

ДИН ГРАЦИОЗИ



Привычки
МИЛЛИОНЕРОВ

ПРИНЦИПЫ
ДЕНЕЖНОГО
МЫШЛЕНИЯ

Дин Грациози
Привычки миллионеров.
Принципы денежного
мышления

Серия «Бизнес. Лучший мировой опыт»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63105920

Привычки миллионеров : принципы денежного мышления / Дин

Грациози: Эксмо; Москва; 2021

ISBN 978-5-04-099057-3

Аннотация

Заметно увеличить достаток не так сложно, как может показаться. Проанализируйте свои ежедневные привычки, оцените свой образ мышления, взгляните беспристрастно на отношения с окружающими. Даже минимальные изменения способны повысить уровень вашей жизни. Дин Грациози, известный американский писатель, автор книг, тираж которых превысил 1000000 экземпляров, предлагает универсальную систему трансформации финансовой сферы через работу с привычками. Эта книга поможет вам пересмотреть свое ежедневное расписание и ментальные установки, добавит энергии и позволит достичь финансового благополучия.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Посвящение	5
Введение	7
Глава 1	22
Глава 2	35
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Дин Грациози

Привычки миллионеров.

Принципы денежного мышления

Посвящение

Хочу посвятить эту книгу дорогим друзьям – Тони Роббинсу, Джо Полишу и Дэну Салливану, оказавшим огромное влияние на мою жизнь, успех и богатство.

Трудно выразить, как я благодарен им, вошедшим в мою жизнь именно тогда, когда они были нужны. Но я посвящаю книгу и всем тем, у кого нашлись воля и самоотверженность, чтобы на протяжении многих лет делиться своей меняющейся жизнью мудростью через книги и беседы с теми, кто жаждет нового пути.

Я сделал все возможное, чтобы впитать то, что слышал, читал и наблюдал. В свою очередь знание проникло в мои мысли и слова. Упражнения, рассказы, рецепты и привычки, ведущие к успеху, которые вы найдете на страницах книги, – это мой опыт десятилетий проб и ошибок, неудач и успехов, обогащенный всеми, кто прошел такой же путь до меня и

кому я также благодарен.

Это посвящение – мой способ выразить признательность тем, кто столь сильно изменил мою жизнь. Надеюсь, что и я так же смогу служить вам, и эта книга будет иметь столь же большое значение в вашей жизни.

Введение

Весной 1944 года в семье иммигрантов в неблагополучном районе Лос-Анджелеса родился мальчик, которого мы назовем Дж. П. Ему не исполнилось и двух лет, когда его родители развелись. Матери пришлось отчаянно бороться за выживание семьи, и уже в девятилетнем возрасте Дж. П. вышел на улицу, чтобы как-то помочь маме свести концы с концами. Он пытался торговать газетами, рождественскими открытками и цветочными горшками. Но вскоре мать больше не смогла заботиться о детях, и обоих мальчиков поместили в приемную семью.

Без должного родительского присмотра подросток ожидаемо попал в дурную компанию, присоединился к местной банде, но тем не менее пытался учиться в средней школе Джона Маршалла в Лос-Анджелесе. Однажды в 11-м классе учитель поймал Дж. П. и его подругу Мишель, которые, увлекшись, обменивались записками, заставил их встать перед одноклассниками и провозгласил: «Видите эту парочку? Не имейте с ними дела, потому что они ничего не добьются ни в одном деле».

Возможно, Дж. П. и не осознавал этого, но такие моменты начинают формировать наши жизненные привычки: и успешные, и плохие, которые не дают полностью раскрыть свой потенциал. Подросток мог бы согласиться с приговором

учителя: «Я никогда ничего не добьюсь». Однако он решил иначе: «Черт с ним, я докажу, что учитель не прав».

Свою стартовую успешную привычку Дж. П. приобрел на одной из первых работ.

«Я работал всю свою жизнь, начиная с девяти лет. С одиннадцати разносил газеты и продолжал делать это, учась в средней школе. Некоторое время подметал полы в местной химчистке и выполнял разные поручения хозяина, который был настолько жаден до денег, что скрипел при ходьбе! Я работал изо всех сил всего за 1,25 доллара в час. И вот однажды после школы хозяин позвонил мне: «Вчера вечером я заглянул за шкафы – пыли не было! Потом поднял ковер – и там нет пыли! Ты убираешь так, будто я наблюдаю за тобой каждую минуту!» На что я ответил: «Вы наняли меня на уборку, и я обязан делать это как можно лучше». Он был так доволен, что повысил плату до полутора долларов в час. Для него это было все равно что присудить мне премию Академии. И, честно говоря, я вынес важный урок из этого периода моей жизни. Успешные люди, работают ли они на кого-то или на себя, делают все возможное, чтобы выполнить работу безупречно. Как если бы босс наблюдал за ними ежедневно каждую минуту. Я понял: во всем, что делаешь, нужно всегда стремиться к наилучшим результатам».

Некоторые могут решить, что это «Да, хозяин» оглушает. Но, по моему мнению, делать все возможное – лишь одна из многих ведущих к успеху привычек, которые необ-

ходимо развивать. Ее выгоды многочисленны, разнообразны и значительны. В данном случае эта привычка помогла Дж. П. успешно выполнить повседневную задачу в настоящем и привела его к более сложным и интересным задачам в будущем.

Прежде чем продолжить рассказ о Дж. П., хотел бы рассказать вам немного об успехе и о том, как эта книга поможет вам его добиться.

Я собираюсь показать вам путь, который позволит принять привычки успеха и затем придерживаться их. Не нужно переворачивать свой мир вверх тормашками или пытаться усвоить за ночь «новые привычки», которые нарушат вашу жизнь и заставят вернуться к нулевой отметке. Скорее всего, вы будете совершать едва заметные изменения в повседневной жизни, избавляясь от ненужного и заменяя его привычками, открывающими путь к богатству и изобилию. Неважно, предприниматель вы, владелец бизнеса, исполнитель, инвестор, сотрудник или молодой человек, только приступающий к первой работе. Привычки, принципы, рецепты и упражнения, которые приводятся в следующих главах, дадут вам конкурентное преимущество, поднимая на новый уровень.

Таким образом, хотя основное внимание в книге уделяется финансовому успеху, методы, которыми я поделюсь, могут продвинуть вас к новым уровням и в других областях вашей жизни, включая семью, дружбу, отношения, духовность,

физическое здоровье, любовь, страсть, близость и многое другое. Независимо от того, что кто-то говорил вам в прошлом, вы имеете право на полноценную жизнь с радостью и изобилием во всех областях.

Я помогу вам развить эти привычки с помощью самых разных методов. Расскажу удивительные истории о чрезвычайно успешных людях, которых знаю, и о том, как они приобрели и применили привычки, позволившие им стать успешными. Предложу упражнения, которые помогут развивать и практиковать новые привычки. И расскажу некоторые истории из собственной жизни, которые, надеюсь, будут не только наставлять, но и вдохновлять вас.

А теперь вернемся к нашему другу, который, когда мы в последний раз его видели, с усердием и прилежанием подметал пол в химчистке...

Дж. П. окончил среднюю школу, но не стал поступать в колледж. А вместо этого пошел в военно-морской флот США, где два года служил на авианосце USS Hornet. После службы сменил несколько низкооплачиваемых рабочих мест, в том числе работал уборщиком на заправочной станции и страховым агентом. Недолго проработал в Redken Laboratories, но был уволен из-за разногласий с боссом. Затем устроился низкооплачиваемым продавцом – разносчиком энциклопедий «от двери к двери».

Оглядываясь назад, Дж. П. признается, что тогда усвоил еще одну важную жизненную привычку: «Я постучал в 50

дверей, и все 50 захлопнулись перед моим носом. Поэтому пришлось учиться изображать энтузиазм, стоя перед дверью № 51 или 151, так же, как перед первой дверью». Он научился преодолевать неприятие, общаться с людьми, внимательно их слушая, и убеждать других действовать. Это не было работой мечты, и он даже не понимал в то время, что в ней приобретал некоторые из ключевых привычек успеха, которые позже позволили ему достигнуть прорывов в жизни. А в то время они помогали ему действовать настойчиво. В среднем продавец-разносчик энциклопедий, работавший с прямой комиссией, держался на этой должности не больше трех дней, Дж. П. продержался три с половиной года.

При всей своей трудовой этике Дж. П. долго оставался бездомным молодым человеком. «Когда я впервые оказался бездомным, мне было чуть больше двадцати. Жена просто не желала больше быть матерью и ушла, оставив мне нашего сына двух с половиной лет и сняв все деньги, которые у нас были. Вскоре я узнал, что она не внесла арендную плату за последние три месяца, поэтому нас выселили – без денег и с долгами. Я временно был без работы, поэтому мы с сыном оказались на улице и пытались жить в моем старом автомобиле. Помню, как говорил сыну: “Мы прорвемся вместе”. Я ходил по пустырям, собирая бутылки из-под кока-колы и 7-Up, потому что в пунктах приема давали два цента за маленькую бутылку и пять центов – за большую. Когда вы сломлены и не можете оплачивать счета, это очень тяжело –

и как для человека, и как для отца. Но именно тогда я узнал: если вы действительно опустошены и достигли дна, лучшее, что можете сделать – посмотреть вверх».

Как бы ни были трудны обстоятельства, в которых оказались Дж. П., у него было преимущество, которого не было у многих других в гораздо лучших условиях. У него было его видение жизни! После продажи энциклопедий «от двери к двери» он понял, что не хочет работать на кого-то, но может работать на себя.

Было, однако, серьезное препятствие: к моменту решения на счете Дж. П. было лишь 700 долларов. И окружающие убеждали его, будто он не может создать собственную компанию, потому что нужно больше денег, образования, опыта, умений и бесчисленных других вещей, которых ему не хватало. Знакомо звучит? Выслушав все советы, он сделал то, что делают самые успешные люди: прислушался в первую очередь к себе и – все-таки основал компанию.

Так Дж. П. развил успешную привычку верить в себя и игнорировать скептиков. «Это было очень сложно для меня. Как начать свою компанию, сбалансировать счета, не получая зарплату, и все равно каждый день ходить от двери к двери, продавая свою продукцию? Это было чрезвычайно трудно. Мы могли обанкротиться в любой день в течение первых двух лет работы компании. Тем не менее через два года мы, наконец, смогли своевременно оплатить наши счета. И не только оплатить, но и получить прибыль. Я помню, как

сказал: “Эй, мы сделали это. У нас осталось две тысячи долларов! Мы добились успеха!”»

Итак, со временем Дж. П. смог использовать навыки убеждения и общения, чтобы ускорить развитие компании. Более того, он поднял навыки слушания на следующую ступень, разработав ключевую привычку «читать» своих клиентов на самом глубоком уровне. «Я думаю, у меня есть особое умение слушать. И не просто слушать, а слушать все, что люди говорят, и не думать о том, что сам скажу дальше. Это заняло некоторое время, но, думаю, в конце концов, я реально преуспел в этом».

Благодаря настойчивости и развитию позитивных привычек успеха: слушать, чтобы понять, иметь видение, всегда работать на пределе возможностей, игнорируя скептиков и оставаясь позитивным перед лицом неприятия, – компания Дж. П. добилась успеха и на международном уровне.

Наверняка вы слышали старую поговорку: «Важно, не где вы начинаете, а где закончили». Дж. П. – живое доказательство этой поговорки. Он начал с нуля и стал одним из самых богатых людей в мире. В 2015 году журнал Forbes присвоил ему номер 234 в Forbes 400 – списке самых богатых американцев, с чистой стоимостью 2,8 миллиарда долларов. Пришла пора назвать полное имя нашего героя – Джон Пол Деджория, основатель линии продуктов для волос Paul Mitchell, компании Patron Tequila и десятка других успешных проектов.

Джон Пол Деджория часто советует молодым предпринимателям развивать позитивные привычки, верить в интуицию и рисковать. Он говорит: «Вы не можете позволить другим людям сбить вас с ног. Да что, черт возьми, они знают? Мне десятки раз говорили: “Нет, вы никогда не сможете войти в индустрию красоты”. Все утверждали, будто здесь слишком много конкурентов, а у меня нет денег. И когда начал Patron, меня высмеивали: “Текила по 37 долларов за бутылку? Шутишь? Я могу купить ее за четыре доллара!” Так что следуйте своей интуиции и всегда делайте что-то хорошее для других».

Хотя мне нравится вся история Джона Пола Деджории, особенно наслаждаюсь ранним предупреждением его учителя, утверждавшего, что Джон Пол и его подруга Мишель Гиллиам никогда ничего не достигнут. Просто сказать, будто они доказали, что учитель ошибался, – грубое преуменьшение. Джон Пол – миллиардер, меняющий жизнь во всем мире, а Мишель Гиллиам сегодня известна как Мишель Филлипс, основатель фолк-рок группы 1960-х годов The Mamas & the Papas, которая продала 40 миллионов записей. Кстати, к 50-летию Джона Пола верная Мишель нашла того самого учителя, и когда тот узнал об успехе двух своих бывших учеников, все, что он смог сказать: «Вот черт!»

Привычки, ведущие к успеху, направят вас на другой путь

Конечно, история Джона Пола выглядит весьма вдохновляюще. Но это равно может быть историей Рокки, Руди или любого другого «неудачника», который карабкается вверх и добивается успеха. Однако насколько история Джона Пола вдохновляет, настолько же она может заставить вас недооценивать свои способности. Вы можете подумать: «Я не такой, как Джон Пол, и не смогу сделать то, что сделал он! Потому что у меня нет ни его энергии, ни такой силы воли». Поймите – не имеет значения, откуда вы пришли. Важно только, где вы находитесь и куда хотите попасть.

Но вы должны принять на себя обязательство отправиться туда! Скажем, вместо чтения этой книги вы могли бы делать тысячу других вещей. Часто вы продолжаете заниматься тяжелой, скучной работой и сохранять статус-кво, хотя явно заслуживаете большего.

Сегодня люди гораздо более заняты, чем когда-либо в истории. Я люблю технологии, но со всеми достижениями, упростившими нашу жизнь, на самом деле они лишь позволяют нам быстрее двигаться. Посмотрим правде в глаза: что действительно сделано – это всеобщая плотная занятость. С текстовыми сообщениями и электронными письмами, жужжащими в наших карманах, постоянной доступностью для

телефонных звонков, с новыми приложениями и социальными сетями в телефонах, мы все чаще отвлекаемся, все менее сфокусированы и более запутаны в мелочах, чем когда-либо! В итоге мы чувствуем, что каждый день куда-то бежим, но на самом деле – ничего не получаем. Это правда – вы двигаетесь быстрее, чем когда-либо прежде, но часто это движение по бегущей дорожке, а вовсе не вверх по лестнице. Быстро – это хорошо лишь тогда, когда вы на правильном пути. В противном случае все, что сделано, просто скорее теряется. Но если у вас есть правильные привычки к успеху, вы можете быстро идти именно в нужном направлении, потому что заранее знаете место назначения.

Я обещаю поделиться этими привычками так, чтобы вы могли усвоить и использовать их с легкостью. Вскоре станет ясно, как можно успокоить все лишние «шумы» в своей жизни и открыть четкий путь на следующий уровень.

Как и Джон Пол, вы увидите все большее количество небольших изменений, которые можете осуществить сейчас и которые окажут огромное влияние на дальнейшем пути. Когда я занимался специальным чтением в седьмом классе, учительница издевалась надо мной так же, как и в случае с Джоном Полом. Она регулярно говорила, что я глуп. А у меня, оказывается, была всего-навсего дислексия и, соответственно, проблемы, связанные с основами чтения и письма. Я просто не знал своего диагноза. Но у этих трудностей и даже у отрицательной мотивации со стороны госпожи Томпсон

была и положительная сторона. Более того, у этой ситуации было много положительных сторон, и одна из них принесет пользу вам как читателю.

Моя уникальная способность возникла из невозможности читать, понимая прочитанное, как это делали другие дети. Из-за этого «гандикапа» я стал учеником, воспринимавшим информацию визуально и на слух. И научился создавать простые в использовании рецепты успеха. Некоторые из них, которые я приведу далее, помогут добиться успеха намного быстрее, нежели попытки понять что-то с нуля или методом проб и ошибок.

Рецепты экономят время

Правильные рецепты могут достаточно быстро привести вас к успеху. Если вам хочется, например, воссоздать для друзей и семьи соблазнительный вкус спагетти с фрикадельками из любимого итальянского ресторана, есть много способов сделать это. Скажем, поехать в Италию и несколько месяцев изучать там местную кухню. Отправиться в Кулинарный институт Америки в нью-йоркском Гайд-парке и много лет учиться там, дабы получить диплом по итальянской кухне. Или вслепую изобретать секретный соус.

А можно в воскресенье дожидаться, когда усталый шеф-повар, отстояв двенадцатичасовую смену, пойдет к своей машине, подойти к нему и сказать: «Эй, шеф, мне так нравятся

ваши спагетти и фрикадельки. Я не в этом бизнесе, и никогда не стану вам конкурентом, просто хочу приготовить такие же спагетти и фрикадельки для своей семьи. Могу я дать вам 100 долларов в обмен на рецепт?»

И когда вы дома сделаете по добытому рецепту спагетти и фрикадельки, они окажутся практически столь же невероятными, как и в исполнении шеф-повара! Причем добиться такого эффекта вы сможете в тот же день, потому что теперь у вас есть рецепт.

Эта книга даст вам другую категорию рецептов. Я создаю рецепты, ускоряющие путь к успешным результатам. Не исключено, что есть миллион вариантов, которые помогают людям добиться успеха. Вы, скорее всего, читали книги по личностному развитию и даже посещали мотивационные или вдохновляющие мероприятия. Но по каким-то причинам, быть может, не достигли желанного уровня. Поэтому и взялись за эту книгу. Однако я не отношусь к этому легкомысленно. Ни в малейшей степени.

Обещаю, мои рецепты помогут вам изменить привычки так, что вы себя не узнаете. Причем, чтобы стать совершенно другими в ближайшем будущем и на долгие годы, сегодня нужны лишь крошечные сдвиги в привычках, ведущих к успеху миллионеров.

Когда я решил написать эту книгу, то размышлял о своей жизни за последние двадцать пять лет, вычленив приобретенные привычки и сделанные изменения. Они привели ме-

ня к той точке, где я нахожусь сегодня. Именно о них и расскажу в этой книге.

Малые изменения дают большие результаты

Книга основана не просто на моем личном пути к успеху. Она полна универсальных принципов, работающих не только для меня, но и для всех. Я отправился на поиски изменений и привычек, используемых миллиардерами, лучшими атлетами, успешными бизнесменами и некоторыми мировыми интеллектуальными лидерами – людьми, которых я узнал благодаря своей работе. Многие из них начинали с самого дна в гораздо более трудные времена, чем мы можем себе представить сегодня. И когда рассмотрел их стратегии в контексте моей личной стратегии, то определил крошечные сдвиги, изменившие нашу жизнь. Они, несомненно, окажут самое большое влияние и на вашу жизнь. Вот то, что содержит эта книга и чему она вас научит. Если точнее – как заменить старые привычки новыми, чтобы сделать скачок на следующий уровень успеха.

Я благодарен, что вы дочитали книгу до этих строк. Но не останавливайтесь сейчас. Большинство людей покупают книгу из-за названия. А потом позволяют ей стоять на полке, надеясь, будто какой-то магической силой знания и действия будут переданы в их мозг. Понятно, вы заняты и у вас не хватает свободного времени для чтения. Тем не менее призываю

вам найти время и активизировать волю, чтобы читать дальше. Я старался сделать это чтение воодушевляющим и возбуждающим. Кроме того, представленные стратегии должны помочь вам расстаться с бесполезными привычками. И заменить их теми, что ведут к успеху и способны экспоненциально расширить вашу жизнь, богатство и радость. Поверьте мне, я хорошо понимаю и ваши чувства, и постоянный цейтнот, мешающий реализовать новые привычки в своей жизни. Вряд ли вы станете тратить на чтение книги по пять дополнительных часов в день. Но этого и не требуется. По сути, то, что вам предстоит, похоже на смену батарейки. Нужно не изучать новые привычки, а просто – заменить старые. Но прежде – распознать окружающую вас контрпродуктивную рутину. И как только вы здесь определитесь, увидите, насколько реалистично ее отключить.

Есть множество разных путей к успеху. Но самый быстрый, по моему мнению и опыту, – вариант, превалирующий над остальными. Когда привычки к успеху станут новой обыденностью, ваша жизнь может резко измениться.

У каждого из тех, кто открыл эту книгу, есть к тому свои причины. Может быть, вы – беби-бумер, отработавший тридцать-сорок лет и понявший, что наконец-то пришла пора заново изобрести себя. Возможно, когда-то кто-то сказал вам: «Хватит быть мечтателем, делай то, что нужно. Занимайся тем, что безопасно». И это уничтожило ваш энтузиазм в отношении работы и жизни, особенно если вы осознаете, что

предназначены для гораздо большего.

Или, как знать, мир сделал вас неуверенным, и вы остаетесь на работе, с которой живете изо дня в день, просто надеясь – вдруг что-то изменится. Или у вас есть свой бизнес, и он не слишком процветает, или пришло время перейти на следующий уровень. Наконец, быть может, вас приперло к стенке, а денег мало, и необходим новый путь.

Не столь важно, кто вы и какова ваша конкретная ситуация. Будь вы студентом колледжа, неуверенным в том, что мир по-прежнему дает те же возможности, которые достались родителям, или взрослым человеком, готовым использовать весь свой потенциал и начать что-то новое, эта книга поможет контролировать свою жизнь. Пришло время перестать быть термометром жизни – и начать быть ее термостатом. Перестаньте надеяться, будто «перемена» волшебным образом придет. Вы можете, и должны, создать ее сами. И намного быстрее, чем могли себе представить.

Но прежде чем мы углубимся в как этого процесса, хочу объяснить почему сейчас.

Глава 1

Пришло время изменить ваши привычки

Вот что происходит, когда дело доходит до уверенности и принятия смелых действий: многое из того, что должно произойти и что, по вашему мнению, вам следует делать, вы можете слышать, и различать, как призыв вашего сердца, как вашу интуицию. Этот маленький голос внутри говорит: «Знаете, что? Возьмите телефон и позвоните», или «Это – следующий шаг, который вы должны сделать».

Мари Форлео, интервью с Дином Грациози

Мы переживаем нестабильное, даже сумасшедшее время. Социальные нормы меняются: от недоверия к политикам – до отрицательного отношения к предпринимателям, много работающим и много зарабатывающим. Как я уже говорил, многие констатируют, что работают все интенсивнее и быстрее и все-таки малоэффективны. Они стремятся подняться по лестнице успеха, однако взлета почему-то не происходит.

Вы чувствуете, что не получаете желаемых или заслуженных результатов? Помимо всего прочего, существует фактор, о котором вы можете даже не знать. Хорошая новость в том, что вы – не сумасшедший, раз чувствуете, будто все

ваши усилия ни к чему не приводят. Но это не ваша вина. Давайте посмотрим, в чем действительно дело.

Производительность против дохода

Проводя исследования для этой книги, я заинтересовался статистическими данными по производительности – они привлекли мое внимание больше всего.

Если вы посмотрите на график (рис. 1), то увидите, что в течение многих лет производительность и заработная плата согласованно росли, соответствуя графику с углом в сорок пять градусов. Однако примерно в 1973 году все изменилось. График зарплат снизился, зато производительность продолжала расти под тем же углом. Что означает огромный разрыв между заработной платой и производительностью? Он показывает, что мы становимся более совершенными как общество, но доходы не отражают этого результата. То же самое вы чувствуете, когда работаете быстрее, усерднее или интенсивнее и используете сегодняшние технологии для достижения большего. Но, как ни странно, заработная плата не соответствует этим изменениям.

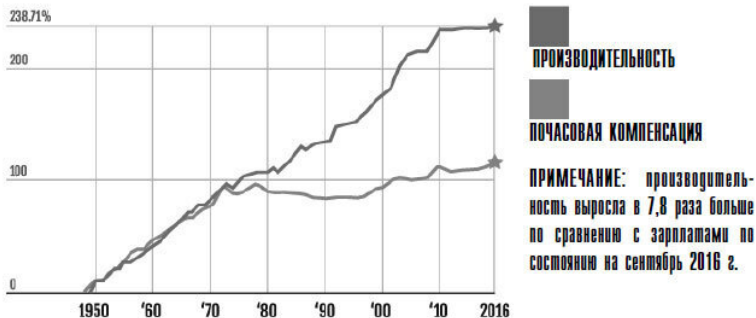


Рис. 1. Расхождение между производительностью и зарплатой

Вот почему вы чувствуете себя занятыми более чем когда-либо, но стесненными финансово. Проблема в том, что разрыв продолжает расширяться, и мы, конечно, можем игнорировать его и обвинять других или создавать привычки, которые умножат доход и успех в наших собственных домах и в нашей жизни.

Средний класс серьезно пострадал. Некоторые даже говорят, будто мы идем к обществу с двумя классами. Теперь я знаю, что политики и те, кто формирует их повестку дня, потрудились на этой ниве, но «локализую» разговор – говорю о том, как это влияет на экономику в вашем доме и в вашей семье.

Нет, это не битва с богатыми. Черт возьми, в этой книге я как раз предлагаю привычки, помогающие стать богаты-

ми или увеличить богатство, которое у вас уже есть. Но статистика не лжет. Если вы не подготовлены и не вооружены соответствующими инструментами, сдвиг, происходящий в Америке, может сильно повлиять на вас. И когда я увидел график (рис. 2), приведенный ниже, то понял, что должен им поделиться. До 1981 года доходы всех классов росли примерно с одинаковой скоростью. Однако затем начался раскол. Один процент отделился от толпы, и с тех пор доходы верхнего, единственного процента получателей доходов, выросли на 138 %, а доходы нижних 90 % получателей – только на 15 %.

Вот такой тревожный взгляд на фактический график. Но дайте мне минутку, чтобы представить так называемые факты, а затем позвольте объяснить, как они влияют на вас.

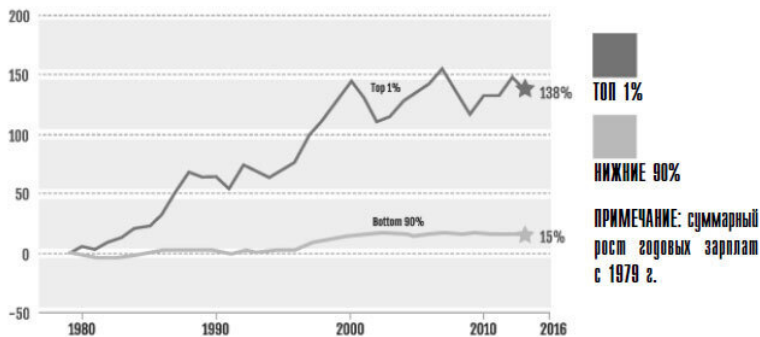


Рис. 2. Топ 1 % против нижних 90%

С одной стороны, разрыв становится все шире. Кажется, мы действительно эволюционируем в двухклассовое общество. Средний класс сжимается, и из графика видно, что это – не просто теория, а реальная жизнь. И именно поэтому вы можете ощущать эффекты, о которых мы говорили.

Но, как бы вы ни были напуганы этим графиком, представьте себе: что, если разрыв в доходах, который нагляден на графике, вас не касается? Что, если бы вы знали: есть способы стать финансово пуленепробиваемыми и создать «класс», который вы желаете в своей жизни, в своем доме и своей семье?

Новое измерение успеха

Видите ли, я должен верить статистике. И если она вас тревожит, здорово! Больше причин продолжать чтение и принимать меры в своей жизни. Но еще более тревожным является значение термина «средний класс» в наши дни.

Если вы вместе с супругом зарабатываете 120 тысяч долларов в год, значит, находитесь в среднем классе. Но стоит ли радоваться? Что, если один из вас работает на двух работах, а другому приходится дополнительно трудиться и по выходным? Уверен, у вас может быть хороший автомобиль, красивый дом, полноценный отдых и другие интересные вещи. Но, может быть, ваши дети ходят в детский сад, и вы редко можете заниматься с ними. Или вы с супругом не проводи-

те достаточно времени вместе, потому что слишком заняты. Возможно, вы, по сути, меньше увлечены друг другом, потому что общение происходит между имейлами и эсэмэсками. А, быть может, у вас есть свой, не слишком успешный бизнес, и каждый день вы чувствуете себя подавленным. Я привел всего лишь несколько сценариев из многих. Но моя точка зрения проста: действительно ли это тот средний класс, к которому вы хотите принадлежать?

Пришло время переопределить понятие «средний класс». В частности, говорить о «неосуществленном» среднем и уполномоченном среднем. Нам нужен такой же тип переопределения для верхнего и нижнего классов.

Неважно, считаете ли вы, что средний класс исчезает. Но если у вас все в порядке в финансовом отношении, а качество жизни ужасно, или вы не полностью реализуете свой потенциал, это не то, какой должна быть жизнь. Наличие денег при отсутствии полноценной жизни – отстой, и желание прожить полноценную жизнь при нехватке денег – тоже отстой. И в этой книге я продолжу рассказывать вам, что при правильных привычках неважно, каково состояние экономики, что происходит с классовой системой в стране или кто в ней избран президентом. Важно то, что ты танцуешь в собственном ритме. Помните, вы хотите стать термостатом, а не термометром. Таким образом, вы контролируете свою личную экономику и образ жизни. Более того, можете сформировать и то и другое, чтобы они соответствовали вашим требованиям.

ям таким образом, который имеет смысл и реализуем.

И да, эта цель – больше, нежели просто возможность, когда вы имеете правильные привычки.

Деньги – не зло

За годы поездок и встреч с тысячами учеников я обнаружил, что многие из них ограничены убеждением, якобы деньги чем-то плохи. Эта идея, видимо, возникла из многих источников: от антиматериалистических родителей, политической идеологии или религиозной доктрины. Поэтому, прежде чем продвигаться дальше, рассмотрим эту концепцию и убедимся, что в отношении ее у нас есть ясность.

Рост благосостояния не может вылечить всех проблем, но многие из них – вполне. Когда вы обеспечиваете экономику в своем доме, то можете чаще ходить ужинать в ресторан, нанять кого-то забрать вещи из химчистки или убрать ваш дом, можете погасить долги, купить новый дом, взять отпуск и отдать часть денег на благотворительность.

Вы также можете позволить своему супругу уволиться, чтобы другой человек мог занять его рабочее место и получать доход, который вам больше не нужен.

Словом, хотите ли вы помочь изменить экономику в мире или вам просто интересно, как будет выглядеть следующий уровень жизни для вашей семьи, в любом случае – для вас наступило лучшее в истории время для того, чтобы получить

то, что хотите. Посмотрим правде в глаза: у капитализма – дурная репутация. Предпринимателей часто воспринимают как жадных и аморальных, а не как имеющих решающее значение для нашей экономической системы. Звучит безумно для тех, кто верит в эту систему, но эта вера укрепилась в определенных сегментах общества.

Но вот настоящая правда: деньги, заработанные нравственно, позволяют делать невероятные вещи для всего мира.

Почти каждый миллиардер и успешный мультимиллионер, которых я знаю, зарабатывали деньги, чтобы обеспечить великую жизнь, а затем оказали огромное влияние на мир. Большинство миллиардеров обеспечивают работой тысячи людей. А кроме того, помогают членам семьи, дают возможность родителям уходить на пенсию и поддерживают детей, когда те вступают в самостоятельную жизнь. Они помогают строить церкви, доставлять воду в места, где ее нет, создавать анонимные благотворительные организации и финансировать их, часто не требуя какого-либо общественного признания. Потому что, как я уже писал, деньги, заработанные этически, могут иметь невероятные побочные продукты – выгоды для друзей, семьи и всего мира.

Если вы читаете эту книгу, значит, у вас есть желание добиться большего в жизни. Попробуйте стать богатым, обеспеченным и наблюдайте, сколько хорошего сможете сделать для окружающего мира.

Нужно подумать еще кое о чем. Общество, похоже, с презрением смотрит на капитализм, предпринимательство и зарабатывание денег. В то же время нехватка денег вызывает больше стресса в жизни людей, нежели что-либо другое. Эксперты утверждают, что множество разводов вызвано денежными проблемами, а среди тех, кто принимает антидепрессанты, очень многие признают, что их подавленное состояние связано с финансовыми проблемами.

Большинство людей, которые не привязаны к своим детям и супругу, утверждают, что это – из-за нехватки денег, времени или работы, которую они ненавидят. Вы когда-нибудь испытывали стресс или беспокоились о деньгах? Конечно да. «У меня достаточно денег? Мне хватит?» – такие вопросы могут расшатать чью угодно нервную систему. Вот чему научил меня один из моих наставников: «Если вы можете решить проблему – это не проблема». Повторяйте это, как мантру. Если вы можете решить проблему – у вас нет этой проблемы.

Если у вас есть счета, которые повергают вас в стресс, вы выписываете чек, и проблема исчезает. Беспокойтесь об образовании ваших детей в колледже? Выпишите чек, и эта проблема уйдет. Беспокойтесь о том, что ваши родители устали и не имеют достаточно средств для выхода на пенсию? Выпишите чек, как это сделал я, и пусть ваши родители отдыхают. Вас волнует будущее? Выпишите чек, и этой проблемы не будет. Ваш бизнес работает не так хорошо, как мог

бы? Выпишите чек, и проблема уйдет.

Не говорите мне: «Деньги не могут решить проблемы». Когда вы получаете деньги, вам разрешено проявить свои лучшие черты. Подумайте об этом так, как если бы я сидел рядом с вами прямо сейчас и сжал бы ваше горло. Единственное, о чем вы могли бы думать, это кислород. Но до того, предполагаю, глоток воздуха не занимал ваших мыслей.

Когда деньги есть, вы просто проживаете каждый день, зная, что они есть. Причина, по которой люди испытывают стресс в отношении денег, состоит в том, что они сжимаются от поступающих сумм, контрастирующих с их потребностями, с тем, чтобы обеспечить ту жизнь, которую они хотели бы прожить.

Когда вы беспокоитесь о том, что деньги исчезают, у вас есть возможность проявить свое лучшее «я». Если вы измените определенные привычки в своей жизни, изобилие и процветание потекут к вам способами, которые сейчас могут казаться невозможными. В этой книге нет волшебной денежной машины. Нет кнопки, которую нужно нажать, чтобы ваш почтовый ящик заполнился чеками. То, что вы получите, – просто рецепты, идеально подходящие для сложных времен, в которых мы живем. Они преодолели всю путаницу современной жизни и обеспечили прямую линию между точкой, где вы находитесь сейчас, и той, где хотите быть.

Вы когда-нибудь задумывались над тем, что два человека могут быть воспитаны в схожих условиях, работать в одной и

той же области, на одинаковых должностях, и при этом один из них получает в два раза больше, чем другой? Или один человек преуспевает в своей работе, а затем увольняется и открывает собственный бизнес, а другой плачется: «О, экономика плохая, и президент, и конгресс, и наш босс удерживают меня». Два человека – два совершенно разных результата жизни. Причина? Человек, который поднял свою жизнь на следующий уровень, отличается повседневными привычками от того, кто сидит и просто желает, надеясь на большее.

Всюду в этой книге вы увидите привычки успеха и придете в восторг от каждой из них. И, как я уже говорил, неважно, откуда вы стартуете. Важно только, куда вы хотите прийти.

Не отпускайте колесо

Закончу эту главу историей, которой делился годами.

Представьте себе, как фермер каждый день встает, кладет зерно в прицеп трактора, нажимает на газ, проезжает мило до пастбища, чтобы накормить коров, и все они бегут к нему. Он сбрасывает корм и возвращается в сарай.

Если он встает ежедневно в одно и то же время в течение десяти, пятнадцати, двадцати лет и запускает трактор, засыпает зерно, нажимает на газ и едет на то же поле, что в итоге произойдет? На пути к коровам образуются колеи. В конце концов, он сможет просто встать, загрузить зерно в прицеп, запустить трактор и отпустить руль. И трактор доставит его

прямо к тому же месту, куда он приезжал годами.

Примените эту историю к своей жизни и спросите себя: а я отпускаю руль? У меня есть колея, которая заставляет делать одно и то же каждый день? Это не обязательно означает, что вся ваша жизнь проходит по этой колее, но делаете ли вы бессознательно одно и то же ежедневно, ожидая другого результата? У вас есть привычки, которые делают все дни одинаковыми, но вы при этом ожидаете, что некий внешний фактор все изменит? Может быть, вы ждете сдвига в экономике, человека, который вмешается в вашу жизнь или судьбу, которая подбросит вам выигрышный лотерейный билет? Вы стали термометром вместо термостата?

Нет, я не осуждаю. Это происходит со всеми нами. Большинство людей отпустили руль. Но ситуация не должна оставаться такой. Итак, вот что важно в истории фермера. Чтобы изменить направление и даже свое предназначение, ему не нужно делать резкий поворот на 180 градусов. Не надо прибегать к новогоднему обещанию, даже когда вы чувствуете необходимость изменить в себе все. Не нужно, проснувшись уже завтра утром, начинать совершенно новую рутину: йогу, медитацию, а затем практиковать благодарность в течение часа. Да, оно того стоит... Но все, что вам нужно сделать завтра, – поставить себя на место этого фермера и повернуть руль на четверть дюйма. Просто крошечный сдвиг.

Если он встанет завтра и повернет руль на четверть дюйма, то к моменту, как выедет на милю в поле, фермер не смо-

жет увидеть свои старые кормовые уголья, потому что будет слишком далеко от них. Прежние колеи не будут больше определять его жизнь, потому что он будет прокладывать новый путь – четверть дюйма зараз.

Я знаю, что, помимо чтения этой книги, вы могли бы сделать множество разных вещей: посмотреть телевизор, сходить на футбольный матч или заняться хозяйством. Но эти дела никуда не денутся... В конце концов, что для вас важнее – заменить лампочку или изменить свою жизнь? Разбогатеть – это не про волшебную таблетку, благодаря которой деньги падают на ваш банковский счет, пока вы ничего не делаете. Дело не в том, чтобы выиграть в лотерею. И не в ожидании, чтобы кто-то что-то сделал для вас. Речь идет об изменении ваших привычек и мыслей. И вы можете начать сегодня.

Как говорит Джон Пол Деджория: «Разница между успешными людьми и неудачниками заключается в том, что успешные люди делают то, чего неудачники не хотят делать». Я бы добавил, что у успешных людей есть основной набор привычек, которые продвигают их. Средний человек путает успех с удачей. Но удача не имеет к этому никакого отношения. Значение имеют успешные привычки миллионеров.

Теперь давайте посмотрим, где вы находитесь и куда хотите прийти.

Глава 2

Основа любого успеха

«Одна из проблем современной жизни заключается в том, что существует множество вариантов, чтобы сделать множество замечательных вещей. На протяжении всей нашей жизни так много всего, привлекающего наше внимание, что, если мы не будем управлять современной жизнью, она будет управлять нами. Часть управления – просто сделать выбор: это то, что я чувствую, это важно для меня, а затем действительно сосредоточиться на своей интуиции».

Джо Полиш, интервью с Дином Грациози

Куда вы, черт возьми, движетесь? В вашей жизни, имеется в виду. Многие люди бьются над этим, казалось бы, очевидным вопросом. Хотите увидеть доказательства этой борьбы? В течение недели спросите у пяти случайных людей, чего они **не** хотят в жизни. Могу гарантировать – у них есть большой список. Получится, будто они метафорически слюнявят пальцы, прочищают горло, словно собираются сделать какое-то изменения в жизни, хватают свой воображаемый список – и начинают перечислять его пункты:

- Я не хочу сохранить доход и работу, которые у меня есть сейчас.

- Я не хочу, чтобы мой супруг попрекал меня деньгами и временем, проведенным дома.
- Я не хочу ездить на этой дрянной машине еще год.

«Я не хочу» всегда произносится легко. Так легко, что временами кажется, будто реплики отрепетированы! Как если бы люди постоянно думали о них. И почему так? Потому что так и есть.

Итак, после того, как вы спросите у людей, чего они не хотят от жизни, и они назовут свой пятый или шестой пункт, прервите их внезапно и скажите: «Хорошо, я понимаю, чего вы не хотите делать в жизни. Теперь позвольте мне спросить вас о том, чего вы от нее хотите?» Здесь все становится интересным. После того, как зададите этот вопрос, вы увидите недоумение, а затем изогнутую бровь. Они начинают думать о том, что вы спросили. Их реакция будет полярной противоположностью реакции, которую они демонстрировали, когда вы спрашивали, чего они не хотят от жизни. Многие ответят: «Ну, это хороший вопрос» или «Мне нужно подумать об этом».

Похоже на то, как они сказали бы: «Я в быстрой машине еду со скоростью 100 миль в час и точно знаю, что не хочу ехать во Флориду, Техас или Аризону. Но не уверен, куда действительно хочу попасть».

В конечном итоге вы не оказываетесь нигде! У вас заканчивается бензин, и вы не можете достичь цели, потому что

знаете только, куда не хотите ехать. Звучит просто? Может быть, вы иронизируете: «О боже, Дин, это и есть великая мудрость, которую вы приберегли для меня?» Вообще-то, это – огромная ее часть. Но вы должны понять, что на самом деле есть мудрость. Как только вы это поймете, то осознаете, почему это может быть самой главной причиной, по которой вы удерживаетесь от перехода на следующий уровень.

Итак, позвольте задать вопрос: знаете ли вы кого-нибудь, кто подходит под это описание? Кто-то, кому проще объяснить, чего он не хочет от жизни, чем выразить, что он хочет? Может быть, друг, родственник или супруг, который таким образом продвигается по жизни? А может быть, даже кто-то еще более близкий вам, на кого смотрите в зеркале после пробуждения? Вы видите, что сумасшествие современного общества состоит в том, что все участвуют в гонке с «мозгами Ferrari», но у всех выключен GPS!

И вот несчастная правда для такого общества: совершенно неважно, как быстро вы можете передвигаться, сколько у вас страсти и сколько энергии вы вкладываете во что-то.

Если у вас нет видения и ясности в отношении места назначения, до которого вы хотите добраться, вы просто туда не попадете. То есть вы можете купить самый дорогой Ferrari в мире и ездить как можно быстрее. Но если не знаете, куда ехать, то никуда и не приедете быстро. Вы предпочли бы сорваться со скалы на Ferrari при скорости 200 миль в час или ехать на Prius в обетованную землю?

Через мгновение я собираюсь поделиться одной из самых важных привычек миллионеров, ведущих к успеху. Привычка, которой я делился с моими учениками в течение последних двадцати с лишним лет и которой буду делиться до тех пор, пока у меня будут силы! Я надеюсь, вы прочитаете всю книгу от корки до корки. Но даже только чтение этой главы поставит вас впереди 98 % мира. Тех 98 %, которые несутся по беговой дорожке, задаваясь вопросом, почему не попадают туда, где хотели бы оказаться, или ездят в Ferrari без GPS, а потом удивляются, с чего это машина просто въехала в озеро.

Вот что я слышу слишком часто: «Мне нужно больше часов в сутках, Дин. Хотелось бы, чтобы я мог клонировать себя или найти хорошего помощника. У меня никогда не хватает времени на то, чтобы заниматься собственным бизнесом или вывести его на новый уровень, получить повышение или заработать больше денег». Большинство людей думают, что им нужно 36 часов в сутках, когда на самом деле им просто не хватает кристально четкого видения того, чего они хотят от своей личной жизни. Что, разве у Билла Гейтса или Марка Цукерберга было по 36 часов в день на пути к успеху?

Если вы ежедневно чувствуете себя подавленным из-за нехватки времени, отвлекающих моментов или собственных проволочек, я бы поставил блестящий никель на то, что вы точно не знаете, куда хотите пойти в жизни. Поверьте мне, это первый вопрос, который я задаю всем своим ученикам,

и большинство из них начинают чесать в затылке, размышляя, куда хотят пойти. Когда вы не имеете представления о направлении движения, то, как правило, тратите время на то, что мешает зарабатывать больше денег, получать повышение по службе, больше времени проводить с семьей или просто оптимально наслаждаться жизнью. И пока вы делаете все, что никоим образом не служит вашему будущему, то вынуждены говорить «нет» тому, что может улучшить ваш бизнес, ваш доход и ваше счастье.

С другой стороны, если у вас есть четкое видение вашей жизни, вы перестанете тратить время на то, что не служит вашим мечтам, целям или устремлениям. Все действия будут иметь цель, и время будет потрачено на достижение этих целей. Ваша прокрастинация¹ прекратится, ибо вы будете знать со стопроцентной уверенностью, что не можете лениться до завтра.

Итак, давайте сформируем ваше видение, используя привычки, которые я узнал путем проб и ошибок и заимствовал у других суперуспешных людей. Как только вы разработаете свое видение, все станет настолько ясным, будто вы получили новую пару очков, не ведая, что старый рецепт не годится.

Все мы знаем, что постановка целей – чрезвычайно важ-

¹ Прокрастинация – склонность к постоянному откладыванию даже важных и срочных дел, приводящая к жизненным проблемам и болезненным психологическим эффектам.

ная часть успеха. Я считаю, что Бенджамин Франклин² был одним из первых, кто когда-либо документировал свои цели и знал, куда он хочет двигаться в жизни. Но то, что мы собираемся сделать вместе в этой главе, выходит за рамки типичного процесса «постановки целей». Иногда постановка целей тяжела, особенно, когда вокруг шумно, тесно и даже страшно. Но мы сначала честно определим, где вы сейчас находитесь. Затем я собираюсь дать вам секретный инструмент, который позволит заглянуть в будущее, чтобы открыть свой путь. Потом бросим якорь там, куда вы хотите добраться со своим истинным «почему». И тогда остается только научиться тому, как это сделать. К счастью, вся книга предназначена именно для того, чтобы дать вам инструменты, приемы и, конечно же, привычки совершать как.

Где вы? Не лгите

Прежде чем я попрошу вас проанализировать свою жизнь в данный момент, позвольте дать совет: будьте честны. Здесь и во всей книге я собираюсь задать вам несколько сложных вопросов. Не пытайтесь сказать в ответ то, что, по вашему мнению, я хочу услышать, или что заставляет вас чувствовать себя хорошо. Это как раз то, что делают большинство

² Бенджамин Франклин – американский политический деятель, дипломат, изобретатель, писатель, журналист и издатель. Один из «отцов-основателей» США.

людей, не думая. И хотя я понимаю этот рефлекс, но хотел бы, чтобы вы подумали о важности быть правдивым. Только если мы честны с самими собой, можем двигаться вперед и вверх к нашим мечтам, устремлениям и желаниям. Поэтому, имея в виду эту мысль, давайте начнем с того, где вы находитесь в своей жизни, в эту секунду. Что именно это значит? Я не хочу, чтобы вы ответили «буквально» – вы читаете книгу на своем диване, или в отпуске, или в ванной комнате. Я не говорю о том, где вы находитесь физически.

Я имею в виду: какую ситуацию вы в настоящее время испытываете в своей жизни? Почему читаете эту книгу?

Может быть, вы боретесь с ощущением неиспользованного потенциала или боитесь, что живете просто «нормальной жизнью», а не жизнью своей мечты. Возможно, пытаетесь найти то, что обеспечит ваши финансы, потому что вас приперли к стенке, а ипотечные кредиты и студенческие ссуды дают вам пинков. Или просто хотите начать нечто новое, чтобы изменить свою жизнь в лучшую сторону. Если вы можете отнести себя к любой из этих ситуаций, – отлично.

Быть может, вы просто заканчиваете колледж или продолжаете учиться, но сомневаетесь в своем будущем. Если так, поздравляю с тем, что вы находитесь в этой точке своей жизни! А может, вы думаете, что пришло время полностью заново изобрести себя. Или просто надоело слушать, как кто-то дает вам заказы на одну и ту же обыденную работу в течение десятилетий? Если да – поздравляю! Вы – владелец бизне-

са, готовый получать больше прибыли на следующем уровне или узнать секреты, которые могут поднять вас на новую ступень? Тогда поздравляю и вас.

Я перечислил эти примеры, чтобы помочь вам подумать о вашей собственной ситуации. И убедить, что в любой ситуации вы не одиноки. Так что копайте глубже и будьте честны с самим собой. Ведь порой мы притворяемся, для себя и других, что все в порядке. И забываем, что действительно важно. Попробуйте сломать настрой «все хорошо» и зафиксируйте, что действительно стучит в ваше сердце.

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.