. Вы — сильный человек. Преодолели тяжелейшие препятствия. Выиграли не одно соревнование. Зарабатываете большие деньги, заключаете удачные сделки.*

Считаете, что такое поведение граничит с хвастовством? Пусть о вас расскажут другие? Но кто знает вас лучше, чем вы сами? Говорить о себе необходимо. Просто ваш рассказ должен прийти к месту и быть ненавязчивым. В конце концов, все любят смотреть телеинтервью со знаменитостями, которые рассказывают о своей жизни.

## ГЛАВА 7. Дизайн лица

*Счастье приходит в улыбающиеся ворота.*

*Японская пословица*

Многие уже немолодые зарубежные политики воспитывались под руководством иезуитов. В этом ордене обязательным требованием является... ежедневная тренировка перед зеркалом. Таким образом воспитанники учились контролировать выражение своего лица и отрабатывали умение производить на окружающих благоприятное впечатление. Кроме того, они совершенствовали свою дикцию и учились красноречию.

Не секрет, что впервые встретив человека, мы прежде всего смотрим на то, как он одет. Однако одежда, ее линии для нас — лишь цветное пятно. Мы сразу же переносим взгляд с одежды на лицо...

Посмотрите в зеркало. Что прочтает в ваших глазах незнакомец? Скуку и печаль или же жизнерадостность и спокойствие? Помните: взгляд должен быть прямым и доброжелательным! Выучите упражнения на расслабление. Дайте отдых вечно напряженным мышцам лица.

Постарайтесь, чтобы ваше лицо несло отпечаток спокойствия и уверенности.

### ИСКУССТВО УЛЫБАТЬСЯ

В интересной мы все-таки стране живем. Я за свою долгую жизнь успел объездить 22 государства. Видел японцев, китайцев, индийцев, американцев, французов, немцев... И везде улыбка была универсальным пропуском, все ее принимали как знак доброжелательности. А вот в России улыбку воспринимают неоднозначно. "Рот до ушей — хоть завязочки пришей", "Смех без причины — признак дурачины", "жизнерадостный кретин" — лишь самые безобидные выражения, которые можно услышать по адресу всегда улыбающихся людей. Наш мрачный бог Иисус никогда на

77

иконах не улыбается. Впрочем, как и все остальные святые. Еще со времен СССР наши политические деятели привыкли соблюдать могильную серьезность. И не секрет, что многие люди искренне воспринимают улыбку постороннего как насмешку над собой или признак того, что их хотят обмануть.

Но, слава Богу, еще не все потеряно. Улыбка Гагарина стала известна всему миру. Быть может, и космонавтом он стал за умение красиво улыбаться? Дибров улыбается, Фоменко улыбается, Познер улыбается, Комиссаров улыбается... И список можно продолжать и продолжать.

Известнейшие президенты США в XX столетии запомнились своей широкой улыбкой: Джон Кеннеди, Рональд Рейган, Билл Клинтон. Французский президент Жак Ширак, Далай Лама XIV, Папа Римский Иоанн Павел II — все они знают о решающем значении улыбки и юмора. Говорят, что в свое время Ельцину тоже "ставили" улыбку...

Запомните главное: улыбаться надо не только губами, но и глазами. И не забывайте держать улыбку. Ваша улыбка расслабляет других людей. Поднимает им настроение, делает их добрее к вам прежде всего. Ведь улыбка выражает открытое удовольствие. Задумайтесь: улыбка — тот же оскал.

Глядя на человека, мы словно говорим ему своей улыбкой: "Ты вкусный! Я тебя съем..." Мы смотрим на него как на аппетитный пирог, приятный своим видом и запахом. Оскал — это угроза. Но для людей это — одобрение.

Улыбка — это замечательно. Прежде всего для того, кто улыбается, потому что:

- Вы расслабляетесь.
- У вас повышается настроение.
- Люди, которые с вами общаются, не чувствуют напряжения, у них повышается настроение.
- Вам легче общаться с людьми.
- Людям легче общаться с вами,

## ВО ВЗГЛЯДЕ - МОРЕ СМЫСЛА

Один знакомый бизнесмен говорил мне, что наши глаза — страшная вещь. Они выдают наш страх или неуверенность, порой взглядом мы пугаем партнера, который почти готов к сотрудничеству. Учитесь контролировать взгляд!

Начать тренировки можно во время публичных выступлений. Прекратите, наконец, есть публику глазами, и не надо внимательно изучать потолок! Дома перед зеркалом расслабьте мышцы лица. Вы почувствуете, как вслед за лицом расслабляется все тело, прочь уходит напряжение и тревога. И отучите себя стискивать зубы! Попробуйте изобразить на лице грусть, злобу, уныние. А теперь опять расслабьте мышцы. И "нарисуйте" радость, доброжелательность, уверенность.

78

Не правда ли, есть разница? Учитесь открытому взгляду. Тот, кто смотрит на мир исподлобья, вызывает подозрение. Если бычитесь вы — набычится и собеседник...

## ГЛАВА 8. Дизайн голоса

*Твоими бы устами да мед пить.*

*Русская пословица*

Интонации нашего голоса имеют колоссальное значение. Только так раскрывается подтекст того, что мы говорим другим людям. Только особая интонация вызывает доверие к сказанному. Не забывайте следить за "музыкой" вашего голоса!

*Однажды Марк Твен пришел домой пьяный и долго бранился в присутствии жены. Утром жена, дабы воспитать мужа, повторила ему слово в слово его вечерний монолог. Марк Твен выслушал и сказал:*

*— Милая, слова те, но вот музыка не та.*

А вот несколько советов для тех, кто хочет научиться виртуозно владеть своими интонациями:

- Проанализируйте, какие голоса вам приятны, а какие — нет. Что вам ближе: яркая, эмоциональная или отстраненная интонация? вспомните, как вы говорите с близкими. А как вы общаетесь с неприятными вам людьми?

- Притягивайте деньги голосом! Следите за фонетикой и произношением. Ваша речь должна быть проникнута уверенностью и доброжелательностью. Голос должен быть приятен.

Тренируйтесь. Подражайте симпатичным вам ораторам. Вспоминайте и повторяйте за ними слово за словом. Поможет и запись своего голоса на диктофон. Вам сразу станут понятны все ваши ошибки. Придерживайтесь делового стиля речи. Это — уверенный голос, хорошая, артикуляция, протягивание гласных, акцент на звуке "р". "Р" — буква уверенных людей. Вспомните хотя бы песни Высоцкого с акцентом на "р", с грассированием.

Не позволяйте себе сильно понижать голос к концу предложения. Иначе говорить вы будете по формуле: "начали за здравие, кончили за упокой"... Громкость речи в начале и конце предложения должна быть одинакова. Учитесь выделять важные слова интонацией, изменением громкости или повышением голоса. Не бойтесь пауз. Ничто не придает речи столько весомости, как выдержанная "театральная" пауза.

## ЧИТАЕМ ИНТОНАЦИИ

Припомните людей, чьи голоса вам нравятся. А с какими интонациями они говорят? Учитесь у них!

Вам неприятно иметь дело с человеком, который говорит раздраженно, зло или формально, капризно? Не позволяйте и себе самому общаться с людьми в таком тоне. С чего вы решили, что они

79

вас за это любят?

Чужие интонации, если вы в них вслушаетесь, позволят вам понять, нравитесь вы человеку или нет. Ориентируйтесь на изменение тона! И помните: хороший эффект нередко дает именно смена интонаций. Но именно изменение тона порой провоцирует людей на конфликт. Причем мы можем даже и не заметить, что собеседнику наши интонации неприятны: ведь мы говорим так всю жизнь! Возьмите в руки диктофон. Наговорите на него что-нибудь раздраженным тоном. А теперь — благожелательным. Прослушайте. Не правда ли, разница бросается в глаза? Или вы из тех людей, у кого раздражение проскальзывает в голосе, даже когда они всем довольны?

*Как-то я проводил тренинги с группой продавцов из магазина верхней одежды. Менеджер пожаловался, что не знает, что делать с одной продавщицей. Вроде она симпатична, неглупа, прекрасно разбирается в товаре. Но продажи у нее не идут. В чем дело? На видеотренинге выяснилось, что когда она говорит с клиентами, в ее голосе слышится злость и раздражение. Пришлось девушке учиться управлять своим голосом и вырабатывать доброжелательные интонации. Зато потом она стала продавать вдвое больше других!*

## ГЛАВА 9. Дизайн одежды, взгляда, жестов, походки...

*Перед человеком суверенной поступью даже морское дно становится дорогой.*

*Игорь Вагин*

Как вы одеваетесь, как ходите, как сидите, какие жесты вы используете? О чем говорит ваша походка, а позы? А ваша манера одеваться? Наверняка вы легко можете по жестам, рукопожатию и походке понять, какой перед вами человек. Будьте, уверены: другие тоже понимают, кто вы такой, по тем же самым признакам. Продумайте, какую информацию стоит передавать другим через ваши движения и костюм. Что вы выберете: силу, уверенность, спокойствие, доброжелательность или слабость, застенчивость, суетливость, тревогу?

### ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЕЖКЕ...

Запомните шесть золотых правил отлично одетого человека: • Одеваясь, задумайтесь, что вы хотите сказать окружающим своим костюмом.

- Одежда должна соответствовать впечатлению, которое вы рассчитываете произвести.
- Одежда должна соответствовать ситуации и костюмам окружающих.
- Стиль каждого человека индивидуален. Надо быть оригинальным.

80

- Одежда должна вызывать у вас чувство уверенности.
- Покупайте только ту одежду, которая приятна лично вам.

### ПОХОДКА ОТРАЖАЕТ НАСТРОЕНИЕ

Начнем с прямохождения. Да-да, мы отнюдь не всегда ходим прямо. И это неправильно. Мой многолетний опыт показывает, что человек, который ходит "а ля знак вопроса", сам себя вгоняет в депрессию. Представьте, что вы больны, подавлены, вас давит груз проблем. Как вы будете ходить? Согнувшись, сутулясь, шаркая ногами, с опущенным подбородком. А если случилась удача? Спина распрямляется, подбородок тянется к небу. Меняя осанку, мы можем изменить настроение. Попробуйте

следующее упражнение. Походите, согнувшись, чуть сгибая и волоча ноги, пару-тройку минут. Как ощущения? Чувствуете, как постарели лет на десять? А теперь пройдите прямо, держа подбородок параллельно полу, опустите плечи. Вы ощутите, как повышается настроение и появляется уверенность в себе. Помашите энергично руками, представьте, что от вашего темени к небу тянется незримая ниточка и вы тоже стремитесь вслед за ней. Ну и как настроение? Жизнь прекрасна, не правда ли?

Теперь о манере сидеть. Здесь ситуация та же, что и с походкой. Достаточно посидеть минут десять, сложив руки на груди, согнувшись вперед и опустив голову — и ваше настроение вместе с биоэнергетикой резко упадет. Так распрямитесь же! Откиньтесь назад, скрестите пальцы рук за затылком. Вскоре, сидя в этой позе, вы почувствуете прилив радости и энергии. А ну-ка, сесть еще прямее! И подбородок, подбородок повыше!

### **ЖЕСТЫ, ЖЕСТЫ, ЖЕСТЫ...**

Большинство из нас не привыкло отслеживать свои жесты. Но именно наши телодвижения выдают посторонним массу информации. Научитесь избегать жестов неуверенности. Пусть ваши движения наполнятся веры в себя. Приучите себя не трогать без необходимости лицо и не вертеть в руках какую-то вещь. Это производит неблагоприятное впечатление. Вообще, лишние жесты — враги хорошего имиджа. Жесты должны отражать то, что вы говорите, подчеркивать ваши слова. Но уж никак не замещать их.

*В первые гусарские полки в России людей набирали из крестьян, в лучшем случае из казаков. Их учили не только воинскому искусству: верховой езде, стрельбе, владению саблей. Их еще учили правильным жестам и походке. Активно отучали от трех вредных привычек: постоянных ухмылок, ужимок и почесываний. Именно так создавался образ гусара: спокойного, уверенного человека, знающего себе цену.*

Важно, чтобы жесты (как, впрочем, и походка) были плавными и уверенными. Ведь и вас наверняка раздражают люди с резкими, суетливыми движениями. Вы как бы "заражаетесь" от них

81

суетливостью, тревогой и раздражением. Не стоит сеять неуверенность! Ведите себя спокойно.

Контроль над движениями позволяет нам:

- усилить свою уверенность,
- поднять себе настроение,
- сигнализировать другим, что мы уверены в себе и спокойны.

### **ГЛАВА 10. Дизайн беседы**

*Слово — это лицо говорящего.*

*Аварская пословица*

В начале любой встречи самое главное — установить контакт с человеком. Сразу же сделайте комплимент. Дайте собеседнику понять, что он для вас что-то значит и что встреча с ним очень важна для вас. Покажите ему, что вы его уважаете.

Комплименты тоже надо делать умеючи. Лучший способ: найти в собеседнике действительно приятную черту и слегка ее преувеличить. Можно и сравнить себя с тем, кому вы говорите комплимент: "Вы замечательно водите машину. У меня вот так не получается..." Комплименты можно делать по любому поводу. Хвалите внешность, профессию, знания, семью, друзей и даже хобби вашего собеседника. Контакт удастся установить мгновенно.

### **АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ**

Диалог означает не только говорить, но и слушать. А деловой человек должен владеть искусством диалога в совершенстве. Активное слушание позволяет расположить к себе собеседника. Внимание подкупает и самого угрюмого человека. И вам будет легче найти с ним общий язык, если вы лучше поймете, что именно он имеет в виду. Помните: люди, которые постоянно перебивают других и слушают вполуха, напротив, вызывают у собеседника резкое неприятие.

На Западе принято проводить специальные тренинга по активному слушанию для врачей, психологов, юристов, предпринимателей и руководителей. Там давно поняли важность умения слушать.

Азы активного слушания пригодятся любому. Вот лишь некоторые советы:

- С самого начала продемонстрируйте собеседнику, что вы его активно слушаете: чуть-чуть наклонитесь к нему.

- Постоянно показывайте жестами, что вы внимательно слушаете: например, время от времени покачивайте головой.

- Продемонстрируйте свое внимание и голосом: "Да-да, я вас слушаю..."

- Когда человек останавливает свою речь, делайте паузу, как бы приглашая его говорить еще.

82

- Постарайтесь не думать о постороннем. Просто слушайте собеседника, будьте внимательны к каждому слову и интонации. Не надо с ходу фиксировать свое внимание на анализе и оценке.

- Повторяйте ключевые слова, отдельные предложения:

"Если я вас правильно понял, вы имели в виду..."

- Подводите итоги: "Итак, мы пришли к мнению..."

Хороший прием для усиления контакта с собеседником: техника зеркала. Еще Томазо Кампанелла писал:

чтобы вызвать у человека симпатию и доверие к себе, используйте технику зеркала. Принимайте привычные ему позы. Используйте те же жесты. Говорите с той же громкостью и в таком же темпе. Старайтесь использовать те же слова и речевые обороты, что и собеседник. Делайте упор на темы, которые интересны тому, с кем вы общаетесь. А результат? Вы станете симпатичны собеседнику. Он почувствует: что "вы с ним одной крови". Самое главное: не переусердствовать, а то вместо симпатии вы своим обезьянничаньем вызовете лишь неприязнь...

*У мастеров боевых искусств в Японии существует особый принцип. Во время поединка надо мысленно слиться с противником, почувствовать изнутри его настроение, его тело, его движения (по сути "отзеркалить" его). У того, кто умеет это делать, куда большие шансов на победу*

Общаясь с собеседником, не забывайте о яркости! Людей привлекают виртуозные метафоры, интересные притчи, смешные анекдоты. Главное: использовать все это к месту. И никогда не позволяйте себе произносить шаблонные фразы. Внимательность собеседника повысится, и разговор пойдет куда веселее. Вас стопроцентно запомнят, а в бизнесе это необходимо.

*Мало кто помнит смысл речей Жириновского, Черномырдина или Лебеда. Но вот типичные их выражения знает в России каждый. Говорить необычно — значит остаться в памяти у избирателей. Чего стоят одни знаковые фразы вроде: "Хотели как лучшие, а получилось как всегда", "Упал — отжался", "Омоем сапоги в Индийском океане".*

### **КЛЮЧ К ОБЩЕНИЮ - ВОПРОС!**

Учитесь задавать правильные вопросы. Удачно поставленный вопрос создает из неразберихи ясность, из конфликта делает консенсус, из тревоги — успокоенность. Перестаньте постоянно думать о том, что вам сказать. Лучше задумайтесь: о чем лучше спросить? Вопросы концентрируют мысль, как хорошая линза, перекидывают мостики через пропасти общения. И не забывайте следить за интонацией! В вопросе должна звучать искренность и доброжелательность.

Какие вопросы следует задавать...

83

— если собеседник уклоняется от темы? Варианты ваших вопросов:

- Что мы собираемся решить сейчас?

- Что именно мы обсуждаем?

— если вы не знаете, что сказать? Варианты ваших вопросов:

- Как вы бы ответили на моем месте?
- А как я должен ответить?

*Однажды мы с другом покупали автомобиль. Владелец машины не хотел уступить в цене. Тогда мой приятель спросил: "А ты бы купил сам эту машину за такие безумные деньги?" Хозяин растерялся и снизил стоимость...*

— если на вас оказывают давление? Варианты ваших вопросов:

- Почему я не прав?
- Какие факты говорят вам, что это не так?
- Вы не приведете несколько доказательств?

— если дело идет к конфликту? Варианты ваших вопросов:

- Что вы предлагаете?
- Что мы можем сделать, чтобы решить проблему?

— если клиент жалуется? Варианты ваших вопросов:

- Как исправить положение?
- Что нужно сделать, чтобы вы работали с нами?

— если вы хотите наладить отношения с людьми?

Варианты ваших вопросов:

• А как вы решали эту проблему? — Как эта ситуация выглядит, на ваш взгляд?

— Что, по-вашему, я сделал не так?

— если вы хотите, чтобы работник серьезно задумался о качестве своего труда или чтобы клиент заинтересовался вашими услугами? Варианты ваших вопросов:

— Как это сделать еще лучше?

— Для чего нужна ваша работа?

В продаже рекламных услуг нередко бывает ситуация, когда клиент сам не знает, что он хочет, какая ему нужна реклама и как она должна выглядеть. В этой ситуации тоже выручают грамотно поставленные вопросы. Например:

*— Как вы определите, что вам понравился макет нашей рекламы, какие будут критерии? Какие ассоциации и какие чувства должна вызывать у покупателя ваша реклама?*

После таких вопросов легче придти к согласию. Чтобы получить более полную информацию, используйте технику "смеси": перемежайте открытые и закрытые вопросы. На закрытый вопрос легко дать однозначный ответ ("Какая сегодня погода?", "Где стоит поезд?"). А вот открытый требует развернутого ответа ("Каково ваше мнение?", "Что вы чувствуете в связи с этим?"). Открытые вопросы позволяют раскрыть человека, вынуждают его показать свое

84

отношение, оценить ситуацию. Вот почему их особенно любят журналисты и телеведущие.

Напоследок: несколько способов нейтрализовывать возражения клиента путем постановки вопросов.

— Это дорого.

— В сравнении с чем?

— Ничего не получится.

— Как сделать, чтобы получилось?

— Все меня обманывают.

— Кто конкретно? Неужели все?!

## ГЛАВА 11. Дизайн мотивации

*У меня есть мечта. У каждого человека есть мечта. И выигрывает тот, кто способен осуществить мечты других!*

*Мартин Лютер Кинг*

Если вы захотели заработать много денег, то это явно не самоцель. Вы мечтаете о чем-то, хотите что-то приобрести, изменить свой образ жизни. Так чего вы все-таки хотите? Узнав, чего хотите вы сами, вы легко поймете, чего хотят все остальные. А это — еще один ключ к влиянию на людей.

### **ОСУЩЕСТВИТЕ МЕЧТЫ ДРУГИХ!**

Стремясь к своей мечте, Мартин Лютер Кинг вовлек в действие массы людей (чего стоит организация знаменитого марша). Человек, который верит в свою мечту, одновременно воплощает и желания окружающих. А значит — заставляет их участвовать в его деле!

Узнайте, о чем мечтают другие. И покажите им дорогу к мечте. Уверю — вы получите за это награду. Форд стал великим Фордом потому, что осуществил мечту американцев о дешевом автомобиле. Билл Гейтс добился своих миллиардов, дав людям всего мира то, о чем мечтали:

удобные программы для персональных компьютеров. Уолт Дисней осуществлял мечты людей о празднике. А производители мобильных телефонов — мечту о возможности говорить по телефону из любой точки планеты.

Задумайтесь: какие еще мечты пока не стали реальностью? И заработайте на них деньги! Любой человек живет своей мечтой и готов отдать все за ее осуществление. Именно за мечту доктор Фауст продал душу дьяволу...

Проводите "мониторинг рынка". Спрашивайте людей, о чем они мечтают. Пусть целью вашего бизнеса станет именно мечта. Только это принесет большие деньги. Ваша власть над людьми проявится, если вы будете исполнять их желания и снабжать их мечтами.

85

Мечтами, которые затрагивают душу, волнуют, преображают. Когда-то это делали Маркс, Кеннеди и Мартин Лютер Кинг:

они принесли человечеству мечты. Теперь это делают, к примеру, Билл Гейтс и Энтони Роббинс. Между прочим, оба нажили огромное состояние, начав с нуля.

## **ГЛАВА 12. Черное и белое**

*Если бежишь — холод убегает.*

*Кубинская пословица*

Быть убедительным — великое искусство. И далеко не каждому удается им овладеть. Но существует один прием, которым может воспользоваться даже дилетант. Называется "черное и белое".

Наш мир — смесь черного и белого. Наша жизнь — чередующиеся черные и белые полосы. Все вокруг состоит из противоположностей. Добро и зло. Война и мир. Любовь и ненависть. Успех и провал. Дружба и конкуренция.

Но людям нравится только хорошее. Добро, любовь, свет и мир. Их легко в чем-то убедить. Если вы — настоящий мудрец, и в самом плохом можете найти хорошее.

*Подобный метод был известен еще в Персии. Вот что рассказывает одна древняя притча.*

*Один восточный властелин увидел страшный сон: будто у него выпали один за другим все зубы. В сильном волнении он призвал к себе толкователя снов. Тот озабоченно выслушал его и сказал: "Повелитель, я вынужден сообщить тебе печальную весть. Ты потеряешь одного за другим всех своих близких". Властелин разозлился и велел бросить несчастного в тюрьму. Позвали другого толкователя. Тот сказал: "Это радостная весть! Ты переживешь всех своих родных". Естественно, султан щедро наградил астролога. Придворные удивлялись: "Ведь ты сказал ему то же самое, что и первый толкователь!" На это удачливый предсказатель ответил: "Важно не что ты говоришь, а как ты говоришь..."*

*О том, как легко жизнь превращает черное в белое, рассказывает китайская притча.*

*Жил-был один крестьянин. Его единственным богатством была лошадь. Однажды эта лошадь сбежала. Вся деревня жалела беднягу. Но через два дня лошадь пришла назад из леса. И привела с собой дикого коня. Теперь хозяйство крестьянина расширилось. И несчастье стало счастьем.*

*Через некоторое время сын крестьянина решил прокатиться на коне. Он упал с него и сломал ногу. И вновь вся деревня жалела невезучего крестьянина. Но вскоре туда нагрянули чиновники. И забрали в армию всех юношей. А сына крестьянина, который лежал со сломанной ногой, не взяли. Так*

невезение стало везением.

*Есть три варианта реакции на происходящее: положительная,*

86

*нейтральная и отрицательная. В положительных ситуациях никакой, кроме положительной или нейтральной, реакции не может быть. В отрицательной ситуации можно проявить свое отрицательное отношение. Обычные люди так и поступают, но мудрые, достигшие успеха личности ведут себя иначе. Они стараются даже в плохом увидеть хорошее.*

*Вспомните всеми любимую рекламу пива "Три толстяка". Знаете, сколько получает актер, который в нем снимается? А ведь получить эту роль ему удалось не в последнюю очередь благодаря своим внушительным габаритам... И после этого говорят, что толстым быть плохо! Сообразительный человек и лишний вес сумеет превратить в деньги.*

*Гурджиев одно время проводил тренинги, обучал людей доброму общению, понимаю... На них приходил безумно наглый дед, который портил всем настроение. Наконец, все разошлись, решили его выгнать, но Гурджиев его вернул и даже пообещал приплачивать, если он будет приходить на занятия. Когда возмущенные ученики спросили, зачем ему это нужно, Гурджиев ответил:*

*— Он нам необходим. Ведь мы с вами учимся справляться с царящей ненавистью, злом. Он — квинтэссенция всего этого. Он нам нужен, как дрожжи нужны хлебу.*

*Помните: все великие мыслители верили, что из черного можно сделать белое. Конфуций, Лао-цзы, Иисус Христос, поучая людей, часто использовали этот метод. А уж их-то мудрость проверена веками. Воспользуйтесь ею!*

*А еще: почаще вспоминайте русские народные поговорки и просто умные изречения: "Не было бы счастья, да несчастье помогло", "И последние станут первыми", "У нищих больше шансов стать богатыми", "Лучше с умным потерять, чем с дураком найти". Наши предки дураками не были. Русский народ — это народ-философ. И в мировой мудрости толк знает.*

### ГЛАВА 13. Дизайн настроения

*Деньги любят практичных оптимистов.*

*Игорь Вагин*

*Чтобы стать успешным бизнесменом, необходимо стать уверенным, оптимистичным и доброжелательным человеком. Научитесь следить за собой, контролировать себя, выверять каждое свое действие. Люди позволяют руководить собой только тем, кто вызывает у них доверие. Многим куда приятнее пассивно подчиняться, чем активно действовать самостоятельно. На таких людей можно повлиять прежде всего именно на эмоциональном уровне. Для них важны не аргументы, а ваша личность!*

*Однажды двух менеджеров послали на остров к туземцам*

87

*провести маркетинговое исследование: продавать там обувь или нет. Первый вернулся и сообщил:*

*— Там абсолютно все ходят босые, они никогда не носили обувь.*

*Поэтому я считаю там продавать обувь бессмысленно.*

*Через некоторое время вернулся второй менеджер и сказал следующее: — Полный остров босоногих туземцев. Никто из них не ходит в обуви, поэтому мы имеем огромный рынок для продаж обуви и главное — без конкурентов.*

### НАДЕЖДА НА БУДУЩЕЕ

*Все мы отлично умеем строить воздушные замки. Но практически никто не надеется на осуществление своей мечты. Потому что для этого нужно реальное дело, а до него, как правило, никогда руки не доходят. Сильные личности дарят окружающим надежду, то есть мечту плюс знание, что эта мечта сбудется. Если вы хотите успешно зарабатывать деньги, поделитесь своими представлениями о будущем с людьми вокруг вас. Пусть они воспримут ваши мечты как свои собственные. Если же вы будете показывать, что уверены в исполнении своих желаний, то и у людей, окружающих вас, появится надежда на воплощение их собственных грез в реальности. Чем крепче у них будет надежда, тем активнее они будут содействовать вам. Тем легче они поддадутся вашей власти.*

Все в мире подчинено закону бумеранга. Не зря говорят: "Как аукнется, так и откликнется". Добро когда-нибудь обязательно возвращается к сделавшему его человеку. От причиненного зла тоже никак не вернуться. Оно непременно проделает обратный путь и достигнет злодея, где бы он ни находился. Посмотрите на природу, какие мудрые уроки она дает нам! Когда люди начинают загрязнять водоем, он некоторое время "терпит" такое отношение к себе. Но очень быстро его "терпение" заканчивается, и он выбрасывает на берег мусор и грязь, возвращая человеку сполна его "дары".

Никогда не забывайте о жизненном бумеранге. Чтобы научиться управлять окружающими, научитесь привлекать их к себе. Будьте с ними добродушны, и они вам ответят тем же. Как только у человека возникнет симпатия к вам, вы можете спокойно просить у него все что угодно. Он с удовольствием поможет тому, с кем ему приятно общаться, и кто вызывает у него только положительные эмоции.

*Человек поднимается в гору. Навстречу ему — другой. Первый спрашивает:*

*— Скажи, кто живет в той деревне: хорошие или плохие люди?*

*Второй отвечает вопросом:*

*— А кто живет в той деревне, из которой идешь ты? Первый отвечает:*

*— Там живут плохие люди. Второй:*

*— Там тоже живут плохие люди. Другой путник поднимается*

88

*в гору и спрашивает человека, идущего навстречу:*

*— Кто живет в деревне, из которой ты идешь?*

*— А кто живет в той деревне, из которой идешь ты?*

*— Там живут хорошие люди.*

*— Иди смело вверх, там тоже живут хорошие люди.*

### **КТО ЗАВОЕВЫВАЕТ ДОВЕРИЕ?**

Вы наверняка не раз замечали за собой, что в толпе ничем не примечательных людей ваше внимание магическим образом привлекает только один человек. Он может быть не самым красивым из присутствующих. Но именно он бросается вам в глаза. Чем же он вас так околдовывает? Почему вы тянетесь за ним, словно послушная змея за дудочкой факира? Если вы присмотритесь, вы поймете, в чем тут секрет. Человек, привлекающий ваше внимание, завораживает вас своим чувством достоинства и уверенностью. Он создает вокруг себя атмосферу доверия, под воздействие которой вы так легко попадаете.

Многие, глядя на уверенного человека, думают: "Как бы мне хотелось производить на окружающих такое же впечатление! Но у меня это никогда не получится!" На самом деле это может получиться у каждого. Нужно всего лишь понять, чего вам не хватает, чтобы ощущать себя неповторимой и полноценной личностью. Как только вы станете таким, каким вы хотели бы быть, к вам непременно придут уверенность в себе, чувство собственного достоинства, а значит — и доверие окружающих.

Тот, кто хочет повести за собой людей, должен убедить их в правильности избранного пути. Как это сделать? Прежде всего вы должны быть сами полностью уверены в невозможности иного будущего. Малейшее сомнение, которое возникнет у вас по поводу ваших целей, сразу же отобьет всякое желание работать на вас у ваших подчиненных.

Вам нужно самому чувствовать воодушевление, тогда вы сможете зажечь и других людей. Человек, наделенный мощной притягательной силой, добивается успеха благодаря своей способности "подбивать" окружающих на реализацию своих желаний.

Общайтесь с людьми как можно больше, старайтесь найти к каждому подход, сосредоточьте внимание и усилия на осуществлении своей мечты. Следите за тем, какое воздействие вы оказываете на окружающих. Закон резонанса гласит: "Все зависит только от меня, а не от других". Успех может быть рожден только вами. Начав колебаться, вы вызовете ту же реакцию и у людей вокруг вас. Будьте сильны, будьте уверены! Так вам удастся убедить других идти за вами.

### ЧАСТЬ III. УМЕНИЕ ДУМАТЬ

Что в бизнесе главное? Деньги? Связи? Средства? Образование? Нет! Главное в бизнесе — ваша голова. Без умения думать даже миллионер не сумеет заработать ни копейки. И напротив, тот, у кого за душой не было ни гроша, сумеет придумать, как стать миллиардером, если у него "котелок варит". А потому: учитесь соображать! Так, как это делают настоящие предприниматели...

Если вас заинтересуют приведенные здесь приемы, обратитесь к моим книгам "Учитесь мыслить гениально" и "Уроки психологической защиты". Помните — умение думать необходимо развивать!

#### ГЛАВА 1. О чем думает настоящий бизнесмен

*Чтобы получить миллион, вы должны быть коварным, грубым и прирожденным игроком. Кроме того, вы должны работать как проклятый.*

*Говард Хьюз*

*У одного купца были два приказчика. Однажды один из них заявился к нему и спросил, почему его товарищ получает на 10 рублей больше.*

*Купец ответил:*

*— Сейчас сам поймешь. Видишь, за окном какие-то подводы и рядом с ними люди, похожие на купцов. Сбегай, узнай, что они привезли.*

*Приказчик нехотя поплелся и, вернувшись, сообщил:*

*— Они горшки привезли.*

*— Так узнай цену!*

*Приказчик потащился во второй раз.*

*— 20 копеек за горшок.*

*— Так что ж ты не спросил, не продадут ли они их нам?*

*Приказчик отправился на улицу в третий раз, но купцы уже уехали.*

*Так он и вернулся ни с чем.*

*Через несколько минут на улицу приехали другие купцы. Но на этот раз к ним уже был послан второй приказчик. Через какое-то время он вернулся и сообщил купцу:*

*— Хозяин, приехали люди с горшками по 20 копеек. Я сторговался и договорился, что мы их получим по 15 копеек за горшок. Кстати, там же я встретил одного человека, он согласен купить у нас горшки по 18 копеек. Да, а в будущем мы можем покупать их у этих купцов оптом, по 14 копеек.*

*Тогда купец повернулся к первому приказчику и сказал с укоризной:*

90

*— Теперь ты понял, почему я плачу тебе меньше?*

Многие люди думают, что огромные деньги можно заработать "где-то там, в высших кругах". На самом деле, чем ближе вы к "земле", тем больше денег вы сумеете заработать.

Один предприимчивый гражданин еще в советское время решил разбогатеть. Официально сделать это было сложно. Но он умудрился сколотить себе состояние. Как? Очень просто. Однажды он попал на свалку недалеко от Орехово-Зуево. Туда свозили отходы производства с фарфорового завода, и в частности — кисточки, которыми наносили золотую краску на чашки... Постепенно он собрал огромное количество таких кисточек. И разработал методику извлечения из них золота. Потом начал нанимать людей, которые рылись в свалках и собирали кисточки. Вскоре находчивый гражданин СССР уже выливал из золота царские червонцы. Вот вам и мораль — золото можно найти и на помойке...

*Недаром успешные предприниматели говорят: бизнес — это творчество. И деньги — вовсе не главное. Были бы стоящие, эффективные идеи. А средства найдутся...*

## **УДАЧЛИВЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ - КТО ОН?**

Знаете, почему у серьезных бизнесменов есть большие деньги, а у вас нет? Ну, может быть, пока нет? Потому что они думают по-другому. Знаете, как?

Удачливый предприниматель двадцать четыре часа в сутки думает о том, как сделать деньги. Любое событие в жизни, любая мелочь—это для него повод прикинуть, можно ли на этом заработать. Глухой район, где на расстоянии 15 минут ходьбы нет ни одного магазина? Так я открою здесь магазин! А, магазин есть, вот здесь, за углом? А до какого времени он работает? До десяти вечера, да? Так я открою ночной магазин!

*Создается впечатление, что такие люди делают деньги из воздуха, что они создают бизнес на ровном месте. Это потому, что они видят возможность. И из-за того, что мысли у них всегда работают в этом направлении. Бизнесмен — слово иностранное. Аналог в русском языке — предприниматель. Вдумайтесь в значение это слова! Предприниматель — тот, кто все время что-нибудь предпринимает!*

*Скорее всего, вам известен Издательский Дом "КоммерсантЪ". А как они начинали? Сразу после принятия закона "О кооперативах" решили создать свой кооператив. Так как дело было новое и для них, и для чиновников, которые занимались выдачей разрешений, на сбор всяких бумажек и официальную регистрацию ушла уйма времени и нервов. Зарегистрировавшись, предприимчивые "коммерсанты", помимо своей основной Деятельности, стали помогать советами и продавать пакеты документов для регистрации кооперативов тем,*

91

*кто собирался открывать свое собственное дело. Через некоторое время выяснилось, что от продажи этих пакетов документов они имеют больше прибыли, чем от основной деятельности. Это теперь такой бизнес называется модным словом "консалтинг", а тогда, в середине 80-х, это было "деланием денег из воздуха".*

**Удачливый предприниматель ориентирован на чистую прибыль.** Потенциальное предприятие он оценивает с позиции "выгодно — невыгодно". Если в новое предприятие нужно вложить много денег, материалов, времени, душевных сил, наконец, а прибыль получается маленькой и, по расчетам, начнет поступать через большой промежуток времени — он никогда не станет заниматься этим. Это как раз тот самый случай, когда вопрос: "А что я с этого буду иметь?" — самый актуальный.

*Совсем недавно в одном из регионов России обнаружили интересную группу предпринимателей. В этом регионе вся экономика строится на торговле мясом. А эти бизнесмены поняли, что мясом заниматься уже не выгодно. Надо использовать отходы. "Умники" стали скупать шкуры и продавать их за границу. Когда же сотрудники по борьбе с экономической преступностью все подсчитали, оказалось, что на шкурах находчивые предприниматели заработали несколько миллионов долларов в год.*

**Удачливый предприниматель очень хорошо ориентируется в ценах на любые товары.** Назовите ему любой предмет, и он даст "вилку", цену товара "от" и "до". Зачем это нужно? Затем, что при появлении нового товара на рынке это позволяет ему быстро просчитать прибыль и решить, стоит этим товаром заниматься или нет.

**Удачливый предприниматель рассчитывает только на максимально простые схемы получения прибыли.** Чем длиннее цепочка и чем сложнее схема добывания денег, тем больше вероятность того, что где-то что-то не сработает. Поэтому настоящий бизнесмен всегда постарается избежать помощи посредников, где это возможно.

*Один человек заработал кучу денег на продаже спецодежды. Причем сам он ее не изготавливал, а служил посредником между производителем и продавцом. Юмор ситуации заключался в том, что фирма-производитель находилась совсем рядом с продавцом, буквально за углом, на соседней улице. Но ни покупатели, ни производители ничего об этом не знали...*

**Удачливый предприниматель гибок.** Он способен быстро переключаться с одного вида бизнеса на другой, уходить в тот сектор рынка, который приносит больше денег.

*В середине 90-х одна фирма выпускала газированную воду. Все было хорошо до тех пор, пока фирм, производящих газированную воду, было мало. Когда их стало много, размер прибыли начал уменьшаться.*

92

*Конечно, можно было биться с конкурентами, снижать отпускную цену, придумывать новые, яркие этикетки на пластиковые бутылки, организовывать шумную рекламную кампанию, тратить на это дополнительные деньги и... иметь смешную прибыль. Директор фирмы подумал-подумал и поступил по-другому: стал из заготовок (так называемых пресс-форм) производить пластиковые бутылки для розлива той же газированной воды. Когда и в этом виде бизнеса стало "не протолкнуться", директор опять ушел в соседний сектор рынка: стал делать пресс-формы и продавать их производителям пластиковых бутылок. Сейчас он владеет химическим заводом. А начинал-то с газировки...*

**Удачливый предприниматель умеет сводить риск к минимуму.** Для этого он просчитывает все варианты развития бизнеса: от отличного до самого плохого. Куда лучше знать, что проблема может возникнуть (а может и не возникнуть!), чем прогореть, когда она свалится как снег на голову. Зная о возможной сложности, бизнесмен всеми способами оберегает себя от нее, "соломки подкладывает". И кроме того, разумного бизнесмена никогда не устроит вероятность удачи 50 на 50. Максимальный риск — 5-10%.

**Удачливый предприниматель всегда великолепно работает с информацией.** Сведения он берет из всех источников, которые ему доступны: газеты, журналы (специализированные и общие), Интернет и, самое главное, люди. Те, кто занимается другим видом бизнеса, юристы, государственные чиновники. Хороший бизнесмен всегда в курсе всего. Зачем это нужно? А чтобы раньше других уловить всплеск деловой активности в какой-то сфере бизнеса и еще и там сделать деньги. И чтобы раньше других поймать начало спада в другой области деятельности и сохранить вложенные средства. А то и не вкладывать их туда совсем.

**Удачливого предпринимателя отличает и оригинальность мышления, способность сочетать несочетаемое.** А почему бы не сделать так, как никто раньше не делал?

*Один бизнесмен сильно прогорел в МММ. Он собирался подавать в суд, подготовил пакет бумаг... И тут к нему пришла гениальная мысль: а почему бы не продавать таким же "обиженным" все нужные для суда документы? Мой друг стал торговать ими и вскоре не только вернул потерянные деньги, но и заработал еще больше. И с миллионом долларов уехал в США!*

### **О ЧЕМ ДУМАЕТ БОГАЧ?**

В бизнесе тупицам места нет. Настоящие, большие деньги доступны только людям, умеющим эффективно думать. Заработать миллионы можно только будучи "в курсе". Необходимость постоянно анализировать все сведения, переосмысливать ситуацию, тренировать

93

ум, память, эрудицию — отличительная черта крупного бизнеса. В этой пьесе главное действующее лицо — информация.

Люди, получающие огромные деньги, практически никогда ни о чем другом, кроме презренного металла, не думают. Они стараются не терять ни минуты на сентиментальности. Понимают, что жизнь человека не так длинна, чтобы можно было расслабиться хотя бы на секунду и отвлечься на чувства. Главное мерило всего для них — чистая прибыль. Никакой здравомыслящий бизнесмен никогда не будет вкладывать свои деньги в фирму "Артель напрасный труд".

Иногда говорят, что можно проработать всю жизнь и заработать только горб. Бизнесмен этого высказывания не знает. Он не понимает в принципе, что это такое и зачем оно нужно — зарабатывание горба. Если дело не приносит деньги, он уйдет из него без сожаления, будет искать что-то новое и не успокоится до тех пор, пока не найдет свое "золотое местечко".

Как быстрее и больше делать деньги? Вот какую мысль можно прочесть в глазах людей, сколачивающих себе состояние. Их идеал — простой и эффективный план обогащения. Жизнь течет и изменяется слишком быстро, чтобы можно было позволить себе сложный и неэффективный план. Многие крупные предприниматели стараются, Например, не вкладывать свой капитал в

масштабное производство, потому что вложенные таким образом деньги окупаются очень медленно. В бизнесе больше любят перспективные маленькие предприятия, которые не только приносят постоянную прибыль, но и могут стать в дальнейшем еще более доходными.

Составить действенную программу своего обогащения можно только будучи в курсе всего, что происходит, обладая сведениями о конкурентах.

### **УХАЖИВАЙТЕ ЗА КОРНЯМИ ВАШЕГО ДЕНЕЖНОГО ДЕРЕВА!**

Любое дело можно сравнить с деревом. Оно может иметь зеленую, ярко окрашенную крону, сочные плоды на ветвях. Бывает и наоборот: тусклые листья где-то уже пожелтели, где-то вообще опали. А о плодах даже и речь не идет. То, каким будет дерево вашего бизнеса, зависит от состояния его корней, а точнее вашего умения эффективно думать. Так что, если вы хотите иметь больше денег, первый шаг к этому — развитие интеллекта.

• Научитесь смотреть вперед. Это поможет вам не только делать прогнозы, но и предохранит от множества ошибок.

• Не забывайте оглядываться. Для преуспевания очень важно уметь анализировать совершенные действия. Привычка обдумывать уже сделанное и выстраивать на этом новую стратегию поведения — один из главных компонентов успеха.

94

• Заставьте свой разум быстро ставить перед собой цель. Чем скорее вы поймете, к чему вы стремитесь, тем выше шансы, что вы добьетесь своего.

• Откройте глаза и оглянитесь вокруг. Как ни странно, о многих людях можно сказать, что они практически слепы. Они не видят ничего вокруг себя. Вам для вашего бизнеса нужно начать видеть все, анализировать действия и возможности ваших конкурентов, чтобы предугадать их поведение. При этом будьте предельно внимательны. Большинство деловых людей, прогоревших и потерявших весь свой капитал, пострадали именно из-за рассеянности.

*Заточили пьяницу и мартышку в одну клетку. Мартышке подвесили банан, пьянице — бутылку. Поставили табуретку. Мартышка прыгала, прыгала и сообразила, что нужно делать. Поставила табуретку и достала банан. А пьяница прыгал и прыгал, пока не устал: сел на табуретку, тяжело дышит. Подходят психологи.*

— Ну ты подумай, как достать бутылку?

— Да чего там думать? Прыгать надо, прыгать!

• Научитесь считать. Многие люди думают, что навыков складывать цифры одну с другой им вполне достаточно для жизни. Они в корне не правы. Чтобы преуспевать, нужно не просто считать, а считать быстро и всегда, чтобы точно определять, куда стоит вкладывать деньги, а куда — нет.

Приучите свой ум составлять простые схемы действий. Откажитесь от сложных, запутанных проектов. В них слишком много этапов, на каждом из которых может произойти нестыковка, заминка. А это для вас — еще большие затраты при уменьшающейся прибыли. Чем проще план, тем меньший капитал вам нужно будет вложить. А значит — тем больше вероятность успеха.

Начните ориентироваться в ценах. Если вы хотите иметь крупный капитал, вы должны знать, что сколько стоит, чтобы нигде не переплатить.

Сделайте свое мышление гибким. Не позволяйте стереотипам застаиваться в вашем уме. Приучите вашу голову выдавать все новые и новые идеи, ведь достичь действительно сказочного богатства можно только оригинальным путем.

Отправьте свои чувства в отпуск; В бизнесе нет места для сентиментальностей вроде "любимого дела". Есть только ваше предприятие, приносящее чистую прибыль или не приносящее таковой. Научитесь трезво оценивать ваш бизнес. Если он не дает дохода, его необходимо оставить, как бы вы его не обожали. И начать новый, более прибыльный.

Избавьтесь от ослиного упрямства. Никогда не упорствуйте, если видите, что это бесполезно. Лишние усилия с вашей стороны —

95

лишние траты, а значит — бесполезное уменьшение вашего благосостояния. Перестаньте идеализировать себя любимого. Быть может, вы действительно гениальны и умеете составить стопроцентно эффективный план, но окружающий вас мир не идеален. Он постоянно изменяется. Поэтому научитесь сомневаться в себе, критически оценивать свою опытность, возможности. Обязательно в своих проектах учитывайте возможную неудачу.

Как оценить эффективность и практичность вашей новой идеи? Все просто. Она должна:

- помогать реализации явных или скрытых желаний большого числа людей;
- быть простой;
- не включать в схему сделки посредников;
- быть новой, не иметь конкурентов в данном виде бизнеса;
- требовать не слишком большого вложения финансов;
- полностью и целиком находиться под вашим контролем;
- быть в рамках закона;
- не нарушать экологию в том месте, где вы хотите ее внедрить.

*Горбачев тогда был только первым секретарем Ставрополя.*

*Звонят ему как-то раз с птицефермы:*

*— Михаил Сергеевич, куры не несутся!*

*— Ничего страшного. Зеленую табличку ставьте перед каждой клеткой с курочкой, и все будет хорошо.*

*Позвонили снова:*

*— Не несутся, Михаил Сергеевич!*

*— Рисуйте на зеленом фоне белый треугольник по центру.*

*Опять звонок:*

*— Михаил Сергеевич, не несутся!*

*— Ставьте в центре треугольника красную точку. Звонок:*

*— Михаил Сергеевич, куры подошли!*

*— Жаль, а у меня еще столько идей! ГЛАВА 2 Видение перспективы*

## ГЛАВА 2. Видение перспективы

*Кто смотрит только на землю, не  
видит звезд.*

*Восточная пословица*

Скажите, когда вы в последний раз планировали свое будущее? Ставили перед собой цели: краткосрочные или протяженные во времени? Многие люди считают, что намечать цели бесполезно. Но на самом деле человек всегда должен знать, в каком направлении ему двигаться. Надо иметь возможность скорректировать свое движение. И вообще: у всех успешных и предприимчивых людей всегда есть определенные планы на будущее. Ведь это парадокс: мы подробно

96

планируем свой отпуск, но не способны распланировать собственную жизнь! Вспомните, как мы сверяем расписания поездов, заранее покупаем билеты, решаем какие достопримечательности мы

посетим, сколько часов будем купаться в море или проводить в горах... Но отпуск кончается и мы вступаем в ежедневный хаос жизни. И порой не знаем, что будем делать в следующие выходные. Это недопустимо!

*У известного академика Святослава Федорова всегда был план на год-два вперед. Без этого он жизни не мыслил. У него "мель огромной гроссбух, где все было расписано до последней подробности. Вот потому-то он и стал знаменитым врачом!*

Свято место пусто не бывает. Если вы сами не спланируете, чем вам, к примеру, заняться в следующую субботу, за вас это сделают другие. А разве хорошо, если посторонние навяжут вам свой сценарий жизни? Не стоит играть по чужим правилам! Вы лепите свое будущее, а оно изменяет вас.

Помните: всех людей можно поделить на две категории. Одни смотрят на окружающий мир, изучают его и стремятся к нему приспособиться. Другие прежде всего замечают, чего в этом мире не хватает. Произносят волшебный вопрос: "Почему бы и нет?" И создают что-то новое. Именно за ними — будущее!

Как давно вы заглядывали в свое будущее? Месяц назад, год, два... Вот поэтому у вас все идет не так, как хотелось бы. Нужно видеть, какое конкретно место вы будете занимать в определенный момент будущего. Вы должны не просто видеть цель, но всю лестницу, по которой вам придется взбираться к вершине успеха. Эта картина должна быть ясной и отчетливой, как хороший фотоснимок. Тогда у вас появится источник силы, изменяющей реальность.

Представьте себе, что вы автогонщик. У вас сложнейшая трасса, и необходимо ее пройти первым. Если вы не будете знать всей дороги, вы "навернетесь" на первом же препятствии. Чтобы выиграть, вы должны иметь четкое представление о том, где притормозить, где, наоборот, надо "прибавить газу". Согласитесь, без знания дороги автогонщику не обойтись. Почему же на трассе своей жизни вы так плохо ориентируетесь? Хотите разбиться, не преодолев и малой доли трудностей?

*Жили-были отец с дочерью. Семья с трудом сводила концы с концами. Когда девушка закончила институт, они поняли, что надо что-то менять. Каждый вечер теперь они с отцом садились за кухонным столом и строили планы: обсуждали свой будущий бизнес, изменяли стратегию, ссорились по каждому поводу. Родственники и знакомые посмеивались, думая, что все это — только "воздушные замки". Но вскоре отец с дочерью действительно организовали свою фирму. Первое время было очень трудно: влезали в долги, боролись с бандитами, прибыль получали маленькую. Но все это они перенесли благодаря хорошо составленному плану. Они видели, что у них*

97

*впереди, и стойко принимали все невзгоды. Сейчас маленькая семейная фирма стала одной из крупнейших инвестиционных строительных компаний.*

Вы должны иметь четкое представление о том, что вы будете делать в будущем и какова сложившаяся ситуация. Для ее анализа обычно используют два подхода: реалистический или визионерный. В первом случае, как правило, руководство к действию берется из опыта прошлого. Реалист использует видимые явления, факты, даты и величины, чтобы на основе логики выстроить свой вывод для будущего.

Человек творческий, ищущий ответа в будущем, обращается "внутрь", в глубину своего сознания. Он не ограничивается только разумом и логикой, но использует и фантазию, интуицию. Взгляд в будущее часто дает положительный результат. Но опыт показывает, что оба подхода в чистом виде не очень эффективны, хотя и направлены на то, чтобы в конце концов найти "правильное" решение. По отдельности они могут привести к весьма неприятным последствиям. Лучше сочетать оба варианта. Так можно не только учесть прошлый опыт, но и сделать новый план с "ягодкой", придать ему особый, необычный блеск. Не надо строить воздушные замки, но не стоит и полностью полагаться лишь на расчеты. Как говорил известный физик-теоретик: "Умение фантазировать порой важнее умения анализировать и размышлять".

Определите свое желаемое будущее, то есть то, чего вы больше всего хотите. Затем вы должны продумать возможное будущее, то, чего можно ожидать, если все пойдет как надо. И последняя ваша мыслительная операция — работа с катастрофическим будущим. Никогда не упускайте из вида, что не всегда дела идут так, как этого желаем мы. Ваша ситуация может резко ухудшиться, или может случиться какая-нибудь беда. На этот случай надо тоже продумать свое поведение, составить

мысленно алгоритм действий.

### **ИЗ ПРАКТИКИ ПОСТАНОВКИ ЦЕЛИ**

Рисовать свое будущее означает ставить перед собой цель. Но делать это надо правильно:

- Выберите одну четкую цель. Как это сделать? Составьте "меню" того, чего бы вам хотелось. Когда вы увидите на листке ваши желания, вы сможете четко определить, что вам больше по душе.

- Обязательно записывайте свои идеи. Они имеют свойство очень быстро, словно эфир, испаряться.

- Имейте четкое представление о результате своих действий в будущем. Можете нарисовать то, к чему вы стремитесь.

### **ЧТО МЕШАЕТ УВИДЕТЬ ЛЕСТНИЦУ УСПЕХА?**

Многие люди чувствуют, что на них словно давит что-то сверху.

98

Невозможно продумать свои планы даже на несколько дней вперед. В чем же проблема?

- Вы слишком много работаете. Срочно организуйте себе отпуск, выспитесь, займитесь каким-то делом, которое не требует интеллектуальных усилий.

- Вы потеряли веру в свои силы. Неприятные происшествия мешают вам видеть перспективу, заслоняют собой все хорошее, и вы перестаете верить, что у вас хоть что-нибудь получится.

Вам мешает взглянуть на будущее страх. Люди часто держатся всеми силами за свое жалкое состояние, лишь бы не столкнуться с трудностями.

### **КАК РАБОТАТЬ С МИШЕНЬЮ?**

На умении концентрироваться на цели строится японская стрельба из лука, так называемое "кюдо". Сами японцы считают, что кюдо это не просто техника поражения цели, а жизнь, особый способ мыслить. Для некоторых из них кюдо — путь к просветлению. Чему же учат в кюдо? Как в этом виде боевых искусств заставляют сконцентрироваться на цели? Приведу краткую схему:

- взять лук со стрелой в левую руку, повернуться лицом к цели, сконцентрироваться на ней, оценить расстояние, высоту, дуновение ветра, почувствовать свой центр тяжести;

- отрешиться от всех внешних звуков, побочных мыслей;

- встать так, чтобы цель и ноги оказались на одной линии, а расстояние между ступнями равнялось натяжению лука;

- глубоко вдохнуть, на выдохе мысленно послать все силы к желудку, низу живота, пальцам ног;

- не спешить, медленно провести взглядом по луку, тетиве;

- мысленно соприкоснуться с целью;

- выполнив натяжение, зафиксировать положение и сконцентрировать себя на цели;

- вообразить, что не стрела, а вы сами устремляетесь на нее;

- спустить тетиву.

Что лежит в основе кюдо? Концентрация внимания на цели, полное отрешение от внешних условий и мысленное устремление к мишени. Ведите себя так и в обычной жизни. Научившись "нацеливаться", вы четко будете знать, что вы должны делать, а что — нет.

## **ГЛАВА 3 Вопросы**

*Кто ты, куда идешь и перед кем в ответе?*

*Библейская мудрость* Как отмечают многие психологи,

вопросы — один из самых

верных способов растормозить разум. Когда человек отвечает на них, он тем самым приближается к решению проблемы, структурирует ее, ограничивает ее масштабы. Вопросы помогают понять сущность явлений. Как гласит народная мудрость: "Каков вопрос, таков и ответ". И если вы спросите себя: "Ну и что, что так никто раньше не делал? Почему бы мне самому не попробовать?", вы уже на шаг приблизитесь к решению "нерешаемой" проблемы. Оглянитесь вокруг. Разве двести лет назад кто-то мог представить себе самолет, бороздящий просторы неба? А в каменном веке, между прочим, даже стульев не было. Все это придумали и сделали люди. Такие же, как вы...

Вопросительные предложения отличаются удивительной творческой силой. Они заставляют мозг работать эффективно, отыскивая новые решения старых задач. Они словно живительная влага для нашего воображения. Не зря говорят; "Не бывает банальных вопросов, бывают банальные ответы". Главная задача — правильно сформулировать их. Остальное получится автоматически.

### **КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СВОИ ЖЕЛАНИЯ?**

Чтобы осознать, чего же вы на самом деле хотите, вам нужно добраться до самой глубины ваших желаний. Вы должны найти то место в своей душе, для которого достижение цели будет бальзамом. Как же это сделать? В этом поможет один очень простой вопрос: "Что мне это даст?" Если вы будете последовательно задавать его себе, вам удастся раскрыть истинную причину, почему вам хочется того, что хочется...

*Андрей мечтал получить полтора миллиона долларов. Зачем ему это надо было? Чтобы купить крупный супермаркет. Что ему это дало бы? Он разорил бы своих врагов Константина и Виктора. И что же это дало бы Андрею? Возможность отомстить за то, что они подняли на смех Андрея в его восемнадцатилетие. И что это дало бы? Помогло бы вернуть уважение к Андрею. А что же дальше? Андрей наконец-то смог бы высоко держать голову и чувствовать себя хорошо.*

Вы тоже можете задавать себе этот вопрос относительно любого результата, к которому вы стремитесь. Определив свою главную мишень, вы сможете сэкономить очень много сил и получить более удовлетворительный результат.

### **ПЯТЬ МАГИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ**

Когда журналистов учат писать информационные сообщения, им в первую очередь говорят о пяти вопросах. Если задать их себе и найти на них ответ, можно написать действительно стоящий материал. Обратите внимание на этот "джентльменский набор". Такие вопросы выявляют сущность. Они помогут вам выяснить, чего вы еще не понимаете, что вы чувствуете на самом деле, что вы упускаете из виду.

100

Сейчас умение задавать вопросы и отвечать на них играет большую роль в любых сферах деятельности. Организация связей с общественностью, например, всегда начинается именно с него. Специалисты-"пиаршики" стараются найти ответ на такие вопросы: "В чем источник проблемы? С работой какого подразделения связана данная проблема? Когда это явление становится проблемой? Кто вовлечен в решение этой проблемы? Каким образом они вовлечены в процесс решения этой проблемы?"

Иногда задавая себе вопросы, люди начинают осознавать, что терять им нечего. Но они все равно страшатся сложностей. Перестаньте добровольно делать из себя бедняка и осмелитесь спросить себя:

- Чего я хочу? (Когда мы ставим себе цель, нужно четко понять, чего мы хотим.)
- Где я этого хочу? (Где мы хотим делать деньги? В этой стране или другой? В этом бизнесе или где-то еще?)
- Когда мне это необходимо? (Чтобы добиться своей цели, мы должны очень четко указать время, когда это нужно сделать. Не через год, а через шесть месяцев. Не через всю жизнь, а через полтора года.)

• Как мне получить то, чего я хочу? (Этот вопрос подразумевает обдумывание механизма того, как вы будете делать себе состояние, но об этом подробнее ниже.)

• Почему? Зачем мне это надо? (Эти вопросы помогут вам понять, что вы получите; так вы осознаете, нужно ли вам вообще заниматься бизнесом.)

Этот набор магических вопросов поможет вам и в преодолении отдельных трудностей. Если вы хотите решить какую-то проблему, вам обязательно нужно уяснить ее суть, прежде чем приступить к действию. Спросите себя:

"Что это за проблема? Где она возникла? Когда и как она появилась? Почему возникли трудности? Зачем связываться с этими сложностями?" Если вы сумеете ответить на все эти вопросы, вы ясно увидите свои перспективы. Вам удастся структурировать ситуацию, а значит и решить, что делать дальше.

### **ВОЛШЕБСТВО ВОПРОСА "КАК?"**

Многие люди не могут решать свои проблемы. Они топчутся на одном месте, словно привязанные к неприятности. Почему им не удается выйти на "белую полосу" своей жизни? Все дело в том, что они заикнулись на мысли: почему у них не получается что-то сделать. Они не знают, как им действовать дальше, и поэтому никак не могут преодолеть барьер сложности. Единственное, что им может помочь, это вопрос: "Как сделать, чтобы все получилось?" Только когда вы загрузите сознание этой задачей, вы сможете решить проблему. Наше подсознание как лошадь, тянущая воз. Ей все равно, что она везет на

101

этом возу: камни или золото. Не загружайте ее камнями вопросов типа "в чем проблема?". Вы должны сформулировать вопрос со словом "как". Тогда вы нагрузите телегу своего сознания золотом.

#### **ВОПРОС НА ЗАСЫПКУ: "КАКАЯ ПРИЧИНА ТОГО, ЧТО...?"**

Еще один способ разобраться в самом себе — техника "бурения вопросами", разработанная нами. Все просто: задавайте себе последовательно вопрос: "Какая причина того, что...?"

*Попробуйте провести некий "внутренний диалог". Только будьте с собой честны!—Какая причина того, что я мало получаю?*

—У меня плохая работа. Мне мало платят.

—Какая причина того, что я работаю на такой работе?

—Я боюсь перемен. Ленюсь устроиться на другое место.

—Какая причина того, что я боюсь перемен?

—Я боюсь, что не найду другую работу.

—Какая причина того, что я этого боюсь?

—Я считаю себя малоценным работником, недостаточно квалифицированным специалистом.

—Какая причина того, что я считаю себя плохим работником?

—Я не уверен в себе. У меня мало знаний.

—Какая причина того, что у меня мало знаний?

—Опыта недостаточно...

И так далее. Копайтесь в себе, пока не отыщите истинную причину проблемы, которая мешает вам двигаться вперед. Как правило, это или лень, или боязнь нового, или неверие в себя. Помните, о чем сказано в первой части этой книги. Накачайте себя уверенностью и действуйте! Подробнее о том, как преодолеть хроническую неуверенность в себе, рассказывается в моих книгах "Заяц, стань тигром!" и "Выиграй у судьбы в рулетку".

### **ДУМАЙТЕ!**

Вопросы позволяют нам найти как можно больше альтернатив, вариантов решения проблемы. Чем шире выбор — тем больше вероятность выбора стопроцентно верного решения! Помните: нет бизнеса без альтернативных вопросов. Если вы отпустите свою фантазию на волю, то каждый раз,

обновляя только что родившуюся мысль, вы получите что-то совершенно из ряда вон выходящее. То, что никто другой до вас не придумывал. И чем больше альтернативных идей вы сгенерируете, тем больше шансов отыскать оригинальный выход у вас будет.

При поиске альтернативных вариантов происходит следующее:

- одна из множества идей может оказаться решением вашей проблемы;
- альтернативная идея может сыграть роль более удобной

102

стартовой площадки, нежели исходная;

• одна из альтернатив может оказаться совершенно новой идеей — настоящим прорывом в будущее, не имеющим ничего общего с вашей проблемой.

Думать, думать и еще раз думать! В середине двадцатого столетия американцы верили, что преуспевает тот, кто постоянно мыслит. Лозунг "Thinking!" ("Думать!") висел в США чуть ли не в туалетах... Быть может, американцы не зря были так зациклены на этом глаголе?

### **КАК ГЕНЕРИРОВАТЬ НОВЫЕ ИДЕИ?**

Западные психологи составили список вопросов, с помощью которых можно заставить свое воображение работать. Чтобы начать мыслить плодотворно, нужно постоянно спрашивать себя следующим образом:

- Заменить?
- Комбинировать?
- Адаптировать?
- Модифицировать? Увеличить?
- Предложить другое применение?
- Устранить или уменьшить?
- Поменять на противоположное?

Но прежде вам необходимо выделить задачу или проблему, которую вы хотите обдумать. И только после этого вы можете на каждом этапе поиска правильного решения "простукивать" проблему вопросами и смотреть: а вдруг в ней есть "пустоты", которые помогут выйти из тупика.

Рэй Крок переменял за свою жизнь много занятий. В конце концов он решил торговать мультимиксерами — маленькими бытовыми приборами, мгновенно делающими молочные коктейли. Первый заказ сделали Дик и Морис Макдональдсы. Вскоре Крок и Макдональдсы образовали товарищество.

В совместном бизнесе Рэя и Макдональдсов возникали различные трудности. Но Крок, задавая себе вопросы, научился правильно ставить перед собой задачи и использовать информацию, имеющуюся в его распоряжении.

• Макдональдсы показали себя не очень активными партнерами. Рэй Крок задал себе вопрос "заменить?" и понял, что нужно найти другого партнера. Рэй решил выкупить дело.

• Рэю Кроку не хватало идей для трго, чтобы развивать новый принцип общественного питания. Он стал спрашивать себя: "А что, если чужие идеи адаптировать?" Так он и поступил, позаимствовав у Макдональдсов их идею торговать гамбургерами и жареным картофелем в бумажных пакетиках.

• Проблему расширения меню Рэй Крок решил, задав себе вопрос "увеличить?". Так появились большие гамбургеры: "Бит-Мак", "Эгг-

Макмаффин", "Филе-о-фиш" и "Чикен-Макнаггетс".

• Крок хотел сделать свое заведение особенным. Мысль "Не реорганизовать ли?" подтолкнула его изменить архитектуру и дизайн кафе. Используя красно-белый шаблон, Рэй сначала ввел сидячие места, а потом начал создавать автомобильные кафе.

Используя метод задавания вопросов, вы можете взять что-либо и каким-то образом преобразовать. Затем снова проделать то же самое. И так до тех пор, пока не родится оригинальная, самостоятельная идея, которая обязательно принесет вам успех.

## ГЛАВА 4. Рациональное мышление в бизнесе

*Не подумавши, ничего не начинай.*

*Русская пословица*

Рациональное мышление — краеугольный камень любого бизнеса. Предприниматель должен думать четко, быстро. Каким же образом можно сделать свой бизнес успешным и доходным, работая головой?

**Придумайте новое.** Новый прибор, новую принцип, новое направление — гарантируют доходы. Самое важное: ваша идея должна быть действительно оригинальной и не иметь конкурентов.

**Используйте "технику коктейля".** Попробуйте взять ингредиенты, которые были придуманы до вас, и... смешать в необычных сочетаниях. Соедините, казалось бы, несоединимое. И собирайте прибыль.

Тай-бо—это тайский бокс с элементами карате. Но... под музыку. Изобретатель тай-бо задумался о том, какие доходы приносит шейпинг, аэробика и прочие "упражнения под музыку". И решил соединить музыку и приемы борьбы. Теперь люди с удовольствием выделывают под звуки из орущих колонок определенные телодвижения. Как всякая новинка, тай-бо мгновенно вошло в моду.

**Попробуйте старое в новой области.** Знаете ли вы, что "Виагра" изначально должна была применяться для медицинских целей, весьма далеких от помощи импотентам? А что получилось в результате? Миллионные прибыли! Аминазин, который сейчас широко применяется в психиатрии, сначала использовали лишь анестезиологи. Не бойтесь экспериментировать!

*Что нужно для того, чтобы радиоприемники продавались? Чтобы по ним было что слушать! Смешно сказать, но эта нехитрая мысль пришла в голову одному-единственному из жителей планеты — российскому эмигранту, оператору компании "Дженерал Электрик" Давиду Сарноффу. А как еще увеличить продажи — до заоблачных высот? "Добавить к голосу картинку"! Цитата дословна — этими словами предварил начало телевизионной эры человек, известный в мире как "отец телерадиовещания".*

104

*Так началась новая эпоха в человеческой истории — телевизионная. У истоков ее стоит бизнесмен, одним из первых в мире разглядевший коммерческие возможности новых технологий. Зворыкина же, изобретателя телевизора, подвело отсутствие деловой хватки и научной дальновидности — качеств, коими Сарнофф владел в избытке.*

*Как начался взлет Сарноффа и его идей? Во всем "виновата" величайшая катастрофа XX века — гибель "Титаника".*

*Сияющим утром 15 апреля 1912 года он, как всегда, отправился на свое рабочее место, расположенное на крыше одного из крупнейших нью-йоркских универмагов. Именно там, первым в мире, он поймал сигналы SOS с тонущего судна и следующие 72 часа не отходил от аппарата, задолго до появления CNN создав прецедент круглосуточного информационного вещания.*

**Расширяйте рынки.** Ваша продукция предназначена только для взрослых? Но быть может, небольшие изменения позволят продавать ее и детям? Вы изготавливаете лишь товары для мужчин? А как их можно адаптировать для продажи женщинам?

**Улучшайте качество.** Это не просто. Но всегда окупается и поднимает вас в глазах потребителя.

**Меняйте дизайн.** Все в мире крутится вокруг дизайна. Улучшать его, вносить оригинальные элементы — жизненная необходимость. Достаточно вспомнить, как из кожи вон лезут производители автомобилей, чтобы сделать свою продукцию еще приятней на вид.

*Сделайте товар дешевле. Хорошее качество плюс низкая цена — ключ к успеху.*

Продумывайте три варианта. Каждую идею следует сначала сформулировать, затем просчитать и после — переходить к ее воплощению. Но перед этим мысленно нарисуйте перед собой три перспективы, к которым могут привести ваши действия: успех, провал и нейтральный вариант (получить прибыль удастся, но она будет ничтожна). Детально просчитайте каждую из альтернатив. Просто положите перед собой лист бумаги и распишите все "за" и "против".

*Известная парфюмерная фирма "Гучи" понесла серьезные убытки именно из-за того, что ее менеджеры позабыли заглянуть в будущее. Решив расширить рынки, фирма снизила цены на свою продукцию. До этого духи от "Гучи" стоили безумных денег...*

*В результате, от фирмы отвернулась... большая часть постоянных клиентов. Ведь теперь ее духи стали доступны "простым смертным", а не только очень богатым людям. Пришлось фирме вернуться к старой ценовой политике.*

## ГЛАВА 5. Иррациональное мышление в бизнесе

*Вы должны думать о деньгах день и ночь. Деньги должны вам сниться, как мне, например.*

*Аристотель Онассис*

Считаете, что иррациональное мышление предпринимателю ник чему? По-вашему, бизнесмен никогда не должен отступать от строгой логики? Неверно! Ведь кроме сознания у нас существует и подсознание. Тот, кто хочет разбогатеть, должен "находиться под напряжением" двадцать четыре часа в сутки. Каждую секунду использовать для решения имеющихся проблем. И тут иррациональный способ мыслить окажет неоценимую услугу.

**Думайте постоянно.** Глядя на окружающие предметы, постоянно размышляйте о том... как применить их в своем бизнесе. Кактус на подоконнике, слоган в рекламном ролике, пейзаж за окном — все это может послужить предметом для размышления. Так вы заставите свой мозг работать на поиск новых идей.

**Ищите ассоциации.** Надоело просто так вертеть в уме окружающие предметы? Попробуйте их... скомбинировать. Кактус плюс слоган, пейзаж плюс рекламный ролик, телевизор плюс окно. Что получается? Играйте в эту головоломку, в калейдоскоп ассоциаций, пока вам в голову не придет какая-нибудь ценная идея.

Гадайте! Да-да, различные гадательные системы могут реально помочь в бизнесе: от замусоленных бабушкиных карт до рун и сложной системы карт Таро. И в этом нет никакой мистики! Таинственные символы, за каждым из которых скрыто фиксированное значение, позволяют нам уйти от привычных представлений. Они открывают ворота для ассоциаций и фантазий. Ведь у каждого из нас есть масса замечательных идей. Просто нужен своеобразный "экран", на который эти идеи можно было бы "спроецировать". Таро и руны — это окно в наше подсознание.

Гадание полезно использовать для рассмотрения конкретной ситуации. Ведь осмысливая ее логически, мы автоматически выделяем самое главное, упуская массу второстепенных деталей. Но в процессе раскладывания карт наше внимание сосредоточивается именно на второстепенном. А ведь в иных случаях именно в деталях и кроется разгадка. И, покинув прокрустово ложе стандартного мышления, мы можем легко ее найти.

*Мой хороший знакомый, известный адвокат, нередко использует гадание на Таро, прежде чем взяться за очередное дело. Он говорит, что это помогает ему разглядеть невидимые ранее нюансы вопроса и обратить внимание на, казалось бы, незначимые мелочи. Очень часто это позволяет ему в*

дальнейшем подстраховаться от ряда неприятностей.

106

Кстати, подробнее о методах иррационального и рационального мышления написано в таких моих книгах, как "Умейте мыслить гениально" и "Заяц, стань тигром!".

## ГЛАВА 6. Тайм-менеджмент

*Того, кто опаздывает, наказывает жизнь.*

*Народная мудрость*

Единственное сокровище, которое судьба дарит каждому человеку с самого рождения, — время. Постепенно этот клад истощается, мы его тратим на свою жизнь, делая это по-разному. Кто-то умудряется на золотые монеты времени купить богатство и славу. Кто-то тратит их попусту, а когда на дне сундука остается небольшая кучка драгоценных монет, горько сожалеет о своей глупой расточительности.

Представьте себе, что вы оказались в пустыне. У вас мало воды, но ее хватит чтобы успешно завершить переход. Если вы будете без необходимости использовать живительную влагу, у вас вскоре не останется ни капли воды, и вы умрете от жажды, так и не достигнув спасительного оазиса. Время— это та же самая вода в пустыне жизни. Время необратимо. Его нельзя накопить, потому что оно все равно "испаряется", не считаясь с нашей волей. Время нельзя умножить, как нельзя воду в пустыне заставить увеличиться в объеме. Время проходит безвозвратно. Каждому человеку дано ровно столько невозвратимых мгновений, сколько необходимо, чтобы суметь достичь успеха. Никогда не бывает просто нехватки времени по причине его недостаточного количества. Вся проблема в вас самих. Это вы виноваты в том, что вам постоянно недостает нескольких минут, часов, дней... Времени может не хватать только в том случае, если не уметь использовать его правильно, рационально. Учитесь управлять своим временем, или оно само станет управлять вами!

### КАК ПРАВИЛЬНО РАСПРЕДЕЛЯТЬ ВРЕМЯ?

Существует множество методик эффективного использования времени. Однако прежде чем начать их изучать и применять на практике, вы должны навести порядок в своих мыслях. Часто люди бессмысленно растрачивают драгоценные минуты и часы просто потому, что не имеют ясного представления о том, как они проводят время. Взгляните на свой распорядок дня со стороны. Определите, на что уходит ваше время. Будьте честны с собой. Конечно, в первое мгновение неприятно обнаружить, что большая часть дня тратится впустую. Но это только подтолкнет вас в будущем бережнее относиться к своему времени. К тому же, вы ясно увидите, как улучшить свой стиль работы.

107

После анализа распределения времени начните планировать. Именно составление плана в огромной степени организует правильное использование каждой минуты. Запомните: потратив утром несколько минут на составление распорядка дня, вы освобождаете себе несколько часов вечером. Планирование дает представление о наиболее предпочтительном распределении времени и наиболее целесообразной очередности дел. Существует правило, подтвержденное опытом: кто регулярно в течение десяти минут подготавливает свой рабочий день, тот сможет ежедневно экономить два часа, а также вернее и лучше справиться с важными делами.

Как правильно планировать? Первое, что вы должны сделать, — распределить все свои цели и задачи на три группы:

- долгосрочные (стратегические), для их достижения нужно выполнить несколько промежуточных задач;
- среднесрочные (тактические), с задачами этой группы необходимо справиться в ближайшее время, но они пока "терпят";

• текущие краткосрочные (оперативные), о сути этих целей говорит само их название.

В первый раз будет довольно сложно четко разделить задачи по группам. Но впоследствии вы научитесь не только расставлять свои цели по приоритетности, но и подразделять их на затяжные и краткие, находить более рациональные решения задач, связанных с личными контактами (например, решать некоторые вопросы не лично, а по телефону, с помощью электронной почты).

Когда вы разберетесь со всей массой своих дел, приступайте к обдумыванию завтрашнего дня. Эта ступень в планировании — самая важная. Грамотное составление распорядка дня позволяет продвинуться к выполнению не только среднесрочных, но и долгосрочных задач. К тому же оно благотворно действует на психику человека. Имея перед глазами четкий план, он чувствует себя более уверенным и спокойным. Пропадает паника перед массой несделанных дел. Человек меньше отвлекается на посторонние раздражители. Начинает работать подсознание. Во время обеденного перерыва, сна, по пути домой вызревает наиболее выгодное решение задач.

### КАК СОСТАВИТЬ ДНЕВНОЙ ПЛАН?

По методу "Альпа", получившему сейчас огромное распространение, составление дневного плана включает три стадии.

**Стадия первая:** составьте список заданий, определите, что вы хотите или должны сделать на следующий день. В этот список могут входить:

- задачи из недельного плана;
- невыполненные накануне дела;
- добавившиеся дела;

108

- периодически возникающие задачи;
- дела, сроки выполнения которых уже выходят.

Здесь необходимо отметить следующее. Не всегда получается выполнить за день все запланированное. Например, могут сорваться переговоры, не состоится какое-то мероприятие. Несделанные вами накануне дела обязательно перенесите на следующий день. Если же дело переносится уже неоднократно, то вы должны либо поставить его на первое место в очереди выполнения, либо вообще отказаться от него.

**Стадия вторая:** оцените длительность выполнения каждой запланированной задачи. Проставьте напротив каждой цели время, необходимое для ее достижения. Подсчитайте общее время. Возможно, что вначале вам трудно будет точно определить, сколько нужно времени, чтобы выполнить все запланированное. Но вскоре у вас появится "чутье" на длительность действий, и вы сможете довольно точно оценивать, сколько займет то или иное дело. Кстати, устанавливая временные сроки, вы тем самым подсознательно заставляете себя работать более сосредоточенно.

**Стадия третья:** откорректируйте план. Как правило, в течение дня возникает масса неотложных, срочных дел. Они "съедают" много времени и могут разрушить все ваши построения. Чтобы этого не случилось, оставляйте приблизительно 40 % времени в резерве, ничего не планируя на эти часы. Если же запланированные дела должны забрать больше 60 % всего вашего времени, обязательно либо перенесите часть на другой день, либо вообще вычеркните что-то из плана. Как определить "лишние" задачи? Расположите все дела по приоритетам. Так вы выявите маловажные цели. Именно они — главные претенденты на вычеркивание из плана. Но не спешите принимать радикальные решения. Подумайте, быть может, какие-то из незначительных задач можно перепоручить (делегировать) кому-то еще или сократить время их выполнения.

Не стесняйтесь перепоручать "мелкие" дела другим. Лучше объяснить за несколько минут, что нужно сделать, чем истратить целый час на самостоятельное выполнение задачи. Ставьте в верхние строки плана самые важные дела и приступайте в первую очередь к выполнению именно их, как бы это не было неинтересно и трудно. Закон Парето гласит: 80 % времени, затраченного на второстепенные дела, дают 20 % итогового результата, 20 % времени, затраченного на немногие важные дела, дают 80 % итогового результата.

Для особо ленивых существует еще одна методика, которая позволяет легко планировать свои

дела, особо при этом не напрягаясь. Это — "способ решетки". Возьмите лист бумаги и распишите все, что вам надо сделать. Итак, самое большое внимание следует уделить делам срочным и важным. Это — все те действия, которые ведут вас к деньгам и успеху: контракты, встречи с партнерами, выгодные

109

инвестиции. Дела несрочные, но важные, через неделю-другую перейдут в разряд важных и срочных, так что и о них забывать не стоит. Дела неважные, но срочные, можно порекомендовать кому-то другому. А что касается дел неважных и несрочных, от них лучше вообще отказаться. Дача и каток — это хорошо, но заработать деньги вам это не поможет. Отдыхать будете, заработав первый миллион!

## ГЛАВА 7. Оценка успехов и результатов

*Улучшения вносятся в то, что мы подвергаем оценке.*

*Питер Ф. Друкер*

Важно отслеживать не только "жесткие" результаты (цифры, доллары), но и "пластичные" результаты (ваше душевное и физическое состояние), потому что все мы — живые люди. Любой из нас имеет право на эмоциональное переживание.

Оценка результатов нужна во всех сферах нашей жизни — и в бизнесе, и в кругу семьи. Чтобы быть здоровыми и успешными, мы должны получать обратную связь от:

- тела — в отношении нашего физического здоровья;
- чувств — о нашей умственной / эмоциональной форме;
- отношений — насколько хорошо мы общаемся и относимся друг к другу;

• организации — как она функционирует и достигает ли она результатов.

В отслеживании результатов есть три преимущества:

- Оно показывает положение дел в данный момент (в отличие от того, каким оно было ранее и каким мы бы хотели его видеть).
- Оно показывает, движемся ли мы в направлении цели.
- Оно позволяет нам по ходу дела вносить изменения.

### КАК ОЦЕНИТЬ УСПЕХ?

Сложно дать определение успеху. Некоторые видят его в достижении цели, некоторые — в получении удовольствия от пути. Оценка зависит от результата, к которому вы стремитесь. Так чего конкретно вы хотите?

Успех — понятие очень личное. Для кого-то оно может означать деньги, власть, славу. Для других — победу на соревновании. Помощь малоимущим. Или создание нового способа борьбы с раком.

Идея успеха возвращает нас к первому из пяти шагов, к лидерству — "познанию себя". Только осознание того, что имеет для вас значимость, можно понять, были ли вы успешны в достижении целей.

В нашем обществе многие полагают, что успех приходит с деньгами или властью. Это не так!

На деле успех происходит из самореализации. Из позитивного,

110

творческого, оптимистического взгляда на мир. Из наполнения, а не обеднения жизни других людей. Существуют некие ценности, приносящие самореализацию, однако каждому из нас предстоит найти свои собственные.

### ЧТО МЕШАЕТ ДОСТИЖЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТОВ?

**Боязнь мечтать.** Мысли вроде: "На самом деле я не могу этого сделать" или "Раньше это не работало".

Если люди говорят, что что-то не может быть сделано, скажите себе, что просто верный путь еще не был найден, и продолжайте пытаться.

**Дискомфорт при взгляде на результаты.** Бойтесь увидеть ошибки? Бойтесь потерпеть неудачу? Помните, что когда мы сталкиваемся с "неудачей", мы можем многому научиться.

**Отсутствие приоритетной цели.** Жаль говорить об этом, но, если вы не достигли цели, она не имела для вас первостепенной важности. Верно определяйте приоритеты в своей жизни.

**Концентрация внимания только на проблемах и препятствиях.** Вместо того чтобы принимать идею существования проблемы или препятствия, посмотрите, есть ли возможность обойти их.

**Выбор чьей-то чужой цели, а не своей собственной.** Окружающие вас люди могут быть не правы. Выясните, какие действия позволят самореализоваться именно вам.

**Нежелание обращаться за помощью.** Возможно, причиной тому ваша гордость, растерянность или боязнь быть отвергнутым. Если вы хотите сдерживать свое продвижение вперед — продолжайте в том же духе.

А лучше — рискните все же попросить о помощи. Начните с малого. Выберите кого-нибудь дружелюбного. Подбодрите себя. Попробуйте. Затем повторите еще и еще раз, пока не исчезнет страх.

**Давление и стресс.** Давайте себе больше времени на выполнение работы. Дайте себе больше простора, чтобы двигаться, дышать, совершать ошибки. Попробуйте делать это и когда устанавливаете сроки для других.

## ГЛАВА 8. Учиться — всегда кстати!

*Все наши беды — от недостатка информации.*

*Цитата из спектакля "Затюканный апостол"*

Мы живём в эпоху скоростей: и в прямом, и в переносном смысле. Все вокруг меняется с головокружительной быстротой. Тот, кто хочет преуспеть, должен привыкнуть к мысли, что меняться нужно и ему самому. Порой приходится десятки раз менять работу,

111

пересматривать свое отношение к бизнесу. И все это — в условиях жесточайшей конкурентной борьбы. Да-да! В этом — главное противоречие современной жизни. Вовсю пропагандируются идеи мира, любви и красоты. Но в мире политики, спорта и финансов как никогда прежде властвует закон выживания сильнейшего.

Однако у вас есть верное оружие: образование и способность учиться в дальнейшем, навык работы с новой информацией. Само по себе "высшее" немногого стоит. Можно в совершенстве овладеть менеджментом, экономикой или юриспруденцией. Но тому, в ком не развита индивидуальная предпринимательская жилка, все равно в бизнесе ничего не светит. И напротив, люди, которые никогда не учились в высших учебных заведениях, порой достигают головокружительных успехов: вспомним хотя бы Форда и Рокфеллера. Да и в России миллионер, за плечами которого лишь средняя школа, — не такое уж редкое явление. Почему?

Важно не образование как таковое, а способность к обучению. Умение схватывать новое и немедленно применять этот навык на практике. Жизнь — лучший учитель. И обучение в "школе проб и ошибок", "тумаков и разорении" проходит намного быстрее и эффективнее, чем в любой элитной академии.

У кого учиться? Да у кого угодно! Дурака и десять мудрецов не выучат. А умный человек и от идиота урок получит. Используйте универсальные законы жизни. Попробуйте идеи и принципы из одного поля деятельности перенести на другое, в ваш бизнес. И результаты удивят вас! Что такое "маркетинговые войны"? Концепции военных действий, перенесенные в маркетинг. Что такое "психологическое айкидо (карате)"? Идеи восточных единоборств, перенесенные в психологию. Продолжите этот список самостоятельно...

Президент Франции Жак Ширак однажды сказал в своем пожелании молодым людям во Франции и в России, что наш мир постоянно меняется. И что молодежь должна постоянно учиться, чтобы не отстать от времени и реализовать себя наиболее полно.

Кого называли безграмотными в XX веке? Людей, которые не умели писать, читать. В XXI веке такое понимание безграмотности уже не берется в расчет. Сейчас неуч — это человек, который не умеет

работать с новой информацией. Жизнь в наши дни очень динамична. С увеличивающейся в геометрической прогрессии скоростью появляются все новые и новые явления, которые необходимо изучать и знать, чтобы не оказаться на обочине. Повторюсь еще раз: тот, кто не приспосабливается к новому, не вливается в него, стопроцентно проигрывает в конкурентной борьбе, каким бы делом он не занимался: спортом, искусством, бизнесом, военным делом, вооружением...

В США на учебу, курсы Повышения квалификации, обучающие семинары по психологии тратится несколько десятков миллиардов долларов в год. Казалось бы, зачем доучиваться? Ведь у большинства

112

переучивающихся есть уже высшее образование юриста, экономиста... В Австрии каждая уважающая себя фирма выделяет очень большие средства на переобразование своих сотрудников. Все работники отсылаются на специальные тренинга: плохо работающие учатся работать, хорошо работающие — еще лучше работать. Те же, кто показывает себя на работе отлично, могут уехать получать дополнительное образование в другой стране.

Зачем же тратить деньги, когда ты имеешь заветную "корочку"? Дело в том, что это заставляет делать сама жизнь. Новые требования, новые возможности — все это не позволяет останавливаться на достигнутом. Прибавляются растущие с каждым днем аппетиты. Люди ищут новую работу, потому что доходы от старой их уже не удовлетворяют. Бывает, что в поисках действительно прибыльного места человек меняет вид деятельности каждые пять-шесть лет. Для того же, чтобы устроиться на новую работу, надо стать в ней профессионалом, то есть получить специальное образование, и очень быстро.

Многие руководители крупных организаций считают, что один из главных критериев приема на работу — это обучаемость. Лучше взять парня или девушку даже не всегда с высшим образованием, потому что их всему можно легко научить. Сложности возникают, если принимаешь на работу человека с двумя высшими образованиями. Часто таким людям уже по 40-50 лет и они навеки замкнулись в рамках своих предубеждений. Подобного "спеца" очень трудно переучить, заставить делать то, что нужно.

А ведь самое важное в наше время: научиться учиться. Выигрывает не тот, кто за годы школ и университетов набил себе голову всякой всячиной. Успех приходит к тому, кто умеет быстро схватывать информацию, перерабатывать ее и затем эффективно использовать на практике.

Умные предприниматели практически всегда учатся. Казалось бы, у них уже есть свой бизнес, почему бы им не нанять высококвалифицированных помощников — юристов, адвокатов, экономистов, и не тратить время на свое обучение? Просто человек, стремящийся к крупным деньгам, понимает, что, не учась, он становится все менее способным зарабатывать деньги, ориентироваться в меняющейся обстановке. Образование — самое мощное оружие в конкурентной борьбе. Более "умудренные" соперники имеют больше возможностей выиграть и могут просто затоптать того, кто не обладает таким же объемом информации. К тому же, надеяться на других людей деловой человек не может. Имея в руках большие деньги, он на 100 % уверен только в себе. Вот и идут солидные мужи в юридические институты и экономические академии за действительно хорошим образованием.

*Мой приятель рассказывал, что в одном из министерств у него*

ИЗ

*есть знакомые: начальник отдела, начальник управления и заместитель министра. Как-то раз он принес им по экземпляру своей новой книги. Начальник отдела сказал, что когда-нибудь потом обязательно ее посмотрит. Начальник управления положил ее рядом с собой, обещая прочитать в ближайшее время. Заместитель министра тут же ее пролистал. Сразу стало ясно, почему он занял такую должность. Он тут же работает с информацией: собирает то, что ему нужно, отсекает то, что не нужно, вычленяет пункты, с которыми он готов поспорить.*

Человек может учиться на своих ошибках. А еще он может найти себе хороших наставников, советников, юристов. Но практика показывает, что учиться нужно у тех, кто в твоём деле добился

большого успеха, чем ты, хотя бы раз в десять. Если вы имеете 100 тысяч долларов, найдите себе учителя, у которого миллион долларов. Он всегда даст дельный совет.

В мире, где правят знания, следует изменить само определение образования и профессиональной подготовки. Мы привыкли верить, что надо принять сверхдозу знаний до 25 лет. Эта вера базируется на предположении, что, "кольнувшись" в раннем возрасте, мы сможем следующие лет 40 прожить под этим "кайфом", а после мы уже никому не будем нужны. В результате такого подхода большинство людей даже не предполагали, что можно учиться в течение всей жизни. Образование было общим и одинаковым для всех, а не индивидуальным и узкоспециализированным. Упускали тот факт, что образование — это не заполнение головы голыми фактами. Образование — это эмоции и душа. Образование должно быть персональным.

Между прочим, у большинства людей в течение их карьеры бывает до семи мест трудоустройства. То, что они ищут,—это работа, которая является инвестицией в их карьерный и профессиональный рост.

Существуют и специфические учебные заведения. Так, например, корпоративные университеты—это не чисто американское изобретение. Обучение "от корпорации" все больше завоевывает признание в мире. Перемены в требованиях к образованию приводят и к переменам в образовательных учреждениях. Широко известны курсы МБА. Но они вовсе не дают гарантию обогащения. Всех проблем одними курсами не решить. И далеко не каждый их выпускник становится талантливым менеджером или успешным предпринимателем. Но при этом можно сказать, что эти курсы используют возможности современного образования на сто процентов. Парадокс? Ничуть! Просто время летит вперед с такой скоростью, что никакой образовательной системе за ним не поспеть. Приходится учиться непосредственно на практике. Без стандартного метода "проб и ошибок" — не обойтись. Невозможно научиться

114

бизнесу по книжкам, как невозможно по инструкции обучиться плавать или ездить на велосипеде. Нам необходимо учиться "в процессе", прямо на рабочем месте. А работа, в свою очередь, должна превратиться в учебный класс для наших извилин. Образование и собственное развитие — это не только чтение "очередной книги" и прослушивание "очередной лекции", но и улучшение собственного бизнеса и работы. Нет больше разницы между учебой, работой и жизнью. Это один неразрывный процесс.

### **ПУСТЬ ЖИЗНЬ ВАС ТОЖЕ УЧИТ!**

Никогда не упускайте случая чему-либо научиться. Наблюдайте за окружающей вас действительностью, сопоставляйте и делайте выводы. Вся жизнь строится по одним и тем же принципам, только в каждой отрасли эти принципы немного видоизменяются. Ваша задача —увидеть "схемы" и применить их в своем бизнесе. Если вы читаете журнал, обязательно посмотрите, что можно оттуда для себя извлечь полезного. Делайте то же самое с книгами, фильмами, радио.

*Хорошие примеры может дать спорт. Очень многие его виды (виндсерфинг, различные виды борьбы) строятся на принципе удержания равновесия. Смело перекладывайте его и на свое дело. Никогда не перегибайте палку. Контролируйте свой центр тяжести, чтобы "не завалиться".*

*В художественной гимнастике одно из важнейших правил — качественно разогреться, иначе можно растянуть мышцы, порвать связки. Прежде чем заняться крупным бизнесом, обязательно подготовьте "почву". Никогда не беритесь за дело с наскока. Так ничего не получится: вы и деньги, и силы потратите зря.*

### **КАК НАУЧИТЬСЯ УЧИТЬСЯ ЭФФЕКТИВНО?**

Очень многих бизнесменов погубило "всезнайство". Считая, что им нечему учиться, они теряли свой бизнес. Только тот, кто постоянно получает новую информацию, может рассчитывать на успех.

*В одной квартире на серванте стояла свинья-копилка. Каждый день хозяин подходил туда и бросал в нее деньги. И с каждой новой монетой свинья наполнялась все больше амбициозностью и самоуверенностью. И в конце концов она начала учить других. Свинья обращалась к шкафу, стульям, вазам: "Вот я живу правильно, учитесь!" Шли дни, недели, а хозяин продолжал бросать деньги. Свинья все больше раздувалась и продолжала поучать других: "Видите, какая я! -А вы жить не умеете!" Когда хозяин наполнил ее доверху, она от гордости вообще перестала общаться с*

*окружающими предметами, лишь смотрела на всех презрительным взглядом: "Ктоя, а кто вы?!"  
Но однажды вечером пришел хозяин, разбил свинью-копилку кочергой и вытащил деньги...*

115

Часто бывает так, что человек тратит годы на получение образования, а в конце концов выходит из института, университета, академии таким же малообразованным, как и при поступлении в него. В чем проблема? В неумении учиться. Нам все твердят, что образование — это хорошо. Но никто не рассказывает о том, как правильно получить его.

*Тибетские ламы рассказывают такую притчу о трех кувшинах. Есть три кувшина: один из них дырявый, другой—полный, а третий — вообще перевернутый.*

*В дырявый льешь, льешь, а оттуда все выливается. То есть существует категория людей, которым в одно ухо влетает, а из другого вылетает.*

*Второй кувшин полный, в него сколько не вливаешь, уже больше не вольешь. Есть люди, которым сколько "воды не лей", все равно они уже ничего не способны воспринять, потому что они "и так все знают".*

*Третий кувшин—перевернутый. В этом случае человек просто не воспринимает информацию. До него нельзя достучаться.*

Так не уподобляйтесь же перевернутому кувшину. Начните учиться прямо сейчас! Начнем с одного из важных условий усвоения информации — внимательности. Порой человек, наделенный от природы удивительным умом, не понимает простейших вещей. Все потому, что он не может сконцентрироваться на изучаемом предмете. Тот же, у кого объем внимания больше, осознает большинство предметов, попадающих в поле его зрения. Он замечает не только то, что представляет в данный момент главный интерес, но и некоторые побочные предметы и явления, их особенности.

Существует множество методик развития внимательности и наблюдательности. Одну из них описал психолог, профессор К. К. Платонов. По этой методике необходимо сделать два набора квадратных карточек. Каждая карточка должна быть расчерчена на мелкие квадраты. В деления одной "колоды" в произвольном порядке ставятся точки. На каждой карточке можно "застолбить" любое количество квадратиков. После этого надо положить размеченную "колоду" вверх "рубашкой". Беря по одной карточке, тренирующийся запоминает количество и месторасположение на ней точек. Затем он отмечает их на карточке из другой, чистой "колоды". Результаты оцениваются по общему количеству точек, правильно воспроизведенных при использовании всего набора карточек.

### **НАУЧИТЕСЬ ПРАВИЛЬНО ЧИТАТЬ!**

Если вы собираетесь серьезно заниматься не только своим образованием, но и бизнесом, вам нужно научиться читать. Вы, наверное, сейчас подумали: "Что, я не знаю алфавита? Я отлично умею читать! Вот здесь-то меня нечему учить!" Вот вы и ошибаетесь.

116

Признайтесь, ведь не раз получалось так, что прочитанная вами статья неожиданно куда-то "выветривалась" из головы, и вы не могли вспомнить, о чем же в ней шла речь. Догадываетесь, почему так происходило? Да все потому, что вы не научились читать.

Сделать так, чтобы ваш мозг глубже воспринимал прочитанное, несложно. Просто не надо спешить и нельзя пропускать ни одной стадии прочтения. Сначала вы должны сориентироваться в тексте. Бегло просмотрите заголовки, фразы, выделенные курсивом или жирным шрифтом. После того как вы составили общее представление о содержании текста, начинайте медленное вдумчивое прочтение. На этом этапе вы должны осмыслить материал, уяснить новые понятия, факты, объединить их в систему. Не игнорируйте иллюстрации. Порой именно они помогают понять новые сведения. После медленного прочтения доработайте все, с чем вы только что ознакомились. Ваша задача — выяснить, что вы уже знали до прочтения, что вам показалось неизвестным, как новые сведения можно использовать на практике. В общем, вы должны понять, зачем вам нужна эта информация. Тогда ваши усилия не пропадут даром, и вы сможете применять усвоенные знания в решении практических задач.

## **ЧТО НАПИСАНО ПЕРОМ, НЕ ВЫРУБИШЬ И ТОПОРОМ!**

В огромном потоке информации, который захлестывает нас каждый день, необходимо действовать очень четко и слаженно. Надо уметь не только отсеивать полезные сведения, но и запоминать их. Просто заучить все невозможно, поэтому без бумаги и ручки здесь не обойтись. Как утверждают психологи, лучший способ запомнить мысль—записать ее. И дело здесь не только в подстраховке. Нет, все гораздо сложнее: записанное лучше запоминаешь, иногда настолько хорошо, что потом и перечитывать не надо. Объясняется это довольно просто: собственные действия, особенно если они выходят за рамки нашей обычной деятельности, мы запоминаем очень хорошо и произвольно.

Что же следует отмечать? Конспектирование будет иметь эффект, если фиксировать только главную информацию. Сведения, которые вы записываете, должны иметь существенное значение для усвоения материала, выражать суть вопроса. Второстепенную информацию, которая служит для объяснения главных мыслей или для их дополнения, необходимо обобщить, представить в более схематичной форме. Вспомогательные же сведения, имеющие методологический характер, вообще не стоит вносить в конспект.

Конспект можно сделать более емким не только за счет сокращения мыслей, но и за счет сокращения записи их. Выбрасывайте все лишние слова, которые не имеют принципиального

117

значения в предложении. Используйте различные общеизвестные знаки. Зачем писать слова "больше", "меньше", если их можно изобразить графически?

Особенно важно уметь конспектировать со слуха. Записывание сказанной вслух мысли заставляет человека прочно запомнить то, что он занес в конспект. Почему так получается? Одно и то же содержание при конспектировании фиксируется в сознании четыре раза: при самом слушании, при выделении из услышанного главной мысли, при поиске обобщающей формы для нее и, наконец, при записи фразы.

Как вести записи? Лучше всего не использовать обе стороны разворота раскрытого блокнота или тетради. Пишите только на левой половине. А на правой при последующем изучении конспекта можно делать дополнительные записи. Используйте разноцветные ручки. Так вы будете воздействовать на зрительную память, что только улучшит усваиваемость материала.

Важны также записи на полях книг. Помните только, что эти книги должны быть вашими. Отмечайте мысли, которые показались вам значительными, интересными. Они могут понадобиться в будущем, заставят вас мыслить неординарно.

### **БЕЗ РАЗБОРЧИВОСТИ НЕ ОБОЙТИСЬ!**

Людей затопил океан информации: Интернет, телевидение, книги, видеофильмы... Чтобы не утонуть в этом безбрежном море сведений, человек должен научиться работать с информацией.

Вспомните, как вы готовите какое-нибудь блюдо. У вас есть точный рецепт, и вы берете только необходимые продукты. Если же вы попытаетесь свалить в одну кучу все имеющиеся под рукой овощи, фрукты и крупы, то, естественно, ваше блюдо не получится. Точно такая же ситуация складывается с информацией. Выбирайте только те сведения, которые нужны для вашего конкретного дела. Помните, что набросившись на все сразу, вы в конечном результате не получите ничего.

Не бойтесь во всем проявлять разборчивость. В мире вокруг нас витает множество идей: как сделать бизнес, как создать что-либо... Везде так и снуют люди с удивительно перспективными, по их словам, планами. "Я знаю, что мой проект принесет огромные деньги! На нем можно заработать миллион, сто миллионов!" — кричат они надрывающимися голосами. Не хватайтесь за первый попавшийся проект, который хотя бы как-то относится к вашему делу. Будьте крайне требовательны к качеству идей и берите на вооружение только наиболее ценные, эффективные.

### **ИНТЕРНЕТ - НЕ ПАНАЦЕЯ!**

Полнота, актуальность и достоверность информации на сегодняшний день являются определяющими факторами для

выработки стратегии поведения и тактических решений. Гигантские объемы данных не делают этот процесс легче. Наоборот, они только усугубляют проблему оперативного и полного анализа всех выбранных данных. Только после обдумывания и отфильтровывания они становятся ценной информацией, которую мы используем в жизни.

Сейчас многие твердят, что Интернет решает проблему с нехваткой информации. На самом деле он только делает ее еще острее. Глобальная паутина — это огромная свалка различных сведений, из которой очень сложно выудить бриллиант необходимой информации. Вам, если вы хотите действительно получать пользу от глобальной Сети, нужно научиться работать в ней профессионально. Главное здесь — умение отбирать самое ценное. "Зависайте" в Интернете как можно дольше, чтобы узнать особенности каждой поисковой системы. Вы должны приладиться к каждой из них и, исходя из того, что именно вам необходимо, выбирать ту, которая вас больше удовлетворит.

### **КАРЬЕРА БЕЗ ДИПЛОМА**

Можно ли иметь высокую должность и зарплату, не имея специальности и диплома? Теперь можно. В России наконец-то при приеме на работу перестали смотреть сверху вниз на человека без "корочки". Правда, не везде.

Помните: диплом — не главное. Гораздо важнее умение "крутиться" и реальный опыт. При удачном стечении обстоятельств и с хорошими связями человек без диплома может найти работу в любой сфере. Однако, как показывает практика, без высшего образования бессмысленно пытаться работать врачом, учителем или юристом.

В России тоже немало примеров того, как люди умудрялись сделать блестящую карьеру без диплома.

Иван Демидов, директор Московской независимой вещательной корпорации "TV-6 Москва", имеет три образования, но все они средние — общеобразовательная школа, художественная и музыкальная. А первые шаги на телевидении он делал в качестве осветителя.

Павел Дудников тоже не окончил вуза, но между тем успешно руководит одним из крупнейших холдингов — "Вимм-Билль-Данном".

## **ЧАСТЬ IV. КАНОНЫ БОГАТСТВА**

По данным на 2000 год в мире насчитывается 538 миллиардеров. В этом списке — 37 женщин. Какое отношение это имеет к нашей стране? Да самое прямое. Мы с вами живем в настоящем Клондайке. И умные иностранцы давно это поняли. Многие из них легально или нелегально работают на российском рынке. В нашу страну инвестируется 80-90 миллиардов долларов...

Кто знает, дорогой Читатель, быть может именно вы, ваши дети или внуки тоже когда-нибудь будут миллиардерами. В этом мире все возможно. Каждую неделю на прилавках появляются тысячи книг, интересных и разнообразных. Но в данный момент вы читаете именно мою книжку, разве не так? У каждой книги есть шанс быть прочитанной, у каждого из нас есть шанс разбогатеть...

## ГЛАВА 1. Законы денег

*Основная причина мирского зла заключается в том, что Бог создал недостаточно денег.*

*Генрих Гейне*

Гейне не прав. Денег в мире много, очень много... Банки, сейфы, кассы, бумажники буквально ломятся от монет, банкнот и золотых слитков. Но как войти с ними в контакт, известно не всем.

Чтобы деньги пришли к вам и не оставляли вас больше никогда, необходимо знать и строго соблюдать несколько законов.

### **ПЕРВЫЙ ЗАКОН ДЕНЕГ: НАУЧИСЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ!**

Для того чтобы уметь делать деньги, нужно учиться их зарабатывать. В бизнесе необходима не только теория, но еще и практика.

Вы должны научиться получать хорошие деньги. Вы должны уметь то, чего не умеют другие. Вы должны производить дефицитный товар: он ценится наиболее высоко. Став в чем-то монополистом, вы можете стать богачом.

*На заре перестройки в одном пионерском лагере проводилась игра в бизнес. Детям раздали "собственность": кто-то стал хозяином столовой, кто-то — спальни. Каждый выбрал то, что ему по душе. "Собственность" нужно было поддерживать в чистоте и брать за ее пользование с других ребят деньги — фишки. Интересно, что больше всех заработали те, кто контролировал туалеты. Без них никак нельзя было обойтись.*

Запомните, что у людей постоянно появляются новые потребности. В последнее время возникает все больше магазинов модной одежды — "бутиков". Люди готовы платить немислимые

120

деньги за то, чтобы хорошо выглядеть. А недавно стала расти популярность дорогих ресторанов и клубов. Это ново, модно и интересно, а следовательно — доходно. Но всякое ли новомодное веяние приносит доход? Нам есть чему поучиться и у "старичков"...

*История "фарфоровой" династии Кузнецовых сводится к постоянному вложению денег в прибыльное, реальное дело. В 1810 году Кузнецовы начали строить недалеко от Гжели фарфоровый завод. Место было выбрано неслучайно. В Гжели было все, что нужно для производства: прекрасная глина и лес. Дело было прибыльным, и в 1832 году Терентий Кузнецов образовал "филиал" в Дулево. Через десять лет неутомимые "фарфорики" затеяли строительство фабрики в Риге. Во второй половине XIX века годовой выпуск кузнецовской посуды достиг 50 млн. предметов, а оборот — 4 млн. руб. Видя, что дело идет, Кузнецовы стали скупать предприятия конкурентов, а заодно и специальные технологии. Вскоре они могли удовлетворить любого покупателя. Для крестьян выпускали недорогую неброскую посуду с традиционными фольклорными орнаментами, для горожан — упрощенные "дворянские" сервизы. В ассортименте Кузнецовых были товары даже для восточных покупателей. Русский фарфор шел в Турцию и Персию. Дело процветало. Кузнецовы вкладывали деньги в то, что приносило реальные доходы. Империя Кузнецовых к концу своего существования включала 18 предприятий и играла доминирующую роль на российском рынке.*

Планами и проектами стоит заниматься только тогда, когда у вас за плечами уже многие годы опыта ведения дел с собственностью. Тогда вас практически невозможно будет ввести в заблуждение разговорами и обещаниями.

Нужны практика и опыт. Даже в Америке выпускники бизнес-школ не открывают сразу свое предприятие. Сначала они работают в больших корпорациях, приобретают необходимые знания. И только после этого кидаются в опасный водоворот бизнеса. Да и многие наши предприниматели сначала работали за рубежом, чтобы перенять полезный опыт и затем использовать его в России.

*Вопреки расхожему мнению, далеко не у всех американцев предпринимательство в крови. Я встречал двух профессоров из Штатов, которые приехали в Россию читать лекции. Они стали жаловаться, что мало зарабатывают на своей кафедре, что их прижимает ректор. Я им сказал: "Вы же такие крутые ребята, у вас такие классные книги, вы американцы, вы умные люди, наконец, так почему бы вам не открыть свой центр?"*

— Ты что, — воскликнули они, — ведь тогда мы много потеряем: льготы, бесплатные командировки, гарантированную пенсию.

Американцы говорят, что достигнет успеха только тот, кто организует свое дело и будет работать только на себя. Да, так

121

поступают многие. Однако есть люди, которые находят высокооплачиваемую работу и растут за счет своих профессиональных навыков. Но есть и третьи, которые совмещают эти два пути обогащения...

*Один мой знакомый, будучи начальником управления физической защиты банка, открыл на территории банка маленький ресторан. Другой, управляющий этого же банка, держит несколько продуктовых магазинчиков в разных районах города.*

Так поступают многие чиновники. Ведь у них есть деньги, государственные кредиты, есть и связи, то есть все условия для того, чтобы открыть собственный бизнес, учредителями и управленцами которого становятся их родственники, друзья.

### **ВТОРОЙ ЗАКОН ДЕНЕГ: КОПИ!**

Ваш бюджет станет поразительно привлекателен для заветных бумажек и монеток только тогда, когда вы начнете откладывать "в банку" хотя бы десятую часть своей прибыли. Даже самые богатые люди планеты стараются сэкономить. Не важно, сколько вы зарабатываете денег, важно, сколько их у вас есть. Вот что сказал по этому поводу Ставрос Ниаркос: "Миллионеры знают цену деньгам и держатся за них двумя руками. Все миллионеры жадные. Это часть их мышления. Поль Гетти, например, завел платный телефон в прихожей своего дома, чтобы гости не пользовались его личным телефоном. Аристотель Онассис летает только на собственных авиалиниях или выменивает полеты у других компаний для себя, жены, родственников. Я ночую на своем корабле, чтобы не тратиться на гостиницу. А почему бы и нет?"

*Ирина, 40 лет, предприниматель:*

*Если я с кем-то знакомлюсь и меня спрашивают, чем я занимаюсь, я говорю, что торгую белым золотом. Уже более 15 лет я работаю с молочными продуктами, у меня своя фирма. Муж мне достался хороший. У него свое дело, и он мог помочь мне. Вместе мы стали воплощать в жизнь мою мечту. Недалеко от нашего города располагается деревня. В ней очень много коров. Я предложила мужу скупать в этой деревне молоко, а потом продавать его в городе. Это и деревенским выгодно (не надо по отдельности ездить в город), и у нас будет дешевый товар. Первые доходы, по мере возможности, я старалась откладывать. Хотела купить перегоночную машину, чтобы делать сливки, хорошую сметану. Вскоре у меня скопилась достаточная для этого сумма. Теперь мы могли продавать не только молоко. За счет того, что разнообразился ассортимент, доход сильно увеличился. Мое дело расширилось... Теперь у меня целая сеть молочных магазинов.*

Накопительство принесет вам только пользу. Во-первых, отложенная сумма может стать резервом "на черный день". Вы всегда

122

будете уверены, что в трудной ситуации вы не пропадете, потому что у вас есть деньги. Во-вторых, накопленные деньги можно спокойно тратить не на каждодневные нужды, а на обеспечение будущего вашей семьи и вас лично. Вы можете их вложить в какое-то предприятие, доходы от которого смогут использовать ваши дети.

Чем больше вы будете копить, тем лучше для вас. Тяжелеющая "кубышка" только увеличивает ваши возможности заработать еще больше денег. Таким образом, отложенные деньги как магнит будут притягивать к вам богатство.

Вы должны копить еще и потому, что каждому необходимо заботиться о собственном будущем.

*У одного моего знакомого большие проблемы со здоровьем. Кроме того, он в свои 45 лет стал много пить. Так вот, когда он получает свои законные 1000 долларов зарплаты, он пытается побыстрее их потратить. "Вдруг я помру, а деньги останутся", — говорит он.*

Но вам-то есть что терять. И здоровье, как известно, можно поправить — были бы деньги. Вы рассчитываете в старости на государственную поддержку? Это просто смешно. Вы уже наверняка привыкли к нормальной жизни и вам, конечно же, не будет хватать вашей пенсии. По правде говоря, ее никому не хватает, ни в Америке, ни в Европе. А на отечественные пенсионные фонды и вовсе надежды мало. Поэтому вам придется заботиться о вашей старости самому.

### **ТРЕТИЙ ЗАКОН ДЕНЕГ: ВКЛАДЫВАЙ В ДЕЛО!**

Мало деньгами владеть, надо заставить их работать на вас. А чтобы это сделать, вы должны с умом распоряжаться ими. Средства должны применяться только тогда, когда это приносит прибыль. Вкладывайте их, пускай они работают на вас. Ведь деньги—усердные труженики. Если есть такая возможность (а это зависит только от вас!), ваши сбережения непременно будут расти, как на дрожжах.

Не забывайте и о том, что накопленные вами деньги только того и ждут, чтобы их заставили работать. В ваших интересах, чтобы они не лежали мертвым грузом. Инвестируйте их в какое-нибудь перспективное предприятие. Вы не будете прикладывать никаких усилий, а вложенные вами денежки в это время будут делать вас все богаче и богаче.

Но помните, мало сказать камину: "Загись!" Чтобы он грел, нужно принести дров, и лучше — сухих. Так же и с инвестициями.

Пять правил инвестиций:

1. Вы должны быть профессионалом в деле, которое финансируете.
2. У вас должна быть вся самая свежая информация о положении дел на рынке.
3. Вы должны иметь связи и полезные знакомства в этом бизнесе.

123

4. Вы должны быть защищены финансово.

5. Вы должны иметь хорошего наставника, который заработал на этом деле в десятки раз больше вас.

Многие говорят, что в России вкладывать деньги рискованно. Все помнят аферу с "МММ" и другими акционерными обществами. Однако люди вкладывают и богатеют.

*Упорные люди, которые не любят рисковать крупными деньгами, часто открывают счет в Американском банке. Можно это сделать в России, подав в Центробанк заявление, однако никто не гарантирует, что удастся получить положительный ответ. Еще есть возможность открыть счет во время длительного пребывания за границей (в процессе учебы, лечения). Со временем счет можно закрыть, а деньги с легкостью получить через любой российский банк.*

В настоящее время российские банки дают более высокий процент годовых, чем зарубежные. В нашей стране вкладчикам обеспечивают 8-9 % годовых против 5-6 % на Западе. Но, увы, большинство людей еще боится вкладывать деньги в русские банки...

### **ЧЕТВЕРТЫЙ ЗАКОН ДЕНЕГ: ЗАЩИЩАЙ СВОИ СБЕРЕЖЕНИЯ!**

Бывает, что мы не знаем точно, как лучше поступить с нашими деньгами. Причиной тому может стать нехватка образования, незнание современной ситуации в экономике и многое другое. В общем, мыв растерянности, а оставить деньги без дела все-таки не хотим. Будьте в таких ситуациях крайне осторожны. Никогда не идите на поводу у своих импульсов, надеясь на удачу. О вашей безопасности должны заботиться прежде всего вы сами. И уж тем более сохранность ваших денег — это ваша головная боль.

*Один мой знакомый непременно хотел торговать кожей. Он мечтал о своем салоне, в котором будет продаваться недорогая, но отличного качества одежда из кожи, прекрасные женские сумочки и мужские портфели, кошельки, портмоне. Он уже собрал необходимую сумму, чтобы начать свое дело. Но у него не было гарантий, что это предприятие принесет ту прибыль, на которую он рассчитывал. Тогда он нашел экономиста, который некоторое время работал на кожаном предприятии. Этот человек должен был все верно рассчитать. Оказалось, что транспортные расходы съедали половину предполагаемого дохода. Накладывались проблемы с местом, которое*

*выбрал мой знакомый. Оно оказалось слишком дорогим. Возникли и другие сложности. В конце концов получилось, что открывать магазин, а тем более салон в выбранном моим знакомым месте совершенно невыгодно. Вместо осуществления мечты моего друга ждало полное разорение...*

Никогда не вкладывайте деньги в бизнес, который вы не знаете.

124

Прежде постарайтесь понять, где ваш вклад будет работать, и будет ли он там работать вообще. Быть может, он бесследно пропадет? Один предприниматель, управляющий банка, как-то заметил: "Скажи мне, во что вкладывает деньги человек, и я скажу, кто он". Если же у вас не получается ничего рассчитать, а вам гарантируют солидный доход, обратитесь к экспертам в данной области бизнеса. Если они одобряют ваше решение вложить средства в выбранное дело, можете действовать.

Конечно же, если вы хотите сделать большие деньги, вам придется рисковать. Но в ваших же интересах снижать этот риск. В мире бизнеса крупных дельцов почти постоянно осаждают самые различные прожектеры. Их планы обычно "сверхперспективны и просто не могут не увенчаться успехом". Вам тоже предстоит столкнуться с этой проблемой. Поэтому как можно меньше связывайтесь с разными проектами. Куда надежнее иметь дело с собственностью. План требует постоянных вкладов, и неизвестно, вернутся ли эти деньги когда-нибудь обратно. Сам по себе проект никакой финансовой ценности не имеет. Это только мысль, слово, сотрясение воздуха. Собственность же всегда имеет стоимость, кто бы ею ни обладал. Вы всегда сможете ее продать. С планом так поступить очень трудно.

Будьте осторожны с людьми, которые предлагают приобрести долю в деле, чисто географически удаленном от вас. Помните: каждому человеку свойственно думать, что "лучше там, где нас нет". Не поддавайтесь этой мысли. Для вас будет несравнимо выгоднее вложить деньги в своем городе. Во-первых, здесь вы лично сможете следить за ситуацией. А во-вторых, в собственном городе вы имеете больше реальных возможностей узнать все о том бизнесе, в который собираетесь вкладывать деньги.

Ведя себя осмотрительно, вы будете не только "делать деньги", но и получать от этого огромное удовольствие.

Ну а как только у вас появятся крупные деньги, вам не избежать "налетов" родственников, знакомых и т. п. Помните золотое правило: если у вас кто-то просит денег, отложите свой ответ на завтра. За это время эмоции улягутся, и вы сможете спокойно оценить, стоит ли давать деньги.

Деньги ужасно не любят людей доверчивых. Зато этих людей просто обожают ловкачи и махинаторы. Они посулят горы золота, лишь бы заставить вложить сбережения в ненадежное дело. Причем обычно обманщики давят на то, что вкладывать нужно срочно. Конечно, вам могут предложить и стоящее дело, но в любом случае к спешке следует относиться с большим подозрением. Никогда не соглашайтесь сделать вклад до тех пор, пока сами не выясните причину, почему нужно поторопиться. Конечно, медля, вы можете один раз действительно упустить золотую возможность, но зато тысячу

125

раз вы убережете свои деньги.

В наши дни в России появилось огромное количество людей, занимающихся обдуриванием доверчивых сограждан. Этим людей называют лохотронщиками. Мошенники, как правило, предлагают вложить деньги в невероятно прибыльные предприятия. Например, пенсионерам они могут пообещать постоянные выплаты, превышающие в несколько раз размер пенсии. Выплаты эти по желанию пенсионеров могут присылаться на дом. Когда лохотронщик "делает" очередного клиента, он показывает бумаги с огромным количеством печатей, различные разрешения, лицензии. Все это продельвается очень профессионально. Лохотронщик имеет огромный арсенал убедительных аргументов.

**ПЯТЫЙ ЗАКОН ДЕНЕГ: ВЫРАСТИ СВОЙ БИЗНЕС!**

Если с самого начала ваши дела пошли хорошо, это не значит, что нужно успокоиться и только "собирать сливки". Бизнес как маленький ребенок. С каждым годом ему требуется все больше еды и одежды. Необходимо постоянно заниматься его образованием, укреплением его физических сил. Растущий бизнес требует постоянных вложений. Думайте прежде всего о нем, и только затем — о своем обогащении. Как генерал в первую очередь заботится о своих солдатах, так и бизнесмен прежде всего заботится о своем бизнесе. Если вашему делу нужны деньги, не забирайте из него ни копейки. Вы должны быть настоящим спартанцем, для того чтобы быстро сделать себе состояние.

Не правы те люди, которые считают, что в бизнесе самое главное — величина капитала. Намного важнее увесистости вашего кошелька скорость, с которой капитал оборачивается. Если ваши деньги просто лежат, не участвуя в деле, они бесполезны, будь у вас хоть сто миллионов.

## ГЛАВА 2. Доходы и расходы

*На улице стоит богатый господин.*

*К нему подходит нищий и просит дать денег.*

*Богатый господин отвечает:*

*— Я бы тебе дал, но ты их все равно проешь.*

*Анекдот*

Если вы хотите добиться благосостояния, надо, чтобы у вас оставалось большое количество свободных средств, которое можно использовать для дальнейшего развития вашего бизнеса. Для этого вам нужно научиться соизмерять количество заработанных вами денег с количеством потраченных вами денег.

126

Но прежде чем приступать к конкретным действиям, вы должны объективно оценить свои финансы. Попробуйте честно ответить на следующие вопросы:

1. Как вы оцениваете свое имущество?
  - Отличное.
  - Удовлетворительное.
  - Плохое.
2. Какие у вас доходы?
  - Отличные.
  - Удовлетворительные.
  - Плохие.
3. Большинство ваших знакомых:
  - Более состоятельны, чем вы.
  - Находятся в похожих финансовых условиях.
  - Менее состоятельны, чем вы.
4. Экономны ли вы? Готовы ли вы откладывать по 10 и больше процентов вашего месячного дохода?
  - Да.
  - Иногда.
  - Нет.
5. Как вы оцениваете свои знания о том, как зарабатывать деньги?
  - Отличные.
  - Удовлетворительные.
  - Плохие.

6. Как долго могли бы вы прожить на имеющиеся у вас деньги при отсутствии дальнейших заработков? \_\_ месяцев.

7. Довольны ли вы своим финансовым положением?

### **ЖИВИ ПО СРЕДСТВАМ, ИЛИ ТРАТЬ ЧУТЬ МЕНЬШЕ**

Хороший бизнесмен обязан следовать нехитрому правилу: расходы не должны превышать доходы. Однако очень часто этого не происходит. Многие фирмы прогорели, не осознав мудрость данного закона. Как сказал известный еврейский миллионер: "Если хотите разориться за короткий срок, то наберите в свою фирму ваших друзей в качестве сотрудников и не контролируйте финансы".

Расходы будут существовать независимо от количества доходов. Человеку нужно есть, носить одежду — за все это надо платить. Наконец, он должен где-то жить и спать. Это еще только самые примитивные расходы. Наконец, бизнесмен вынужден платить налоги государству и вкладывать деньги в расширение своего производства, поддержание его уровня. Но чаще всего в превышении расходной статьи виноваты пассивы.

Их приобретение—это, как правило, попытка на ранней стадии предпринимательства подстроиться под общепринятую модель поведения бизнесмена.

127

Однако это—заблуждение. Настоящий бизнесмен должен быть экономным. Его цель вовсе не состоит в том, чтобы увешаться побрякушками и жить в трехэтажном доме с колоннами и львами. Джордж С. Клейсон в своей книге "Самый богатый человек в Вавилоне" предупреждает: "Не путайте два понятия — ваши необходимые расходы и ваши желания".

*Жил был один богатый шах. Однажды он отправился в путешествие по своей стране. На дороге ему повстречался бедный старик. Подъехав ближе, шах увидел, что это его отец, который много лет назад тайно покинул дворец и отправился странствовать. Обрадовавшись, шах позвал его с собой, сказав, что его бедствия кончены. Но отец отказался. Тогда шах предложил хотя бы набить котомку, которая была у отца с собой, деньгами. Однако когда в котомку высыпали целый мешок золота, она все равно осталась пуста. Тогда туда насыпали еще два мешка — но и это не помогло. В конце концов шах высыпал туда все золото, которое у него было с собой. Но он не остановился и приказал принести еще золота из дворца на трех верблюдах. И это золото бесследно исчезло в котомке. Тогда шах услышал голос старика-отца:*

*—Сын мой, это бесполезно. Эта котомка—мои желания. Всю жизнь я пытался их удовлетворить, и у меня никогда ничего не получалось...*

Цель настоящего бизнесмена: заработать деньги, которые принесут ему новые деньги, чтобы заработать еще денег.

*Одному "гаишнику" досталось в наследство два миллиона. Собралась все отделение отпраздновать это событие. Кто-то из сослуживцев поинтересовался, как он распорядится этими деньгами. Наверное, купит себе здоровенный дом?*

*—Не-е, не надо мне дом...*

*—Ну, тогда шикарную машину?*

*—Опять не угадали. Не нужна мне машина.*

*—Ну что же тогда?*

*—Куплю себе перекресток и будут работать для души!*

Настоящий бизнесмен не будет вкладывать большие суммы в сомнительные предприятия, вроде покупки дорогой машины, которая превратится в рухлядь через десять—пятнадцать лет, и другой подобной "скоропортящейся" продукции. Поэтому настоящий бизнесмен — экономный бизнесмен. У него не может быть излишка пассивов.

У современных российских бизнесменов еще в почете бездумная роскошь, но уже наблюдается некоторый перелом в мировоззрении.

*Один новый русский решил "шикануть " и купил вместо "шестисотого мерина" английский "бентли" — один из самых дорогих и известных автомобилей в мире. Но новая машина нуворшму не*

понравилась. Медлительный английский "классик-кар" не любил

128

высоких скоростей. "Ну что за драндулет, не газанешь как следует на светофоре", — жаловался любитель быстрой езды. Все бы ничего, со временем он бы привык к английской неспешности, но тут случилась большая неприятность. Во время одного из стокилометровых рейдов на загородную виллу накрылась трансмиссия. Машину пришлось взять на буксир. Новый русский, как человек горячий, полетел со всех ног в представительство фирмы и хотел устроить мордобой. "Я, — кричал он им, — столько бабок отвалил, а она через год накрылась". Английский представитель тем временем посмотрел на счетчик пройденных километров и чуть не упал в обморок. "Послушайте, — сказал он, — чего же вы хотели? Эта машина предназначена для очень торжественных выездов. Она передается по наследству — от отца к сыну. Вы же ездили на ней каждый день!"

И новому русскому пришлось продать свой роскошный "бентли" за полцены и купить проверенный "шестьсотый". Больше он не хочет связываться с малопонятными англичанами и их "почтами".

### ПОКУПАЙ ТО, ЧТО ВЫГОДНО

"Но, — скажете вы, — разве богатые не живут в огромных домах и не ездят на крутых автомобилях?" Да, ездят, но только очень-очень богатые люди. Дело в том, что расходы имеют обыкновение увеличиваться прямо пропорционально доходам. Появляются деньги — появляются и способы их потратить. Поэтому бизнесмен должен соотносить свои расходы с прибылью и не поддаваться на провокации пассивов. Есть известное правило:

"Не ходи в продуктовый магазин голодным". Иначе ты купишь столько продуктов, сколько не сможешь съесть.

Большинство американских миллионеров никогда не потратят на свой костюм более 400 долларов, на обувь — более 140 долларов, на часы — больше 250 долларов. Ездят они на машинах не дороже 25 тысяч, предпочитают "Форд 150", и живут в домах стоимостью 320 тысяч долларов. Один еврей как-то признался: "Когда я был бедным и жил в Одессе, я ездил на 600-ом "мерее". Когда я стал богатым в Нью-Йорке, я езжу на обычном "форде"".

Многие из наших бизнесменов стали одеваться скромно. Но по другой причине, зачем светиться и тем самым подставлять себя под налоговую полицию, бандитов? Лучше жить незаметно и без проблем.

### ДОМАШНИЙ БЮДЖЕТ

Чтобы не произошло "перекоса" в сторону расходов, нужно уметь планировать свой бюджет.

"Денежные" тренинги я обычно начинаю с того, что предлагаю посетителям подсчитать свои "домашние" доходы и расходы. После чего эти люди приходят в ужас. Практически все они тратят

129

больше, чем зарабатывают. Подобные расчеты заставляют всерьез задуматься.

Существует несколько способов контроля. Вот один из наиболее эффективных. Доходы распределяются по следующей схеме. В первую очередь следует отложить ту сумму, которая будет необходима для успешного ведения дел, а оставшиеся излишки — 10-20 % — потратить уже на себя. Но при разном доходе эти 10-20 % могут составить десять долларов или десять тысяч, а то и все сто тысяч. С излишком средств появляются новые запросы. Однако чтобы тратить большие деньги, нужно быть уверенным, что они появятся в еще большем количестве.

Никто не призывает вас жить в келье и питаться хлебом и водой. Даже наоборот: учитесь себя стимулировать. После выгодной сделки самое время сделать дорогой подарок себе, любимому. Удовлетворять свои желания нужно, иначе зачем вообще зарабатывать деньги?

Но помните: человеческие потребности всегда опережают человеческие возможности. И тот, кто не мог ничего отложить на черный день, получая 500 долларов, точно так же не сделает запасов, получая полторы тысячи долларов. Просто вместо "Жигулей" он купит себе "опель". И вместо надоевшей Турции поедет отдыхать в Австралию. Вот деньги и растворились... Ваши расходы должны

быть фиксированными. А часть денег — стабильно вкладываться в бизнес. Умный человек сумеет себя вовремя ограничить.

При таком раскладе большую роль играет цена той или иной вещи. Глупые люди говорят, что богатые не торгуются. Как раз наоборот, торгуются и еще как. Игра на рынке ценных бумаг, колебания курса валюты — это далеко не полный перечень любимых занятий богачей. Купить дешевле, продать дороже. Вот и вся арифметика. Никогда не стесняйтесь торговаться. Какая разница, что о вас подумают. Ярлык скряги — еще не самое страшное. Если вы думаете, что вас будут уважать из-за того, что вы транжирите свои же деньги, вы глубоко ошибаетесь. О вас будут думать так, как вы того заслуживаете. Как об еще одном облапошенном дураке, которому продали товар втридорога.

*Я знал одну семью, которая уже десять лет назад зарабатывала очень много денег. Заработанные деньги держали в коробке из-под телевизора на балконе. Когда жена просила денег, муж говорил:*

*— Да пойдешь ты на балкон и возьми, сколько хочешь!*

*А жена еще ворчала, роясь в коробке, что трудно найти крупные купюры. На каком-то этапе этих денег стало не хватать. Муж решил подсчитать расходы. Он к своему удивлению понял, что через его руки прошли 500 тысяч долларов и непонятно куда делись.*

*Теперь все изменилось. Муж точно ведет свой домашний бюджет, даже точнее, чем свой бизнес. Он собирает все чеки, которые получает в магазинах. Он себя научил экономить.*

130

*Один директор мясокомбината очень хорошо работал и умудрился пробить себе кредит на миллион долларов на перевооружение своего производства. Но деньги он потратил своеобразно. Он ездил по границам, был во Франции, Германии, Италии — "перенимал положительный опыт". Там он питался в дорогих ресторанах, жил в роскошных отелях. Но однажды он вдруг понял, что денег у него больше нет. За ним начали охотиться кредиторы, госслужбы, бандиты. И остаток жизни ему пришлось скрываться. Он до сих пор не может понять, куда делись деньги.*

Что мешает здраво соотносить ваши расходы и доходы?

- Надежда на большой заработок в будущем.
- Нежелание отказывать себе в сиюминутных радостях жизни.
- Стремление потратить все заработанное, боязнь инфляции.

Итак, сколько бы вы ни зарабатывали, вы не добьетесь успеха, если не будете экономить и не умерите свои аппетиты. Любые запасы могут рано или поздно иссякнуть, если их не подпитывать. Вряд ли вам это подойдет.

### ГЛАВА 3. Активы и пассивы

*У него большая шляпа, но нет ни одной коровы.*

*Техасская поговорка*

Все, чем мы владеем, можно условно разделить на две категории: активы и пассивы. Активы — это все то, что нам приносит доход. По сути дела, это машины, делающие деньги или хотя бы сохраняющие деньги от инфляции, а она имеет место во всем мире... Пассивы же, наоборот, забирают у нас средства. Чтобы стать богатым, нужно уметь различать эти категории.

#### ПАССИВЫ

Пассивы можно сравнить с камнями на дне реки. Они лежат и никакие помогают течь воде нашей жизни.

Памятник пассивам—это недостроенные короба огромных вилл в Подмоскowie. Их начали строить, но у владельцев кончились деньги. Так и стоят несостоявшиеся чудо-дачи за покосившимся забором, иные без крыши, с рваным целлофаном в окнах. Итак, супердорогой дом, который вы купили, чтобы все вам завидовали, и который постоянно требует вкладов на содержание, ремонт, — классический пассив. Что еще? Машину никак нельзя назвать активом. Ведь за машиной нужен уход:

мойка, чистка салона, регулярный техосмотр и ремонт. Да и век ее недолог — десять лет и это уже старая рухлядь. Если вы купили новый автомобиль, то через пять лет он будет стоить вдвое дешевле, а через десять — вчетверо. Есть исключения, но о них ниже.

Дорогая аудио- и видеотехника, золотые побрякушки, костюмы за пять тысяч долларов — все это отнимающий деньги ненужный хлам.

*Сидит "новыйрусский" у себя в офисе. Раздается звонок по мобильному, он снимает трубку.*

*—Алло! Да. Узнал. Да... Понял. Быстрее, у меня мало времени. Да... 350 000 баксов на год? Ого! Хорошо, дам... Да. Под 67 % годовых. Но под залог чего? Дом? Но это несерьезно... Что еще, машина? Да, но это процентов 20... Что еще? Бриллианты? Ну да, да... Все. Хорошо. Дам тебе 350 000 баксов под 67 % годовых, беру под залог дом, машину, все эти драгоценности... Да. Ну все... У меня мало времени. Пока, мама...*

Увлечение пассивами в человеческой природе. Бизнесмен, согласно общему мнению, должен сидеть в кресле из слоновой кости и есть из золотых тарелок. У него должна быть мраморная сантехника с инкрустацией. Но тогда это будет не бизнесмен, а расточитель, враг собственных денег...

Однако пассивы покупают и по вполне серьезным причинам. Их приобретают различные шоумены, спортсмены, адвокаты, врачи, консультанты. У них нет завода, банка, которые можно показать потенциальному клиенту, заинтересовать его. Поэтому признак респектабельности, профессионализма, высокой оплаты их услуг — золотые часы, дорогая обувь, отличный костюм. Они хотят показать, как много у них денег. И большинство, конечно же, блефует.

### АКТИВЫ

К активам можно отнести ваш бизнес, акции, облигации, векселя, интеллектуальную собственность и многое другое. Но активы — это не только ваш бизнес. Еще:

- Это, перво-наперво, ваши идеи, предприимчивость. Идеи родственников, знакомых. Все, что нас окружает — холодильники, одежда, телевизоры, — когда-то были чьими-то идеями, желаниями.

- Это, прежде всего, вы сами. К активам можно отнести ваше здоровье. Если вы чувствуете себя на все сто, вам легче добиться успеха. Ваше состояние зависит от вас и только от вас, от того, сколько у вас сил и решимости.

- Это образование. Нужно знать, что делать и как делать. Без этого в наш век компьютеров и виртуальной реальности стать бизнесменом очень трудно. Поэтому в последнее время снова увеличился конкурс в технические вузы.

- Это связи. Они особенно важны в России. Необходимые знакомства нужно искать и поддерживать. "Нужные люди", в крайнем случае, дадут вам денег под небольшие проценты или вовсе без них, защитят вас от законных и незаконных посягательств.

Сейчас большинство фирм при своих организациях устраивают

132

клубы. Один стоматологический центр организовал клуб на Арбате, чтобы привлекать туда людей, вместе веселиться. Туда приходят старые посетители, а заодно приводят и новых клиентов. Одна моя знакомая, известный специалист по нетрадиционным методам лечения, тоже сделала при своем центре такой клуб. Еще одна фирма разработала модель профи-клуба. Через Интернет, чтобы общаться с большим количеством людей, она сама рассылает информацию и сама собирает сведения (то есть поддерживает обратную связь).

- Это ваш бренд, раскрученное имя. Ваша известность — тоже актив. Отличный пример: компания "Кока-кола" — сейчас под этим именем можно продать что угодно! Как сказал один известный профессор и психолог: "Сначала я сделал себе имя, потом имя стало работать на меня".

- Это интеллектуальная собственность: ваши книги, патенты,

оригинальные рационализаторские предложения.

- Это ваши ценные бумаги, акции, выгодные инвестиции.
- Это стабильный банк, в котором лежат ваши деньги.
- Это антиквариат: марки, монеты, антикварные картины, предметы искусства и прочее, и прочее.
- Это недвижимость. Но только та, которая дорожает, а не падает в цене.

• Наконец, это ваш бизнес. Отличайте работу от бизнеса! Работа не приносит денег, когда вы не в состоянии работать. А бизнес кормит! Ваше агентство, магазин, переиздание ваших книг — поддержат в трудную минуту!

Важное правило: заставляйте активы работать на вас еще активнее, уменьшайте количество пассивов. Часто именно из-за незнания этого закона люди не могут достичь благосостояния.

Если у вас есть такой отличный актив, как высшее образование, используйте его на сто процентов. Нельзя, чтобы оно было у вас только "для корочки". Также очень важно не стесняться обращаться за помощью к другим людям. Связи — это ваша сила. В делах не может быть никаких "неудобно попросить". Если вам что-то нужно, значит это "удобно". Аккуратно записывайте все полезные телефоны, электронные адреса, чем занимаются ваши знакомые. Если же вас все-таки беспокоят мысли об отсутствии такта, успокойте себя тем, что этот человек точно так же может обратиться к вам за помощью.

### **ЗАСТАВЬ ПАССИВ РАБОТАТЬ!**

Существуют такие пассивы, которые при умелом использовании могут стать активами. И притом отличными.

Это та же жилплощадь, которую можно сдать в аренду, и получать неплохие деньги. Машина, если вы на ней работаете, — тоже актив.

*У отца была "Волга", на которой он работал — занимался частным извозом. Со временем он передал ее сыну. К тому времени*

133

*"Волга" проржавела, в корпусе появились дыры, машина завалилась набок. Сын починил машину, перекрасил ее, кое-где подварил и поставил в гараж. На ней он стал редко выезжать по выходным. Большую часть времени машина стояла в гараже. Её облик совершенствовался. Появился деревянный руль, кожаная обивка салона, новый двигатель. Так актив превратился в пассив.*

Дорогая аудио- и видеотехника тоже может стать активом, если вы, например, занимаетесь "пиратской" записью видео- и аудиокассет, компакт-дисков. В противном случае вам лучше продать домашнюю студию, пока она не устарела, и приобрести что-нибудь подешевле и попроще.

*Один мой знакомый, лидер известной некогда панк-группы, решил во чтобы то ни стало приобрести мини-студию—аппаратуру для записи музыки живьем и ее обработки. Друзья моего знакомого не поняли, зачем ему это нужно, и всячески пытались отговорить его от решительного шага. Дела у бывшего панка шли неважно. Постоянной работы не было, не было здоровья, а были многочисленные вредные привычки. При этом хорошая мини-студия стоила как новый отечественный автомобиль. Но мой друг не сдавался. Он устроился на три работы. Грузил вещи, чинил компьютеры, играл на гитаре в барах. И через два года сумел обзавестись отличной мини-студией, которую установил в свою квартиру. А затем он поместил в нескольких газетах и рок-магазинах объявление об открытии новой студии звукозаписи. Отбоя от желающих не было. К тому же цены за услуги были приемлемые. Записывались в большинстве своем начинающие, малоизвестные музыканты. Им позарез нужны были хорошие, качественные записи для демонстрации. Ведь без такой записи двери большинства клубов для них закрыты.*

Вот так и работал бывший панк, записывал, сводил, чистил записи. А через два года он не только сумел оправдать деньги, вложенные в студию, но и приобрел себе машину.

Есть и совсем странные активы. Например, золото. Ведь если вы им торгуете или изготавливаете из него украшения, это самый настоящий актив.

Однако многие вещи склонны по прошествии времени терять цену. Но некоторые, наоборот, ее приобретают. Это — разного рода антиквариат. И чем вещь старше, тем она ценнее.

*Автомобили марки "Дюзенберг" выпускались в Америке в начале века. Это были своеобразные "гостиные на колесах". Салон внутри облицовывался деревом редких пород, инкрустировался слоновой костью. Сиденья выполнялись из кожи. Машина приводилась в движение двигателем, большие подходящим для небольшого корабля. Сейчас такая машина стоит вдвое дороже, чем когда она была молода, — один миллион долларов. И цена будет расти.*

134

Так почему же люди чаще покупают пассивы, а не активы?

- Не умеют их различать.
- Не думают о будущем.
- Хотят казаться богаче.
- Имеют вредные привычки.

Итак, покупайте активы, они принесут вам прибыль. А если у вас где-то завалился неплохой пассив, придумайте, как извлечь из него пользу.

### **БОГАЧИ НЕ БЕЗДУХОВНЫ!**

В нашем обществе принято деньги уважать. Но по традиции бедные люди богатых не любят. И частенько намекают на то, что все мысли состоятельного человека сосредоточены исключительно на деньгах. Какой уж тут Рембрандт или Бетховен, когда сделки надо заключать на тысячи долларов... Образ "нового русского" в лиловом пиджаке, который просит "снять гимнаста" с нательного креста, все еще жив в умах соотечественников.

Скажите-ка, а у кого больше времени или возможностей наслаждаться произведениями искусства и развивать свой интеллект? У того, кто с утра до ночи вкалывает за нищенскую зарплату? Или у того, кто обеспечил свою финансовую безопасность и уже не должен ежеминутно думать о зарботке?

Сколотив капитал, вы при желании можете вообще позабыть про бизнес. И заняться делом "для души". Хочешь, снимай фильмы или открывай школу. Хочешь, разводи лошадей или собак. Хочешь, вкладывай деньги в искусство или в благотворительность... Кстати, а много смогли бы сделать все эти благотворительные организации, фонд матери Терезы и иже с ними, если бы не пожертвования миллионеров со всего мира?

В нашей стране состоятельные люди традиционно помогали развитию науки и искусства. Достаточно вспомнить Третьякова или многочисленных купцов, на чьи средства строились церкви и школы.

Богатый человек никогда не упустит денег из виду. Но он ни за что не станет ограничивать свой кругозор исключительно финансовыми вопросами. А вот у бедняка программа-максимум — дожить до следующей получки. Ему-то уж точно не до Моцарта...

### **ГЛАВА 4. Неприкосновенный запас**

*Человек может избежать несчастий, ниспосылаемых Небом, но от несчастий, которые он сам навлекает на себя, нет спасения.*

*Восточная пословица* Никто не гарантирует, что у вас

все пойдет как по маслу.

135

Случаются разные события, которые могут поставить вас в тупик. Чтобы никогда не оказаться в этом тупике, вы должны создать себе финансовую защиту.

### **ОБЕСПЕЧЬТЕ СЕБЕ ТЫЛЫ!**

Вашим незаменимым спасителем в сложной ситуации будет так называемый НЗ, неприкосновенный

запас. Пока у вас все идет хорошо, он кажется лишней тратой денег. Но не забывайте, бизнес — это та же война, только в скрытой форме. Если вы — умный боец, то вы обеспечите себе в тылу заранее укрепленные окопы, противотанковые рвы и засады, чтобы в случае поражения было куда отступить и пополнить поредевшие полки.

Своеобразной защитой можно считать создание своего пенсионного НЗ. К сожалению, государственная пенсия не внушает никому оптимизма. Очень уж она небольшая. Граждане России должны заботиться о своей старости сами или жить впроголодь. Один из выходов—негосударственные пенсионные фонды. При обращении в такую организацию вам предложат купить индивидуальный пенсионный план. Его форму вы выбираете по желанию: вы можете устанавливать либо размер взносов, либо размер выплат. Кроме обеспечения пенсией по достижении пенсионного возраста, некоторые фонды предлагают дополнительные программы для своих вкладчиков: посещение со скидками поликлиник, льготные лекарства в аптеках.

*Когда мне было двадцать лет, я был матросом на Северном флоте и ходил в плавание по Баренцеву морю. На корабле я заметил одну интересную вещь. В каждой иллюжке на корабле был специальный ящик с НЗ. И что бы не случилось на судне, матросы его никогда не открывали. Но если бы корабль потонул и они пересели бы в иллюжку, там был бы запас еды. Эта практика существует сотни лет.*

Итак, как защитить себя? Как правильно создать свой НЗ?

Перво-наперво выясните свой прожиточный минимум на 12 месяцев. Обязательно установите, какие статьи ваших расходов самые крупные. Это может быть спорт, поездки, одежда, хобби. Просчитайте, сколько приблизительно вам нужно денег на эти крупные расходы. Все это сведите в общую сумму. Продумайте, где можно ее заработать, достать. Начинайте рассчитывать все это прямо сейчас.

Если вы уже начали обдумывать свое будущее, вы очень быстро выясните, в каком капитале нуждаетесь для финансовой защиты и где его взять. Рассчитав все это, вы должны составить четкий бюджетный план на время до достижения вашей первой финансовой цели. Решите, сколько денег вы хотите откладывать, чтобы создать достаточную финансовую защиту. Запишите это так:

"Я хочу откладывать ежемесячно ..... рублей. Этим я достигаю финансовой защиты к сроку....."

136

Создайте себе финансовую защиту так быстро, как только можете. Не забывайте, ведь вы делаете это для себя, своего здоровья, семьи. Вы же хотите себя почувствовать действительно ценным человеком? Отбросьте страхи. Не беспокойтесь, вы обязательно добьетесь своего. Этой минимальной цели может достичь каждый. Если же у вас все получится, вам будет уже совершенно все равно, что случится. Ведь вы уже финансово защищены.

### **БОЛЬШЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ ИЛИ МЕНЬШЕ ТРАТИТЬ?**

По сути дела, у каждого человека есть не два, а три способа создать свой НЗ. Вы можете увеличивать свои доходы, уменьшать расходы или делать и то и другое одновременно. Выберите тот вариант, который вам кажется легче. Начало, конечно же, покажется трудным. На самом деле экономить, например, не так уж сложно, просто в первое время непривычно. Когда же вы создадите довольно большой НЗ, вы можете дальше пойти по другому пути — увеличения своих доходов, и не без помощи НЗ.

Чтобы ваш запас не лежал без дела, а работал, вам необходимо составить четкий план, как с ним обращаться. Основное условие — эта сумма или хотя бы часть ее должна быть в любой момент в вашем распоряжении. Как обеспечить это условие? Капитал можно поместить в банковский сейф. Там он будет под надежной защитой, и в любой момент его оттуда можно забрать.

*Доктор Джон Стит Пембертон создал экзотическую смесь из сахара, воды, орехов, кофеина и листьев коки.*

*Он утверждал, что его напиток — настоящая панацея для нервных людей. Также его чудесный коктейль избавляет от головной боли, истерии и меланхолии. Но прежде всего потребителям напитка гарантировалось приподнятое настроение.*

*В первый год доктор Пембертон потратил 73,96 доллара на рекламу. При этом он продал*

товара только на 50 долларов. Положение не улучшилось и в следующие пять лет. Из-за нехватки капитала доктор Пембертон сдался и продал рецепт напитка за 2300 долларов аптекарю из Атланты.

Тот имел достаточно денег, чтобы благоразумно стимулировать сбыт. Уже через одиннадцать лет он продал фирму Coca-Cola и рецепт за 25 миллионов долларов Эрнсту Вудраффу. Вудрафф был банкиром и преобразовал фирму в акционерное общество. Уже в первый год он продал акций на 40 миллионов долларов. Тем самым он вернул себе затраты на покупку фирмы и дополнительно получил прибыль в 15 миллионов долларов.

1929-1937 годы — время депрессии мировой экономики. Однако и тогда были люди, которые инвестировали капитал. Кто в 1932 году купил акции Coca-Cola по 20 долларов за штуку, мог в 1937 году продать их по 160 долларов. В то время, когда все говорили о конце

137

света, были люди, которые за пять лет умножили свои деньги в восемь раз!

Неприкосновенный запас можно использовать только для инвестиций. Так он не только не выйдет из вашего распоряжения, но будет при этом еще и работать на вас. На что-либо другое НЗ тратить ни в коем случае нельзя. Не зря же его еще называют "аварийным"? Исключение составляют только абсолютно безвыходные ситуации.

С неприкосновенным запасом нельзя проводить спекуляции. Они имеют, в отличие от инвестиций, совершенно иную природу. Вы покупаете что-то, чтобы потом продать с выгодой. Но до продажи вы, во-первых, не получаете никакой прибыли, а во-вторых—теряете доступ к своим деньгам. Что это значит? Покупая на свой НЗ дорогой дом или дорогие часы, вы тем самым лишаете себя постоянной финансовой защиты.

Итак, задумайтесь, почему вы не имеете финансовой защиты:

- вы не думаете о завтрашнем дне;
- вы не доверяете долгосрочным вложениям денег;
- вы боитесь инфляции?

### **ФИНАНСОВАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ**

Созданная вами финансовая защита имеет много преимуществ. Во-первых—она делает вас человеком, уверенным в своем будущем. Во-вторых — вы сможете спокойно пережить кризис. Но у финансовой защиты есть один важный недостаток — она может дать только временное облегчение при столь тяжелой болезни, как безденежье. Ваш запас ограничен, и он рано или поздно может закончиться. Что делать тогда? Чтобы не попасть в такую ситуацию, необходимо позаботиться о своей финансовой обеспеченности.

Вы должны создать капитал, который сможет обеспечивать вашу жизнь и при этом сам не будет истощаться. То есть вам нужна такая сумма денег, проценты от которой позволят вам спокойно жить не работая.

Получается что-то вроде многоуровневого фонтана. Вода наполняет одну чашу и перетекает в другую. Так и высвободившиеся деньги нужно сначала направить на защиту ваших сбережений, а потом уже на вашу финансовую безопасность.

Чтобы выяснить, как велика должна быть золотая курочка, которая будет приносить вам золотые яички в виде процентов на капитал, сделайте следующее.

Сначала восстановите весь список статей, по которым вам приходится платить каждый месяц, чтобы жить более или менее нормально. Вот как он может выглядеть:

1. Аренда квартиры.
2. Пища/домашнее хозяйство.
3. Страховка.

138

4. Налоги.

5. Телефон.
6. Автомобиль.
7. Выплата алиментов.
8. Кредиты.
9. Прочее.

10. Экономия (отпуск, крупные приобретения).
11. Повышение квалификации. Итого: сумма в месяц.....

Когда вы выяснили, сколько денег вам нужно каждый месяц, рассчитать начальный капитал очень просто. Сначала подумайте, под какой процент вы хотите положить ваши деньги. Не "ловитесь" на большие процентные ставки. Такие вклады более рискованны. Вам это не подходит, потому что речь идет о вашей безопасности. Лучше всего выбрать умеренную ставку, например инвестировать свои деньги под 8 %. Теперь можно приступить к расчету.

Чтобы узнать, как велик должен быть необходимый капитал, используйте следующую формулу: сумма ежемесячных расходов  $\times 150$  = необходимый капитал.

*Пример:*

*Наталья нуждается каждый месяц в 8000 рублях, чтобы оплачивать свою жизнь. Итак, она считает по формуле:  $8000 \text{ рублей} \times 150 = 1\,200\,000 \text{ рублей}$ . Следовательно, Наталье необходимо заработать 1 200 000 рублей, чтобы каждый месяц получать 8000 рублей, обеспечивая себя всем необходимым. При этом она не должна больше трогать свою "золотую курочку". Она может даже откладывать деньги на отпуск и крупные приобретения. То есть обладая суммой 1 200 000 рублей, она приобретает себе полную финансовую безопасность.*

А теперь подумайте, что бы вы делали сейчас, уже имея этот капитал? Не получается? Тогда попробуйте представить, что вам осталось жить очень мало и вы должны успеть сделать все, о чем мечтали. Так что для вас в жизни самое главное? Вероятно, вы стали бы по-другому проводить время. Никто бы вам не помешал заниматься своим любимым делом. Ваш распорядок дня кардинально изменился бы... Приблизительно то же произойдет, если вы начнете жить на проценты от вашего капитала. Так что начинайте прямо сейчас растить курицу, несущую золотые яйца.

### **ЖИВИТЕ В СВОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ!**

Жизнь неприятна многим людям потому, что они занимаются нелюбимым делом. Они не получают никакого удовольствия и только зря тратят свою энергию. Почему они так ведут себя? Потому что они не могут позволить себе жить по-другому. У них нет на это времени, они заняты зарабатыванием денег.

Перестаньте работать как ломовая лошадь, не получая при этом

139

никакого морального удовлетворения. Обеспечьте себя сначала финансовой защитой, а потом вкладывайте все имеющиеся деньги в выгодное предприятие, чтобы как можно быстрее достичь финансовой безопасности. А после этого вы:

- Никогда уже больше не будете должны тратить свой капитал.
- Сможете всегда жить так, как вы того хотите, где вы того хотите, и тем не менее оплачивать все счета.
- Сможете посвятить себя делу, которое вам приносит удовольствие и соответствует вашим талантам.

Но прежде всего определитесь, что именно мешает вашей финансовой безопасности:

- Вы хотите приготовить жаркое из курицы, несущей золотые яйца.
  - Вы хотите отрезать кусочек от курицы, несущей золотые яйца.
  - Вы хотите отрезать еще один кусочек от курицы, несущей золотые яйца.
  - Вы не кормите и не греете курицу, несущую золотые яйца.
- Чтобы обезопасить себя от превратностей судьбы, вам следует

довольствоваться малой частью целого, даже если это целое — ваш капитал.

## ГЛАВА 5. Как строить свой бизнес

*В истинный Путь ворот не бывает.*

*Мастер боевых искусств Петр Шерехин*

Делать деньги сложно? Вовсе нет! Оглянитесь вокруг. Люди делают деньги в самых разных сферах: в нефтяном бизнесе и издательском деле, продавая компьютеры, пищевые добавки, строительные материалы. Области, в которых можно зарабатывать деньги, поистине безграничны. Люди, которые сумели сколотить большой капитал, говорят так: "Деньги лежат у нас под ногами. Надо просто суметь их увидеть". Академик, экономист Шмелев в телеинтервью как-то заметил: "Экономика — это сочетание науки, искусства, морали и здравого смысла". Эти слова можно отнести и к бизнесу. Причем бизнес—это скорее искусство, чем наука. А значит, главное в нем — практика и здравый смысл. Вести свой бизнес можно научиться только на практике, точно так же как плавать можно научиться только в воде.

Цель бизнесмена: сделать собственную машину для зарабатывания денег. Бизнес — это курица, несущая золотые яйца. Деньги можно делать везде и на всем. Вы работаете на государственной службе? Недавно устроились на фирму? Тогда вы "сами себе курочка Ряба". Делайте деньги из самого себя! Профессионализм, предприимчивость и упорство позволят дойти до доходного ранга топ-менеджера. А в госструктурах вам поможет

140

специализация и образование: спецам всегда платят много. Вы работаете на себя, а не на чужого дядю. Уже одна эта мысль должна заряжать вас энергией.

Что позволит добиться успеха:

- профессионализм;
- оригинальность;
- правильная организация работы или бизнеса;
- сбыт, продажа своих услуг и продукции;
- реклама и самореклама;
- связи.

Киты бизнеса в России и за рубежом всегда помнили об этих нехитрых пунктах. И преуспевали!

### МОДЕЛИ БИЗНЕСА

Все приводимые здесь модели основаны на советах известных бизнесменов, которые раскручивали бизнес как в России, так и за границей. Используйте их опыт.

**Модель первая.** Вы открываете свой магазин. У вас есть средства, связи и разработан план. Тем более что существует масса практических примеров успешного магазинного бизнеса. Но помните: вы вступаете в очень конкурентную область. Вы — не монополист. И борьбу с конкуренцией следует вести с самого начала. Заранее продумайте, что будет отличать вас от других. Ваш товар дешевле или качественней? Вы обнаружили незанятую пока нишу? Последнее лучше всего. Самое простое: открыть новый магазин в спальном районе. Однако пройдет несколько месяцев, и все равно объявятся конкуренты. Будьте к этому готовы!

**Модель вторая.** Вы начинаете совершенно новый бизнес. Это может быть все что угодно: экологический дизайн, психолингвистика или любое другое совершенно новое направление. Здесь вы — монополист, конкурентов нет как таковых. Это хорошо. Плохо то, что никто еще не "раскручивал" эту область. Вам придется организовывать рекламу, систему сбыта, всю искать клиентов.

Кстати, один из вариантов "нового" бизнеса: использование продукции из одного поля деятельности на другом поле. С одной стороны товар известен, с другой — его еще никто так не использовал (классический пример: аминазин и виагра).

### СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ

Данный вид бизнеса в последнее время завоевал хорошие позиции на российском рынке. Что

неудивительно—у него масса достоинств:

- вы работаете на себя;
- ваше время подчинено вам;
- вас иногда учат, многие фирмы проводят специальные тренинга

141

для сотрудников;

- от вас не требуется больших вложений в бизнес;
- вы сами делаете закупки и определяете их объем.

Впрочем, не все так радужно и в сетевом маркетинге. К примеру, вы обладаете лишь относительной самостоятельностью, так как товар для продажи необходимо закупать у конкретной фирмы.

Многое зависит и от известности данной фирмы, от спроса на такую же продукцию от конкурирующих компаний. Например, прежде чем взяться за продажу пищевых добавок, стоит десять раз подумать. Ведь фирм-продавцов этой продукции чересчур много... Прежде чем с головой бросаться в сетевой маркетинг, стоит получить всю возможную информацию о фирме, с которой вы собираетесь работать. Есть несколько четких критериев, гарантирующих надежность компании:

- Фирма законна и зарегистрирована. Ее знают, она рекламирует себя (как, например, "Орифлэйм").
- Фирма гарантирует обучение и помощь.

- Фирма продает конкретный качественный продукт.

Следует насторожиться, если:

- Фирма возникла недавно.
- Фирма юридически не оформлена, не имеет офиса.
- Фирма не дает обучения и помощи.

Особо следует сказать о страховании. В нашей стране к нему еще не привыкли, услугами страховщиков пользуется крайне маленький процент населения. Позитивного опыта, связанного с деятельностью фирм, также маловато.

К игре с акциями через фонды тоже следует подходить осторожно. Опыт у русских компаний мал, а риск велик, и рисковать надо долго. Разумеется, есть счастливицы, которым удавалось сорвать банк в этой игре. Но это крайне маленький процент. Игра на бирже зависит от больших игроков, чьи правила часто бывают неведомы простым смертным. Везде, где крутятся большие деньги, есть свои боссы, лидеры, крестные отцы...

### **КАК МЫ ЗАРАБАТЫВАЕМ ДЕНЬГИ?**

Практически всех людей можно разделить на три группы по "способу получения доходов". Попробуйте определить, к какой из них вы принадлежите.

**Группа первая.** Вам все равно, чем заниматься. Главное: чтобы денег платили побольше. Ваш девиз: "Я знаю, как делать деньги". Даже если вы мало что знаете о деле, которым собираетесь заняться, вас это не останавливает. Вы готовы привлекать экспертов и профессионалов, чтобы разобраться в ситуации.

**Группа вторая.** Вы готовы заниматься делом, к которому подготовлены. Главное для вас: быть профессионалом в выбранном

142

бизнесе. Скорее всего, вы адвокат, врач, программист, архитектор или финансист.

**Группа третья.** Вы готовы заниматься только тем, что вам нравится. Бросаясь с головой в любимое дело, вы рассчитываете постепенно приобрести навыки, необходимые для профессиональной работы. Люди вроде вас обычно связаны с миром моды, рекламы, дизайна, ресторанным бизнесом или бизнесом в Интернете.

Разумеется, приведенные выше модели и группы — это лишь наметки.

*Когда я учился в школе, я думал, что золотая медаль или, в крайнем случае, серебряная — уже гарантия успеха в жизни. Однако все оказалось сложнее. Некоторые мои одноклассники-медалисты по окончании школы поступили в университет. А теперь роятся в помойках и собирают пустые бутылки. А все потому, что они знали в совершенстве алгебру и тригонометрию, но плохо разбирались в жизни.*

Философ Макиавелли давным-давно сказал, что все средства хороши, но не все средства будут результативны. То, что получилось у одного сегодня, необязательно получится у другого завтра. Из двадцати фирм выживают только две. Если вы спросите этих двух, что нужно для успеха в бизнесе, они скажут разное, но оба будут правы. Почему бы нам не послушать, что скажут богатые люди по поводу успеха в бизнесе? Они стали бы хорошими наставниками. Не правда ли?

## ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ

*(высказывания успешных иностранных предпринимателей)*

*ЛуДоббс, основатель, председатель правления CEO Space, corp., Нью-Йорк, штат Нью-Йорк:*

В разработке концепции и ее воплощении в жизнь в виде великой компании есть нечто метафизическое. Управление начинающим предприятием — это управление непредвиденным. А космос, сфера моего бизнеса, таит поистине безграничные возможности. Мы живем в эпоху Интернета. Уже через полтора года новый бизнес сталкивается с теми же проблемами, что и традиционные компании. Не принимайте за аксиому однажды сработавшие методы ведения бизнеса. Избегайте возникновения организационной культуры и процедур, которые мешают извлекать пользу из ситуации на рынке. Бюрократический дух может воцариться в компании.

*МелиссаБрэдли, основатель и президент ВНС Inc., Нью-Йорк, штат Нью-Йорк:*

Не начинайте свое дело, пока у вас не будет достаточно средств как для ведения бизнеса, так и для собственного существования в течение года. Как минимум на протяжении этого времени у вас не будет прибыли. Вы должны быть уверены, что сможете оплачивать

143

свои счета. Занимая деньги, будьте очень осмотрительны. Многие приходят ко мне со словами: "Это уже не та компания, которую я основал". Они просто теряют контроль над своим предприятием. По-настоящему бизнесом управляет не тот, кто занимает должность директора, а тот, кто вкладывает деньги.

*Элиот Канг, основатель и президент Kang & Lee Advertising Inc., Нью-Йорк, штат Нью-Йорк:*

Если вы собираетесь стать пионером в освоении рынка, как минимум половину своего времени вам придется потратить на продвижение самого рынка. Семьдесят процентов моего времени ушло на то, чтобы доказать перспективность такого сегмента рынка, как американцы азиатского происхождения. С теми же проблемами сталкиваются и другие агентства. Сначала ты продвигаешь рынок и только потом — свою компанию.

Когда вы начинаете осваивать новый рынок, в первую очередь убедитесь, что он достаточно велик. В рекламном бизнесе сегмент рынка должен составлять не менее 10 миллионов человек, чтобы вы смогли убедить клиентов сфокусироваться на нем. А в случае вебсайтов с сотнями миллионов посещений в день само понятие о том, что есть "значительное количество", радикально изменилось.

На данный момент мы контролируем порядка 30 % нашего рынка. Захватить больше у нас не получается — мы можем обслуживать только одного клиента из каждой категории. Рост компании остановился. Мы собрали своих сотрудников и задали им вопрос: "Что будет с нами через два года, если мы продолжим вести бизнес так, как ведем его сейчас? Останемся ли мы на рынке?" Мы поняли, что можем получить средства для продолжения роста, только присоединившись к другой компании или к сети агентств.

*НинаДиСеза, председатель правления и творческий директор McCann — Erikson, Нью-Йорк, штат Нью-Йорк:*

В рекламном агентстве понять, кто лучше всего подойдет для работы, очень легко. Вы можете поговорить с людьми и узнать, кто лучше всех умеет общаться с клиентами. А потом проверить это лично. Думаю, в любой, даже крупной компании выделить "звездочек" довольно просто.

Параллельно с оценкой людей я вырабатываю план действий. Необходима решительность. Нельзя быть полностью в чем-либо уверенным, никуда от этого не денешься. Так что пусть вас это не останавливает. Если у вас есть восемьдесят процентов информации, нужной для принятия решения, — начинайте действовать. Если решение окажется неправильным, его можно будет изменить. Главное — не тратьте время на ожидание. Его вы точно не вернете.

Вероятно, вам придется найти новых людей, чтобы сформировать свою команду. Быть может, вам придется кого-то уволить. Чем жестче ваши решения, тем деликатнее вы должны

144

претворять их в жизнь. Иначе вы можете всех распугать. Помните: все ваши действия должны быть направлены на благо компании.

*Линда Сэнфорд, старший вице-президент Storage Systems Group, IBM Corp., Сомерс, штат Нью-Йорк:*

Послушайте, что говорят клиенты. Послушайте лично. Это первое, что нужно сделать. Если вы вырабатываете стратегию реформ, то лучше всего это делать исходя из потребностей и желаний потребителей. Говорите с клиентами, которые довольны сотрудничеством с компанией. Говорите и с теми, которые недовольны. Попытайтесь понять, что делается в их отраслях. Выясните, что их беспокоит. Зная, что у них происходит, и чего они ждут от вас, вы можете четче определить круг своих проблем. Это позволит вам привести свою стратегию в соответствие с рыночными реалиями.

Не забывайте разъяснять клиентам, как идут дела на фирме. Если у вас проблемы, они все равно об этом узнают. Но лучше, если они узнают это от вас. Расскажите клиентам, какие шаги предпринимаются для преодоления кризиса. Тогда они с большей вероятностью останутся с вами. Если вы будете помнить о своих клиентах, вы не ошибетесь.

## **ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА**

Многие скажут, что Запад нам не указ и в России куда труднее сделать деньги. Это не так. Трудности есть в любой стране, даже в Америке. Один мой знакомый бизнесмен говорит, что в России раскручивать бизнес легче. Да и законы денег интернациональны. Еще писатель Пелевин подметил, что слово "лавэ" (от аббревиатуры LV — liberal values, либеральные ценности) понимают без перевода почти во всем мире.

И если уж мы дали слово иностранцам, почему бы не спросить наших удачливых соотечественников?

*Бычков Эдуард Сергеевич, владелец фирмы:*

*Главное в бизнесе: новые и эффективные идеи. Деньги не главное. Инвестиции всегда можно найти, если есть хорошие идеи, реально приносящие деньги. Следующий обязательный компонент: эффективная команда. И третье: четкая организация фирмы и бизнеса на начальном этапе.*

*Готовьтесь к подстерегающим трудностям. И не последние из них: проблемные отношения с государством и высокие налоги.*

*Алексей Лаврентьев, преуспевающий бизнесмен:*

*Я начинал с продажи книг и сигарет. Я основал свое дело, потому что хочу быть сам себе хозяином, распоряжаться своими деньгами и временем. Но полной независимости добиться не получается. Мы все в жизни зависим от других. Весь вопрос, в чем именно. Зависимость от банков и государства надо построить так,*

145

*чтобы она тебе же шла на пользу. Самая главная трудность в бизнесе — недостаток финансов. Выход — кредиты. Но кредиты — это большая опасность. В прошлом наша фирма брала большие кредиты, и кончилось тем, что мы подсели на кредитную иглу. Главное в бизнесе — контроль финансов, особенно расходов. Нужно их жестко и четко контролировать. Иначе вам не обойтись без кредитов.*

*Обязательно надо нанять хорошего финансиста, который увеличит поток денег и сэкономит*

*их. Таких людей, к сожалению, мало. Вы должны искать новые возможности: упрощение процесса производства, снижение себестоимости товара.*

*Главное в бизнесе — сбыт. Но очень трудно убедить партнеров и распространителей в своих силах и заработать кредит доверия, особенно если ты только начал свою деятельность.*

*Владимир Груздев, владелец крупной сети супермаркетов "Седьмой континент" в Москве:*

*Я достиг успеха в огромной степени благодаря своим связям. Первый свой супермаркет я открыл, получив солидный кредит — около полумиллиона долларов. Деньги эти были даны без гарантий, фактически под честное слово. Простоуменя были связи, были люди, которые могли дать свои средства.*

Итак, для успеха в бизнесе вам нужно:

- Строго контролировать свой бизнес.
- Следить за действиями других, но идти своим путем.
- Брать в компаньоны профессионалов.
- Уметь вкладывать и ждать.
- Реализовать как можно больше продукции. Сбыт, сбыт и еще раз сбыт!
- Устанавливать с клиентами прямые контакты, знать их мнение.

## ГЛАВА 6. Перманентность перемен

*Перемен, мы ждем перемен...*

*Из песни Виктора Цоя*

Перемены происходят постоянно. От них не спрятаться, не скрыться. Они не зависят от нашего желания. Распад СССР, наше собственное неуклонное старение, постоянное появление технических новинок, необходимость учиться — лишь некоторые примеры неизбежных изменений. Все мы по-разному реагируем на перемены. Но в общем всех людей можно поделить на три группы, в зависимости от их отношения к переменам.

**Революционеры.** Они-то и устраивают весь сыр-бор. Эти люди обожают новое и неизведанное. И постоянно подбрасывают обществу нечто необычное и даже шокирующее.

**Консерваторы.** Они избегают каких бы то ни было изменений. Нового совершенно не приемлют и всячески его критикуют. Любят

146

создавать вокруг себя "капсулу стабильности": придерживаются четкого распорядка дня, предпочитают определенный, строгий стиль одежды.

**Стремящиеся к переменам.** Большинство людей принадлежит именно к данной группе. Ведь человеку свойственно стремиться к новому. Мы все любим путешествовать, открывать неизведанное, говорить с интересными людьми. Нас будоражат новые идеи и открытия. Однако когда новизны становится чересчур много, средний человек начинает испытывать недоумение и страх. Ученые доказали: 10-20-процентные изменения воспринимаются многими людьми с удовольствием, но 50- или 100-процентные перемены вызывают у многих полное неприятие.

*Когда я писал диссертацию, мой научный руководитель поучал:*

*— Ты должен идти ровно на полшага впереди всех остальных. Вырвешься вперед на два-три шага — и твоя работа провалится: академики просто не воспримут твои аргументы.*

*Любой рекламной фирме не раз приходилось на собственной шкуре чувствовать, как тяжело люди реагируют на перемены. Заказчики очень часто просят "абсолютно новую" рекламу. Однако когда им демонстрируют готовый проект, они приходят в ужас. Когда нового слишком много, это плохо. Так что наученные опытом рекламщики редко меняют стандартную схему больше чем на 10-20 %: добавляют новые краски, элементы. Но качественных изменений не допускают.*

*Многие автомобильные фирмы проводят самые разнообразные эксперименты в области дизайна. Работают с цветом, объемом, аксессуарами. Но их машины все равно остаются узнаваемыми. И мы никогда не спутаем "мицубиси" с "мерседесом"...*

Итак: приемлемое новое—это узнаваемое старое. Оригинальное должно базироваться на привычном.

Но перемены все же необходимы. Тот, кто не готов принимать новизну и самостоятельно меняться, обречен на проигрыш.

*Взглянем на Голливуд. К Арнольду Шварценеггеру слава пришла после съемок в громких боевиках. Вспомним хотя бы безжалостного Терминатора! Однако актер вовсе не собирался из года в год выступать в одном и том же амплу. В одном из фильмов он играет полицейского, вынужденного на время превратиться в воспитателя в детском саду. Чего стоит один вид Арни, окруженного орущими ребятишками! А в другом блокбастере Шварценеггер сыграл... беременного мужчину.*

*Ничуть не реже меняли свои амплу другие голливудские "небожители". Так, например, всем известный "мафиози" Де Ниро в последнее время стал появляться в комедиях.*

Приспосабливаться к переменам необходимо. Способность человека адекватно реагировать на перемены ученые назвали

147

"толерантностью". Своим происхождением этот термин обязан французскому дипломату Талейрану. Он занимал пост министра иностранных дел и при Директории, и при Наполеоне, и при Людовике XVIII! Помогло ему умение плести хитрые интриги и способность мгновенно приспосабливаться к изменившимся обстоятельствам.

Практика показывает, что страдают люди не столько от самих перемен, сколько от того, что они происходят слишком быстро. "Постепенные" перемены, вроде хронической болезни или старости, воспринимаются куда легче, чем несчастный случай, который лишает здоровья. Медленное похолодание куда приятнее, чем мгновенное падение температуры на десяток градусов. Вот почему нам куда легче ездить за границу на отдых, чем, например, решиться уехать туда на постоянное место жительства.

Но помните: выигрывает тот, кто легче переносит резкие перемены. Именно такие люди преуспевают в жизни. Они покидают свои провинциальные городки и отправляются в столицу. Из стран третьего мира они приезжают в США. Они десятки раз меняют работу в поисках той, которая возведет их на вершину успеха. Бизнес чем-то напоминает боксерский ринг. Здесь тоже нельзя останавливаться. Нужно постоянно двигаться, чтобы отражать чужие удары и наносить свои.

Природа подготовила нас к переменам. Способность к адаптации у человека выше, чем у большинства живых существ на земном шаре. Перемены действуют благотворно. Они дают возможность открыть в себе... себя. Нового себя, бесстрашного, решительного, предприимчивого. Раскрывают в нас качества, о которых мы и не подозревали. Перемены — это стрелки, указывающие направление к самореализации.

*Березовский в свое время был ученым. Гусинский — режиссером. Но изменилось время и обстоятельства. И оба открыли в себе огромный талант к предпринимательству. Олег Газманов когда-то делал холодильные установки. Но мы-то его знаем как замечательного певца...*

Высока ли ваша толерантность? Давайте проверим!

### **МИНИ-ТЕСТ НА СПОСОБНОСТЬ К ПЕРЕМЕНАМ**

Проверьте себя сами. Ответьте на вопросы и задумайтесь над тем, что у вас получится.

- Избегаете ли вы перемен даже тогда, когда они необходимы?
- Часто ли вы решаетесь на перемены в жизни, работе, семейном положении?

- Есть ли у вас желание идти в ногу с определенными изменениями, даже если вы делаете это неохотно?

- В своей среде (в семье, на работе) вы — лидер в области перемен? Любите ли вы менять стиль одежды, образ жизни?

148

- Быстро ли вы осваиваете новые программы для компьютера, новые функции сотового телефона или бытовой техники? Или

предпочитаете пользоваться старыми и технику не менять?

Куда сложнее определить свое отношение к изменениям, когда мы стоим перед необходимостью одной, конкретной перемены. Прежде чем принимать решение, попробуйте ответить себе на следующие вопросы:

- Какой смысл в данных переменах? Как они изменят мою жизнь?
- Чего я боюсь, почему сопротивляюсь этим переменам?
- Какие возможны потери и как их можно снизить?
- Как приспособиться к данным переменам, чтобы получить

выгоду?

- Что я могу потерять, если перемены не наступят сейчас?

Когда Конфуций умирал, он сожалел только об одном:

что так и не прочитал до конца Ицзин, Книгу Перемен.

Наше время еще динамичней. И наша книга перемен постоянно изменяется. Торопитесь прочитать ее!

## ЗАКОНЫ ПЕРЕМЕН

**Первый закон.** Все течет, все меняется... Кто из нас не замечал, что самые большие неприятности с нами происходят тогда, когда мы их никак не ожидаем! Мы расслаблены, не готовы встретить врага во всеоружии. Чрезмерная стабильность приводит к стагнации. Вспомните, как распался Советский Союз, как исчезла с лица земли Римская империя... В бизнесе застой непозволителен. Будьте всегда начеку, иначе ваши враги воспользуются вашей невнимательностью и нанесут вам сокрушительный удар.

**Второй закон.** Перемены — это новые возможности. Если вы оказались в кризисной ситуации, вы должны только радоваться этому. Под давлением обстоятельств в вас откроются ваши творческие способности. Только с помощью кардинальных решений и самых неожиданных действий вы можете выйти из штопора. Отпустите свой разум! Пусть он найдет выход из тупика! Как видите, в переменах куда больше хорошего, чем плохого. Вновь вспомним о развале Союза. Многие тогда горевали по поводу потери стабильного заработка и социальных гарантий. Научные институты закрывались, люди оставались без куска хлеба. Но прошло десять лет. Многие из них нашли в себе силы искать новые пути. И теперь зарабатывают в десятки раз больше, чем в советские времена. Теперь они имеют возможность ездить по всему миру, а не только в соцстраны — раз в год по обещанию. "Волга" — уже далеко не предел мечтаний. Те, кто преуспел, разъезжают на новеньких "хондах", и "мерсах"...

**Третий закон.** Перемены двигают бизнес. Научитесь "тормозить" ваших сотрудников: Пускай они находятся в состоянии постоянного поиска. Только так вы сможете добиться от них лучших

результатов. Если же все пустить на самотек, вы проиграете в сражении с жизнью! Ведь она ставит новые задачи, ни на минуту не останавливаясь... Но ведь чем больше жизнь нас "дергает" — тем больше мы получаем возможностей для самореализации.

Итак, перемены — это здорово. Но только для того, кто готов к ним. Кто умеет адаптироваться к новизне. Для бизнеса это качество — самое важное. Ведь в нем новизна и склонность к переменам — залог успеха. Помните:

перемены грядут, хотим мы того или нет. Необходимо поспеть за ними!

Важно не потерять желание учиться, каждый день и каждый час. Сохранить желание меняться и искать. Быть готовым к переменам внешним: на работе, в семье, в бизнесе. И к переменам внутренним: появлению новых идей, желаний, стремлений.

Помните: мир не стоит на месте. За прошлое цепляться бесполезно. Оно уже пролетело... Всего несколько лет назад, к примеру, мы и не знали, что это за штука такая — Интернет. Теперь всемирная паутина постепенно становится частью нашей жизни. Но ученые-футуристы предсказывают, что впереди нас ждут еще более интересные вещи. Уже через 4-5 лет очередные открытия вновь перевернут всю нашу жизнь. Российские бизнесмены легко дадут фору иностранным предпринимателям. Быть может, у них меньше опыта. Зато они способны работать в экстремальных условиях, легко

приспосабливаться к нестабильному рынку. После дефолта с нашего рынка ушла масса зарубежных компаний. А вот многие российские — выжили и заняли их ниши. Ведь иностранцы привыкли работать в спокойной атмосфере, где чрезвычайных происшествий просто не может быть. А мы чего только не повидали... Так чего же вы боитесь?

Помните: богачом может стать любой. Потенциал каждого из нас огромен. Нужен лишь толчок! Проснитесь и начинайте зарабатывать деньги. У вас есть голова на плечах и необходимая энергия. Вы живете в России, и перед вами открыта масса возможностей. Отбросьте страх, инертность и пассивность. Будущее начинается уже сегодня!

Призывом к действию послужат и мои тренинга:

"Сверхвозможности", "Прорвемся!", "Имейте деньги". Приходите, и вы не пожалеете!

Теперь у вас есть информация для размышлений. Если захотите добавить еще одно слагаемое успеха, — дерзайте! И ваше имя будет примером для остальных.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ну что, убедились? Тому, кто не умеет правильно думать и решительно действовать, в мире бизнеса делать нечего. И если даже поначалу у вас все идет хорошо, не обольщайтесь. Если вы по-прежнему думаете, как бедняк, рано или поздно вы поскользнетесь. Бизнес исчезнет, зато появится куча долгов...

Бизнес — азартная игра. А на верный выигрыш в азартной игре может рассчитывать только мастер. Фортуна не благоволит к неумелым новичкам. Поэтому — учитесь! Надеюсь, эта книга поможет вам в выработке верной стратегии.

Однако помните: практика всегда отличается от теории. Чтобы все описанные здесь навыки служили вам верой и правдой, их необходимо тренировать. Чем я, собственно, и занимаюсь. Люди, которые приходят на мои тренинга, иной раз уже не верят в успех своего бизнеса. Конкуренты давят, партнеры подводят, кредитов не дают... Но, потренировавшись у меня, они начинают смотреть на свое дело иными глазами. И сразу видят массу новых перспектив. В результате—даже самый захудалый бизнес начинает процветать! Не верите? Приходите и учитесь!

**Создай свой бизнес!**

[www.lambre-online.com](http://www.lambre-online.com)