

#1 New-York Times BESTSELLING Author

РОБЕРТ РИНГЕР

ПРИВЫЧКИ

ПУСТЬ УСПЕХ СТАНЕТ ВАШЕЙ
ГЛАВНОЙ ПРИВЫЧКОЙ

НА



МИЛЛИОН

Эта книга научит превращать поражения в победы, негативное в позитивное и изменит вашу жизнь в профессиональном, финансовом и личном плане.

Goodreads.com

Роберт Рингер

**Привычки на миллион. 10
простых шагов к тому, чтобы
получить все, о чем вы мечтаете**

«Центрполиграф»

2014

УДК 159.923

ББК 88.4

Рингер Р.

Привычки на миллион. 10 простых шагов к тому, чтобы получить все, о чем вы мечтаете / Р. Рингер — «Центрполиграф», 2014

Роберт Рингер – успешный американский предприниматель, автор нескольких бестселлеров, посвященных деловому миру, в своей книге разрушает традиционные представления о способах достижения цели. Рингер утверждает, что вы всего добьетесь, осуществляя на практике особые простые привычки, которые всегда ведут к успеху. Основываясь на личном богатейшем опыте делового человека, автор убеждает, что успех – это привычка на всю жизнь и демонстрирует, какие именно жизненно важные привычки изменят ваше мировоззрение и приведут к поразительным результатам в финансовой деятельности, профессиональной карьере и в личной жизни.

УДК 159.923

ББК 88.4

© Рингер Р., 2014
© Центрполиграф, 2014

Содержание

Предисловие	6
Введение	7
Глава 1	9
Законы	10
Основной закон успеха	10
Мир заблуждений	11
Боязнь правды	13
Желание получить что-то даром	14
Мания величия	16
Как развить у себя правильное восприятие действительности	17
Искать причину в себе	18
Поиски правды	21
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Роберт Рингер
Привычки на миллион. 10
простых шагов к тому, чтобы
получить все, о чем вы мечтаете

Посвящаю своей семье

Robert Ringer
Million Dollar Habits

10 Simple Steps to Getting Everything You Want in Life

Copyright © 2014 by Robert Ringer

Предисловие

Один из наиболее часто задаваемых мне на семинарах вопросов такой: «Обладая теми знаниями, которыми вы владеете сегодня, вы изменили бы что-нибудь в своих ранее написанных книгах, будь у вас такая возможность?» Что за вопрос? Конечно, изменил бы. Это все равно что спрашивать у меня, умер я или жив.

«Все мы стоим на пути познания», – говорил Дон Шимода, мессия из «Иллюзий» Ричарда Баха. Человеку было бы трудно, если не невозможно, учиться и развиваться и при этом сохранять статичное мышление. Пока я еще не стал коммунистом с партбилетом в кармане или жертвующим собой монахом, постоянно стараюсь совершенствовать свою основную философию.

Еще более трудный вопрос недавно поставили передо мной: «Как бы вы охарактеризовали свою профессию?» Интересный вопрос, которым, что удивительно, я еще никогда не задавался. Поразмыслив над ним секунд двадцать, я ответил: «Моя профессия состоит в том, чтобы попытаться разобраться в жизни и донести свои выводы другим людям самым доступным образом». Полагаю, что по крайней мере одно это определение делает меня философом, потому что философ мыслит для того, чтобы понять жизнь.

Какая классная профессия! Зачем трудиться, чтобы заработать себе на жизнь, когда можно целый день только и делать, что думать и набирать текст? Конечно, в процессе этого вы рискуете сойти с ума, хотя мне посчастливилось избежать такой судьбы, пока я не переехал в Лос-Анджелес. (Не кто иной, как сам Фрейд, предостерегал людей вроде меня: «Как только человек задумывается о смысле или ценности жизни – он болен».) И все же, знаете, оно того стоит, когда вы просматриваете объявления и видите, сколько платят супермаркеты упаковщикам.

Эта книга довольно точно характеризует, куда завел меня в настоящий момент мой мыслительный процесс. Чтобы пройти моим путем, просто следуйте тропой, обозначенной как «шишки», «синяки» и «шрамы». Если ваши глаза будут открыты, а разум гибок, вы можете даже избежать ряда ловушек на этом пути.

Введение

Первое и главное исходное положение этой книги состоит в том, что успех не зависит от того, благословен ли человек высоким интеллектом или особыми талантами. Также отличное образование, упорный труд или удача не играют большой роли в способности человека карабкаться к успеху. Мир насыщен умными, высокообразованными и весьма квалифицированными людьми, которые постоянно испытывают чувство разочарования от отсутствия успеха. Аналогично миллионы других людей всю свою жизнь много и упорно трудятся лишь только для того, чтобы умереть в бедности.

Что касается благоприятных возможностей, то они появляются в жизни людей и исчезают из нее каждый день, оставаясь не востребованными или в большинстве случаев даже незамеченными. Вы, без сомнения, знаете кого-нибудь, кого посетила исключительно крупная удача, а он все равно не смог добиться какого-либо значительного успеха. Чрезвычайно несчастные наследники больших состояний, которые потеряли все свое наследство из-за беспечного или безответственного поведения, являются классическими примерами этого печального явления.

Второе главное исходное положение этой книги состоит в том, что разница между успехом и неуспехом не так уж и велика, как думает большинство людей. Лично пережив и крупный успех, и поражение, я могу с уверенностью утверждать, что разница между ними незначительна.

Неверное представление, будто существует большая разница между действиями успешных и неуспешных людей, заставляет многих придерживаться ошибочной убежденности в том, что успех – результат причастности к какой-то тщательно охраняемой, непостижимой тайне. В случае, если вы разделяете эту убежденность, я настоятельно советую вам забыть о ней. Могу вас уверить, что в успехе нет большого секрета.

И данное утверждение ведет меня к третьему и последнему главному исходному положению этой книги: успех – это результат понимания и строгого осуществления на практике особых простых привычек, которые *всегда* ведут к успеху. Если это, возможно, и не особенно впечатляет на первый взгляд, то существуют две реальности, которые делают данное утверждение захватывающим предложением. Во-первых, оно работает. Во-вторых, привычки может развить у себя любой человек, готовый приложить к этому необходимые усилия.

Помните, жизнь – это не более чем сумма множества успешных лет; успешный год – не более чем сумма многих успешных месяцев; успешный месяц – не более чем сумма многих успешных дней. Вот почему осуществление на практике простых привычек, ведущих к успеху, изо дня в день – это самый верный способ в конечном итоге преуспеть в жизни.

Образно говоря, успех – не одиночный рывок в матче с целью выиграть Большой шлем. Скорее это постоянное участие в одиночных и парных состязаниях изо дня в день. Человек, который доходит до вершины успеха, сосредоточивается на том, чтобы оставаться на подаче и избегать крупных ошибок. И когда происходит та самая идеальная подача, он выбивает мяч с поля.

Важно понять принцип: если вы не будете участвовать в одиночных и парных соревнованиях каждый день, то можете не получить шанса сделать тот самый бросок, когда придет наконец момент идеальной подачи. Иными словами, вы не можете добиться чего-то без особых усилий. Нужно делать это каждый день.

Название «Привычки, которые принесут вам миллион долларов» – это эвфемизм, означающий привычки, которые ведут к положительным результатам. Все достигают результатов независимо от характера своих действий. Грабитель банка достигает результата. Человек, который отказывается работать и живет на пособие, достигает результата. Не считающийся ни с кем грубиян тоже достигает результата. Но ни один из этих людей не достигает положительного

результата. Так что помните об этом всякий раз, когда в этой книге я говорю о *результатах*. Я говорю о результатах, которые отражают ваши самые важные *долгосрочные* интересы.

Одно последнее замечание: хотя привычки, рассмотренные в этой книге, относительно просты, я не хочу сказать, что с вашей стороны не потребуется усилий, чтобы приобрести и применять их. Я никогда не пытаюсь организовать хороший сбыт. Я продаю только то, что считаю правдой.

Глава 1

Привычка жить в реальном мире

Реальность есть основа для любой привычки, ведущей к успеху. А значит, для того, чтобы идеи, стратегии и информация, которые я обсуждаю в этой книге, принесли вам максимальную пользу, важно, чтобы вы развили у себя привычку жить в реальном мире. За исключением случайного поворота судьбы, положительные результаты редко находят дорогу к людям, у которых ошибочное восприятие действительности. И если многие мысли в этой главе покажутся вам очевидными, это само по себе может создать неуловимый барьер, потому что человеческие существа склонны не замечать очевидного. Разумом мы можем соглашаться с очевидной мыслью, но, когда наступает время предпринять какие-то действия, часто подавляем свой интеллект и позволяем эмоциям руководить нами.

Я использую слово «эмоции», потому что реальность – это то, к чему люди склонны относиться весьма эмоционально. Проблема в том, что реальность – это не более чем правда, и, как предостерегал Бальтасар Грасиан (испанский прозаик и мыслитель. – *Пер.*) – пронизательный и прагматичный священник-иезуит XVII в., «люди питают отвращение к правде». Вместо этого они пытаются сделать правдой то, что они любят, и это самообман, который действительно гарантирует разочарование и неудачу.

К сожалению, большинство людей живет в нереальном мире, то есть они создают мир в своем сознании, основываясь на том, каким они хотели бы его видеть, а не на том, каков он на самом деле. В тот или иной момент все мы перенимаем философию юмориста Эшли Бриллианта (американский писатель и карикатурист. – *Пер.*), который однажды заметил: «Я забросил поиски правды и сейчас ищу хорошую иллюзию».

Люди часто говорят что-нибудь вроде: «Но это *моя* реальность. Реальность у каждого своя». Ошибка. Реальность одна для всех. Существует только одна реальность. А вот что отличается, так это ее *восприятие* каждым человеком. Под *восприятием* я понимаю способность правильно интерпретировать события, происходящие вокруг вас, улавливать разницу между реальным и нереальным, между фактом и вымыслом, между тем, что работает, и тем, что не работает. Ложное восприятие действительности почти всегда разрушительно и иногда губительно.

Совершенно необходимо, чтобы человек интеллектуально и эмоционально понимал, что реальность – это не то, каким он хочет, чтобы все было вокруг, или каким оно кажется, а то, что есть на самом деле. Человек, неспособный различать это, не может принимать решения, которые ведут к положительным результатам.

Законы

Используемое в этой главе слово «закон» является синонимом закона природы в противоположность закону человеческому. Большинство составленных человеком законов – не более чем легализованная агрессия против независимости мирных граждан и редко имеет какое-то отношение к закону природы, реальности или морали. Созданные человеком законы, вроде закона Паркинсона, – не истинные законы в смысле их непреложности. Это просто наблюдение за человеческими склонностями. В случае закона Паркинсона лишь наши непосредственные наблюдения ведут нас к выводу о том, что расходы обычно увеличиваются с ростом доходов.

Самое важное качество истинного закона природы состоит в том, что его нельзя ни создать, ни изменить. Проблема возникает тогда, когда люди отказываются принимать реальность того, что законы могут лишь быть открыты, и продолжают верить в то, что они способны создать свои собственные законы.

Возьмем, например, закон тяготения. Исаак Ньютон не просыпался однажды утром и не принимал решение создать закон, согласно которому если уронить яблоко с дерева двадцать раз, то оно будет падать на землю девятнадцать раз и один раз полетит вверх. Смешно, конечно. Вместо этого посредством экспериментов он *открыл*, что, если уронить яблоко с дерева двадцать раз, оно упадет на землю двадцать раз. Что он сделал? Открыл принцип, или закон, тяготения.

Закон, таким образом, есть суть реальности. Он то, что существует, и мы можем открыть его. Пытаться создать свою собственную реальность и бесполезно, и разрушительно. Безусловно, у вас есть право продолжать верить в то, во что хотите, но реальность объективна. И она вызовет негативные последствия, в равной степени суровые и по отношению к действующему из лучших побуждений несведущему человеку, и к злобному, упрямому индивиду. Не раз реальность прощала кого-то за добрые побуждения, так что необходима последовательность, когда речь заходит о правильном восприятии действительности.

Основной закон успеха

Существует бесконечное количество законов природы, которые предстоит открыть человечеству, но, к счастью, вам не нужно понимать их во всех деталях, чтобы добиться даже самой грандиозной цели. Однако есть один закон, с которым вы должны быть полностью знакомы и который вы должны неизменно использовать в качестве руководства во всех своих делах. Закон, о котором я говорю, есть основной и непреложный закон природы – сама основа реальности: всякие действия имеют свои последствия.

Если я вас толкну (действие), что-то должно случиться; то есть должно быть последствие. Вы можете упасть, споткнуться или, по меньшей мере, почувствуете давление на свое тело. Вы также можете разозлиться на меня, уйти или толкнуть в ответ. Суть в том, что я не могу уйти от реальности того, что мое действие – не важно, сколь оно незначительно, – будет иметь последствия. Я начинаю приобретать проблемы в своей жизни тогда, когда ввожу себя в заблуждение, полагая, что могу толкнуть вас безо всяких последствий. Всякое действие, которое вы и я когда-либо совершали, рано или поздно приносило то или иное последствие.

Из физики мы знаем, что каждое действие имеет равное по силе противодействие. Однако чем дольше я живу, тем более убеждаюсь в том, что в повседневной жизни (в противовес науке физике) противодействие имеет тенденцию быть *больше*, чем действие, его спровоцировавшее. Всякий раз, когда мы действуем неправильно или нечестно, «наказание» кажется непропорциональным «преступлению». Мой опыт подсказывает мне, что я почти всегда в

конец концов расплачиваюсь за безответное действие снова и снова и каждый раз расплата принимает форму выросших тягостных процентов.

Последствия могут проявиться через продолжительное время, и они бывают косвенными или медленно действующими, но они всегда *есть*. Образно говоря, все, что вы делаете, записывается в вашу книгу жизни. Это не обязательно несет религиозный подтекст, но я действительно твердо верю, что силы Вселенной неумолимо подталкивают нас к результатам, которых заслуживают наши действия. Доброта порождает доброту; жестокость – жестокость.

Многие люди позволяют себе впадать в заблуждение, не понимая, что расплата за их действия не всегда приходит сразу, в результате чего они не связывают одно с другим, когда это наконец приходит. И даже когда последствия наступают немедленно, порой упускают тонкость причинной связи между результатом и предшествующим ему действием.

И хотя большинство людей верят в истинность закона «всякие действия имеют свои последствия», я также убежден в том, что большинство из них вспоминает о нем лишь мимоходом за своими повседневными делами. Возникает вопрос: почему люди не придают значения такому всемогущему непреложному закону?

Мир заблуждений

Перефразируя слова Роберта де Роппа, можно сказать, что человек обитает в мире заблуждений, который затеняет реальность и создает опасности для него самого и окружающих. Он редко понимает, что делает или почему это делает. Его действия и убеждения указывают на то, что он живет в состоянии происходящих наяву снов.

Когда речь идет о том, что один человек вводит в заблуждение другого, самым очевидным мотивом является личная выгода. В некоторых случаях введение в заблуждение означает обман (скрытый по характеру); в других – честное чрезмерное рвение (невинное по характеру). Но независимо от намерения последствия одни и те же: введенного в заблуждение человека заставляют поверить в то, что не соответствует действительности. Таким образом его убеждают не обращать внимания на реальность и принять вместо нее ложь.

В дополнение к возможности быть введенным в заблуждение другими существует проблема и самообмана. Результаты этой пагубной практики могут быть разрушительными, начиная от душевной болезни и заканчивая финансовой несостоятельностью. Поэтому всякий, кто серьезно относится к достижению положительных результатов, должен развить у себя привычку тщательно рассматривать свои собственные предпосылки и убеждения, чтобы быть уверенным в том, что он не кормит себя чем-то, с избытком приправленным самообманом.

В таком случае первый шаг к развитию у себя привычки жить в реальном мире состоит в том, чтобы выйти за границы мира заблуждений. Заблуждения заполняют все уголки нашей жизни без исключения. Возьмем рекламный бизнес – основной мир иллюзий. Можно вполне обоснованно заключить, что успех большинства реклам напрямую связан со степенью заблуждения, в которое они могут ввести зрителя, слушателя или читателя.

В наши дни большинство реклам настолько смехотворны, что остается только удивляться, как можно быть настолько недалеким, чтобы принимать их всерьез. Но очевидно, масса людей все же воспринимает их очень серьезно, иначе рекламные компании не продолжали бы гнать одни и те же дурацкие ролики снова и снова. Рекламные агентства прекрасно знают, что человек живет в мире заблуждений, и в их финансовых интересах продолжать подпитывать эти заблуждения, чтобы потребители продолжали покупать их продукцию.

Если вы хотите управлять успешным рекламным агентством, то должны помнить проверенные правила игры для введения клиентов в заблуждение. Например, чтобы продать пиво, показывайте сцены с преуспевающими молодыми людьми, играющими на пляже в футбол, с качками, говорящими и делающими что-то безграмотно, или консерваторами, занятыми такой

«интеллектуальной» деятельностью, как сварка, работа на бульдозере или выплавка стали. Чтобы продать алкогольные напитки, показывайте чувственных женщин и красивых мужчин в смокингах у камина. Чтобы продать гамбургеры, показывайте веселящихся взрослых и детей, у которых без явной причины кружится голова от смеха.

Люди хотят чувствовать более приятные запахи, лучше выглядеть, быть более сексуальными, меньше работать, больше зарабатывать и играть. Но действительность такова, что людям не нужно пиво; им не нужны жирные гамбургеры; и им уж точно не нужны грузовые автомобили на легковом шасси, которые могут с места разогнаться до ста пятидесяти миль в час за три секунды. Что же делают рекламодатели с отсутствием потребности во всем этом? Они умно продают свою продукцию под маской того, что люди *хотят*. Попробуйте продать людям то, что им действительно нужно, и вы, вполне вероятно, окажетесь в суде по делам о банкротстве.

В то же время *ваш* успех в значительной степени зависит от *вашей* заинтересованности в том, чтобы развить у себя привычку не слишком далеко уходить от реальности, чтобы не стать жертвой таких заблуждений.

Боязнь правды

Помню, в 1982 г. я писал статью о надвигающемся кризисе в сфере недвижимости, который становился все более очевидным в то время. В этой статье я упомянул, что впервые стал видеть кризис на горизонте, когда услышал высказывания известного специалиста по недвижимости на семинаре по финансам летом 1980 г. В ответ на свой собственный риторический вопрос, когда же должен рухнуть рынок недвижимости, он с самоуверенным видом, словно изрек последнюю истину, сказал: «Дамы и господа, нет никакого кризиса. На рынке временное затишье».

Тогда я не назвал его имени, потому что не хотел подрывать репутацию или вступать с ним в дебаты. Я был просто поражен, что с виду разумный человек делает такие наивные заявления, по-видимому зная положение дел не только в отношении дутых предприятий, связанных с недвижимостью, но и историю дутых капиталовложений в целом. Суровая реальность состоит в том, что рано или поздно каждое дутое предприятие, в которое вложены деньги, лопаются.

Пять лет спустя, в мае 1987 г., тот же специалист по недвижимости, сделавший тот самый опрометчивый прогноз, подал заявление о добровольном банкротстве, представив список активов приблизительно на миллион долларов и долгов почти на три миллиона. Я не бью лежачих, поэтому не называю его имени и теперь. Моя единственная цель сейчас состоит в том, чтобы показать его печальное разорение как предупреждение другим быть бдительными и не попадать в ловушки самообмана.

Большинство из нас время от времени попадают в ситуации, когда мы настолько захвачены своим собственным очковтирательством по поводу своих проектов, что просто отказываемся признавать любые факты, которые идут вразрез с нашими желаниями. Не забывайте, что люди в общем и целом не хотят слышать правду; они скорее пытаются сделать правдой то, что им нравится. Кому нужна правда, если она вышибет вас из бизнеса? Уж лучше мы будем обманывать себя, просто игнорируя факты, даже если нам удастся лишь отсрочить неизбежное. К сожалению, поступая так, мы также гарантируем себе катастрофические последствия в перспективе.

Желание получить что-то даром

Стремление получить что-то даром зачастую проявляется в том, что я люблю называть лохотроном. Если привести несколько самых известных примеров, то это будут Ванкуверский лохотрон, Денверский лохотрон и лохотрон Солт-Лейк-Сити. Лохотрон – это такое место, где торгуют грошовыми акциями.

Я часто говорил, что, если бы самый ловкий спекулянт Уолл-стрит приехал в Солт-Лейк-Сити, ему пришлось бы найти новое направление работы. Основатели лохотрона знакомы с такими уловками, которые даже не придут в голову самым бесстыдным дельцам на Уолл-стрит, и обладают наглостью, которая превосходит самую воровскую фантазию. Единственная причина, по которой никто еще не снял кино о лохотроне, состоит в том, что кинозрители сочтут сюжет слишком надуманным.

На лохотроне идет большая игра «музыкальные стулья», когда продавцы каждой грошовой акции обещают своим родственникам и друзьям «навар», как только следующая партия «лохов» купит акции. Разумеется, мы все знаем, что случается с «лохами» в конце. Единственный вопрос: кто из них останется с лицензиями на отстрел пернатой дичи, когда музыка остановится и больше не будет никаких покупателей?

Пару лет назад, когда я приехал в Новый Орлеан с целью провести круглый стол, знакомый пригласил меня поужинать в большой компании в шикарном ресторане. За столом я оказался рядом с адвокатом средних лет, который не только любил поболтать, но и успел уже сильно набраться (самая худшая из всех возможных комбинаций и одна из многочисленных причин, по которой я больше не пью алкоголь).

По мере того как вечер продолжался, он не переставал рассказывать мне по секрету об одной за другой сомнительных сделках, в которых он участвовал, в том числе о сделке с дешевыми акциями, недавно провернутую им со своими друзьями. Болтая, он беспрестанно подмигивал мне и толкал меня локтем в бок, что я ошибочно принимал за неконтролируемые подергивания. В конце концов я понял, что подмигивание или тычок локтем на кадзунском диалекте французского языка означали: «Ну, все, надеюсь, понимают, о чем я».

Я стал нервно подмигивать в ответ и кивать. Мне удавалось выдавить из себя улыбку всякий раз, когда казалось, что мой недавно обретенный наперсник ее от меня ждет, и, сосредоточившись на его гипнотизирующем словоблудии, умудрился принять на свой костюм, белую рубашку и галстук немалую долю еды. Наконец адвокат одновременно выразительно подмигнул мне, пихнул локтем и с нехорошим смешком пробормотал что-то вроде «А когда акция достигнет нужной цены, старушкам останется только держать мешок».

Демонстрируя свое невежество, я спросил: «А откуда вы знаете, что цена поднимется? Чем занимается компания? Она прибыльная?»

Адвокат посмотрел на меня с усмешкой, видимо думая, что я подтруниваю, и ответил: «Друг мой, то, чем занимается компания, сколько она зарабатывает или теряет и какие у нее перспективы, не имеет никакого отношения к цене акции. Цену назначаем *мы*. Нам всего лишь нужно открыть ворота, когда цена достигла нужного уровня, и впустить старушек, а дальше – статистика».

Разумеется, «старушки» – это эвфемизм, обозначающий любого человека, введенного в заблуждение до такой степени, чтобы вложить деньги в грошовые акции компании, не имеющей никаких достижений и заметного будущего. Не перестаю удивляться кажущейся бесконечной чередой будущих новых покупателей, невзирая на массу телевизионных сюжетов об аферах с грошовыми акциями. Только такая мощная сила, как самообман, основанный на всемогущем желании получить что-то даром, могла дать возможность этим нелепым мошенничествам продолжаться без конца.

Я узнал о реальностях игры на грошовых акциях, когда в юности связался с фиктивной компанией. Я наивно полагал, что могу сделать из этой компании законное зарабатывающее деньги предприятие, но у учредителей акционерного капитала были другие идеи. Вскоре после того, как я ввязался в это дело, они начали подстрекать меня «сделать что-то» (например, выступить с ярким заявлением перед акционерами о перспективах компании), чтобы помочь им поднять цену акций.

Когда я решительно отказался, они рассердились и пригрозили мне падением акций. Осознав, что меня не сдвинуть с места, они действительно осуществили свою угрозу. Результатом было быстрое и милосердное погребение компании, и, к счастью, настал такой же милосердный конец самому отвратительному и неприятному опыту работы в моей жизни.

Теперь вы можете утверждать, что покупка грошовой акции на самом деле вина не покупателя, а тех людей, которые пускали ему пыль в глаза в отношении этих акций. Однако важно понимать, что такая раскрутка акций была бы невозможна, если бы не тот факт, что безудержная жадность побуждает людей желать быть введенными в заблуждение. Они практически кричат аферистам: «Солгите мне, пожалуйста, солгите». И ясное дело, вокруг них никогда не будет нехватки тех, кто сделает им это одолжение.

Если бы вы захотели проявить упрямство, то могли бы даже предположить, что сомнительные пропагандисты грошовых акций оказывают людям ценную услугу, говоря им то, что они хотят услышать, и по ходу дела уничтожают мыльные пузыри их самообмана. (Хм... это действительно извращение, нет?)

Невзирая ни на что, желание получить что-то на халяву – если его не держать под контролем – может превратиться в серьезный случай самообмана и полностью отделить разумного во всех других отношениях человека от реального мира. Поэтому благоразумно будет завести привычку дважды проверять свои мотивы, прежде чем вступать в какую-то финансовую сделку, и удостовериваться в том, что вас не втягивает в нее затаенное желание получить что-то даром.

Мания величия

Хороший пример разрушительности мании величия в деловом мире – это когда человек обманывает себя в отношении того, что он приносит, садясь за стол переговоров. Человек, который допускает такую ошибку, часто уходит с пустыми руками. Если вы не имеете реалистичного представления о ценности вашего вклада в сделку, то одним из самых вероятных последствий будет то, что серьезные люди могут отказаться иметь с вами дело.

Хуже всего то, что вы можете угодить в ловушку, если партнер по переговорам оценит ваше предложение как абсурдное. То есть, чтобы не дать ему уйти от сделки, вам, может быть, придется существенно уступить, и в этом случае другая сторона, скорее всего, захочет знать, как далеко вы готовы зайти в уступках. И тогда этот человек окажется хозяином положения, потому что вы утратите даже видимость положения, которое могли иметь в начале переговоров.

Понтярщик

Крайнюю степень мании величия проявляет понтярщик – человек, который большую часть своих времени, энергии и денег тратит на то, чтобы убедить себя и других в том, что он – перевоплощение Эндрю Карнеги. Классический намек на то, что вы имеете дело с понтярщиком, – это роскошный офис со всеми прибабасами. Он не знает, что такого рода показной шик является красным сигналом для опытных и толковых предпринимателей, особенно если его бизнес разросся неправдоподобно быстро.

Помню, как несколько лет назад я встретился за обедом с одним понтярщиком, которому было слегка за тридцать, с целью обсудить сделку, в отношении которой мы вели переговоры. Мы так и не начали говорить о деле, потому что он очень много времени потратил на болтовню о тех, кого знал, о том, сколько заработал и какой он умный. В какой-то момент, очевидно ошибочно решив, что воображение его жертвы уже достаточно потрясено, он брякнул: «Есть три вещи, которые я могу делать круглосуточно, – пить, играть в азартные игры и заниматься сексом». Уверю вас, я чуть не зевнул.

После этого в его воспаленном мозгу уже гремели трубы, и он принялся описывать свои потрясающие подвиги на ниве заключения сделок, делая упор на то, что регулярно летает с одного побережья на другое на собственном самолете. И хотя все это звучало очень впечатляюще, я не удивился, когда шесть месяцев спустя в разговоре с одним из его деловых партнеров услышал, что он обанкротился.

Правило реального мира № 52: не доверяйте человеку младше сорока лет, имеющему собственный самолет! Много лет назад, помню, мой племянник, который в то время был начинающим биржевым маклером и работал на брокерскую компанию, сказал мне: «Дядя Роберт, я не могу в это поверить. Самые высокопоставленные парни в этой компании обманывают собственных клиентов». Я улыбнулся и уверил его, что это не такое уж и большое открытие. Тем не менее самообман, вызванный неопытностью, широко распространен среди игроков-любителей на фондовой бирже. (Игрок-любитель на фондовой бирже – это любой человек, не проводящий целые дни на фондовом рынке, но утверждающий, что «вкладывает деньги» в акции.)

Для ясности хочу уточнить, что я не говорю о так называемых инсайдерских торговых операциях с ценными бумагами (покупка акций лицом, обладающим конфиденциальной информацией о делах компании. – *Пер.*). Инсайдерская торговля – не что иное, как фикция, существующая в воображении кучки инспекторов. В неуловимом смысле слова, в котором этот термин обычно используется, фактически всякий, кто покупает акции, виновен в инсайдерской торговле, потому что все покупатели, включая мифических старушек, покупают акции, осно-

вываясь на подсказках (высказанных или подразумеваемых), которые кто-то (обычно брокер) дает им в отношении этих акций.

Так в чем же виноваты авторитетные рыночные игроки, которые заканчивают тюрьмой? Это сам по себе наивный вопрос. Безусловно, они виновны в том, что выискивают лучшие подсказки! Наш современный материалистический мир, как топливо, заправляется завистью, и, осмеливаясь играть лучше других, вы рискуете отправиться в тюрьму. Моя мысль состоит в том, что в то время, как нет ничего плохого в барахтанье на фондовом рынке, следует быть осторожным и не обманываться в отношении реальностей игры – а эти реальности могут быть довольно жестокими. Парни, которые делают большие деньги на рынке, – это умные, шустрые и безжалостные люди, так что, покупатель, будь осмотрителен!

Как развить у себя правильное восприятие действительности

Цель приведенных выше примеров – подчеркнуть ту мысль, что крупный успех приходит лишь к тем, кто имеет привычку избегать искушения выбрать мир иллюзий. И будьте уверены: это трудная задача. Правда часто бывает суровой, тогда как мы не хотим, чтобы наш мир иллюзий был разрушен.

Однако, если временами кажется чрезвычайно трудно удержаться от иллюзий, полезно вспомнить важный закон, связанный с общеизвестным постулатом: «Все действия имеют свои последствия»: чем выше цена, тем больше прибыль. Цена здравого восприятия действительности высока, потому что чем лучше вы осознаете реальность, тем лучше ваши результаты; а чем лучше ваши результаты, тем выше качество вашей жизни. Таким образом, одна из самых широко распространенных причин, по которой так мало людей способны постоянно добиваться значительных результатов, состоит в том, что они не готовы переживать дискомфорт, связанный с постоянным стремлением к правильному восприятию действительности.

Искать причину в себе

Обрести правильное восприятие действительности можно лишь в том случае, если развить привычку быть строгим к самому себе. Первое и основное: вы всегда должны искать в себе причину своих проблем. И это означает отказ от переноса вины с одного объекта на другой. В психологии существует много определений такого переноса. Используя этот термин, я имею в виду, что причины своих проблем не следует искать в других людях или обстоятельствах, воспринимаемых как обстоятельства, находящиеся за пределами нашей власти.

Справиться с этой задачей позволит только огромная заинтересованность, а также самодисциплина, честность мышления и готовность подчинять свое «я» стремлению к успеху в будущем. Это означает, что независимо от того, что именно кто-то вам сделал, вы должны спросить себя, что *вы* могли сделать, чтобы избежать этой проблемы. Если вы перекладываете ответственность за проблему на других людей или обстоятельства, то на самом деле говорите себе, что вы не можете помешать этому случиться еще раз, потому что проблема находится вне вашего контроля. В то же время вы сможете контролировать любую проблему, если готовы проанализировать, как разрешить ее, чтобы избежать ее повторения.

Сожмите, пожалуйста, руку в кулак для камеры

Лучшим примером того, о чем идет речь, будет случай, произошедший со мной вскоре после того, как моя первая книга попала в списки бестселлеров. Когда я поменял первоначальное название своей книги «Жестокий эксперимент в реальном мире бизнеса» на «Побеждать через запугивание», мне и в голову не пришло, какими могут быть долгосрочные последствия моих действий. Я изменил название по единственной причине – хотел добиться внимания публики в надежде увеличить продажи. Этой цели книга, безусловно, достигла и имела успех, но была одна небольшая проблема, о которой я забыл: всякие действия имеют свои последствия.

Книга «Побеждать через запугивание» рассказывает о том, как *защитить* себя от запугивания людей, но редакционные «гробовщики», которые пишут рекламный материал для массового тиража, не имеют ни времени, ни желания читать книги, о которых они пишут. Так что, как только я застелил себе постель, они услужливо положили меня в нее спать. Принимая в расчет тот колоритный материал, который я им дал, можно было ожидать, что представители средств массовой информации будут, по меньшей мере, присылать мне каждый год поздравительную открытку в день рождения Макиавелли.

Вскоре я стал предчувствовать, что будет происходить в оставшиеся годы моей жизни. Журнал «Тайм» захотел сделать сенсационную статью о Роберте Рингере и «феномене книги «Побеждать через запугивание», и журналист, писавший статью, сказал, что ему нужна моя последняя фотография, которая будет напечатана вместе со статьей. Я разрешил прислать к себе фотографа, в результате чего появилось около двухсот моих фотографий в различных позах. Имея столько снимков для выбора, я ожидал, что «Тайм» выберет один, на котором я выгляжу как Пол Ньюмен (когда тот был жив).

Ничего подобного. Все было предreshено с самого начала. Когда началась фотосессия, фотограф сказал мне: «Почему бы вам не попробовать расслабиться? Забудьте обо всем и состройте какие-нибудь смешные рожицы. Ну, покажите кулак – вот так (показывает, что он имеет в виду). Ага, хорошо – кулак. Здорово. А теперь смеха ради состройте несколько угрожающих рожиц (опять показывает, чего он от меня хочет). Я заметил, что такое дурачество помогает уменьшить напряжение и способствует более качественной фотосессии».

Недолго думая я попытался расслабиться и начал «разминочную» часть фотосессии, отпуская шутки в адрес фотографа, показывая ему кулак и строя рожи. Я не знал, что осталь-

ная часть фотосъемки будет носить чисто формальный характер, потому что он уже получил снимки, которые ему были нужны.

Через пару недель я увидел себя в журнале «Тайм» с угрожающей миной и сжатым кулаком левой руки. На фото, расположенном в центре двухстраничного разворота, я смотрел влево, и впритык к моей фотографии на соседней странице было размещено фото

Майкла Корды – автора книги «Власть!», на котором он смотрел направо. Он, разумеется, сжимал в кулак правую руку и угрожающе смотрел «на меня». Я уверен, что не было в стране такого читателя «Тайм», который не решил бы, что мои и Корды фотографии были сделаны вместе и что мы охотно – и даже с удовольствием – позировали для статьи.

Правда? Корда и я никогда даже не встречались до того момента, пока мы не появились вместе в шоу Донахью приблизительно через шесть месяцев после того, как те снимки были напечатаны в «Тайм». Тем не менее мы там были – двое явно плохих парней, грозящих друг другу кулаками и выставляя напоказ свои дурные манеры. Миленький такой фотомонтаж, мягко говоря. Жульнический – да, но умный... очень умный. Нечего и говорить, что содержание статьи вводило в заблуждение еще больше.

Я иногда склонен демонстрировать «мозг из мягкого сплава» – очень пластичный, – так что вместо того, чтобы перегруппировать и рационально оценить долгосрочные последствия своих действий, по неведению ошибся и попал из одной ситуации в другую и завоевал популярность по всей стране как Рингер-запугиватель. Издания «Пипл», «Мы», «Нью-Йорк таймс» и местные газеты от одного побережья до другого, по-видимому, получали удовольствие от каждой возможности приукрасить это явление. И хотя ложная назойливая реклама в высшей степени меня раздражала, продажи книги в результате всего этого радовали, так что я продолжал соответствовать образу «плохого парня», который приписали мне средства массовой информации.

Причина, по которой я решил поделиться с вами этой маленькой болезненной байкой, состоит в том, чтобы подчеркнуть: мне было бы легко провести остаток жизни, жалуясь на то, что средства массовой информации поступили со мной нечестно. Но после того как прошел первоначальный шок и мне удалось объективно оценить ситуацию, я был вынужден признать, что средства массовой информации не виноваты. Не средства массовой информации дали моей книге новое название «Побеждать через запугивание», и не они вынуждали меня под дулом пистолета давать интервью на своих условиях. Выбор всегда был за мной, а я предпочел не оценивать разумно долгосрочные последствия своих действий. В результате сезон охоты на Рингера-запугивателя был открыт не только для средств массовой информации, но и для ряда лицемерных авторов и дикторов, которые ухватились за возможность сделать в мой адрес критическое замечание, бессовестно пытаясь раздуть свои и так дутые имиджи.

Самый распространенный пример переноса, который я вижу в мире бизнеса, – это люди, годами верящие, что, если бы то-то и то-то не ввело их в заблуждение, они не были бы сейчас без гроша в кармане. Такое ложное восприятие действительности может распространиться, как рак, и привести к неудаче всей жизни. В то же время поиск ответа в себе может замостить путь к жизненному успеху. Здоровая, лишённая иллюзий реакция на чье-то жульничество в отношении вас состоит в том, чтобы немедленно спросить себя, что *вы* могли бы сделать, чтобы избежать дел с таким человеком в будущем. Решение огромного множества ваших проблем может просто состоять в том, чтобы научиться разбираться в людях. И это *вы* можете держать под контролем. Такое решение не зависит от способности других людей меняться, что немаловажно, потому что они почти никогда не меняются.

Вы можете сказать, что одно дело, когда вас кто-то обманул только раз, но куда важнее научиться определять и избегать таких людей в будущем. В той степени, в какой человек обладает таким навыком, он начинает уходить от иллюзий и делает шаги к вступлению в реальный мир. По мере того как он заставляет себя учиться разбираться в людях, он обретает способ-

ность замечать тенденции в поведении людей, которые расскажут ему все, что нужно знать, чтобы избегать или успешно разрешать несметное количество проблем, преследующих каждого человека на протяжении всей его жизни.

Поиски правды

Можно повторять бесконечно: действительность и правда – это синонимы. Поэтому поиски правильного восприятия действительности – не что иное, как поиски правды. Причина, по которой люди по-разному воспринимают правду, состоит в том, что все мы исходим каждый из собственного набора предположений. Так, серьезный искатель правды должен научиться подвергать сомнению все и быть готовым отказаться от заветных представлений, даже если это означает испытывать дискомфорт.

Где начинаются поиски правды? Правду можно найти в знаниях и мудрости, которые являются ключами к пониманию того, как функционирует мир. Знание и мудрость – кирпичики верного восприятия действительности, и приятно сознавать, что их у вас никому не отнять.

Знания можно получить посредством чтения, устного обучения другими людьми и даже из образовательных телевизионных программ. Чем больше вы знаете о мире, тем выше ваши шансы понять, как он функционирует. К сожалению, немногие люди готовы тратить необходимые время и усилия на то, чтобы приобрести значительное количество знаний.

Когда дело доходит до понимания, как функционирует мир, мудрость даже более важна, чем знания. Мудрость можно определить как здравый смысл или рассудительность. Легко увидеть правду в изречении «Знания без мудрости бесполезны», потому что, как сказано во Введении, мир полон высокообразованных отщепенцев, которые не испытывают счастья и не успешны с финансовой точки зрения.

Учиться на опыте других

Другое изречение, которое вам, без сомнения, знакомо, – «Только дурак учится на своем опыте, умный учится на опыте других». Очевидно, учение на опыте других – гораздо более эффективный способ обрести знания, потому что вы не тратите времени, энергии и денег, как это обычно бывает при учении на своем собственном опыте.

Кратчайший путь к успеху в любой области, где человек прикладывает усилия, и в жизни вообще – искать общества тех, кто обладает большими знаниями, чем вы. Просто имеет смысл завести привычку окружать себя сведущими людьми. Один очень эффективный способ сделать это – читать труды великих философов. Это дает вам возможность подключиться к огромному резервуару знаний, который ни один человек не может вам предложить. Альфред Корзибский – известный человек, умеющий играть словами, – назвал это явление «соединением времени», когда человек записывает какой-то свой личный опыт и передает его другим.

К сожалению, ни один человек на Земле не использует в полной мере с выгодой для себя (в своих интересах) возможность учиться на опыте других. На самом деле действия некоторых людей подсказали мне формулировку синдрома поведения вопреки здравому смыслу, который гласит: некоторые люди постоянно делают совершенно противоположное тому, что, как предлагает наглядный жизненный опыт, было бы самым благоразумным в конкретной ситуации. Возможно, вы знакомы с кем-то, кто является жертвой синдрома поведения вопреки здравому смыслу, и не раз удивлялись, почему он выбирает такой саморазрушительный подход к жизни. Над этим вопросом интересно поразмыслить. Быть может, человек хочет доказать, что он умнее, чем те, кто уже попадал в схожую ситуацию, или он на самом деле не верит, что заслуживает успеха, или просто воинственно настроен. Это одна из тех больших загадок жизни, которая не поддается объяснению.

Особенно остро проблема отказа учиться на опыте других встает у детей. Это парадоксальная ситуация: ввиду своей неопытности дети не обладают достаточным благоразумием,

чтобы, прежде всего, понять, что самый легкий путь обретения знаний – это учиться на чужом опыте. В результате синдром поведения вопреки здравому смыслу можно наблюдать у большинства людей, находящихся в возрасте безграничных знаний – в том счастливом периоде жизни, когда человек знает все, печальным последствием чего является то, что его разум практически глух к советам. В конце концов, раз он уже обладает безграничными знаниями, то никто – будь он Сократом или обычным родителем – не может ничего добавить к его, по-видимому, переполненному интеллектуальному банку.

Прохождение через возраст безграничных знаний – это совершенно нормальный процесс взросления до тех пор, пока он чрезмерно не затягивается.

Однако человек может все еще пребывать в возрасте безграничных знаний, когда ему за тридцать – сорок лет и даже больше, и это обычно приводит к тому, что он продолжает действовать как ребенок еще долгое время после того, как уже стал взрослым по возрасту. Такой человек отказывается принимать советы от людей более благоразумных, чем он, и все не может понять, почему постоянно все делает себе во вред. Так что здравомыслящий человек упорно учится на чужом опыте, потому что высоко ценит эффективность такой правильной привычки.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.