

## З ЧОГО ПОЧИНАЮТЬСЯ ВАШІ ЗВИЧКИ

Будь-яка часто повторювана дія невдовзі перетворюється на звичку; а звичка, якщо їй дозволити, поступово набуває сили.

Спочатку вона немов павутина,  
з неї легко виплутатись, але якщо їй не опиратись,  
то скоро вона закує вас у сталеві кайдани.

*Трайон Едвардс*

**В**и надзвичайні! Ви прийшли в цей світ із більшим запасом талантів та можливостей, ніж здатні використати. І за сто життів ви б не вичерпали свій потенціал до дна.

У вашому дивовижному мозку міститься 100 мільярдів клітин, кожна з яких поєднана аж із 20 тисячами інших нейронів. Кількість можливих комбінацій та видозмін ідей, думок, висновків, які можуть виникнути у вас, дорівнює одиниці та восьми аркушам нулів після неї. За словами фахівця з вивчення мозку Тоні Бузана, ви здатні обмірковувати думок

більше, ніж молекул у пізаному всесвіті. А отже, хай чого ви досягли донині у житті, — це лише дрібка того, на що ви насправді здатні.

Психолог Абрагам Маслоу якось написав: «Історія людства — це історія про те, як люди себе недооцінюють». Пересічна людина погоджується на набагато менше, ніж вона насправді здатна досягти. Порівняно з тим, на що ви здатні, все, чого ви вже досягли, — лише дрібка ваших справжніх можливостей.

Випробування полягає в тому, що ви приходите у світ з неймовірним мозком, навколо якого необмежені можливості для успіху, щастя, досягнень, але починаєте життя без *посібника з інструкціями*. Тож мусите до всього доходити самотійно. А більшості це так ніколи й не вдається.

Люди проживають життя, щосили стараючись, але так і не наближаються впритул до того, щоб робити, мати і стати всім тим, на що спроможні.

## Вийти в лідери

Я розпочав своє життя, маючи обмаль переваг. Батько не завжди мав роботу, а в родині, здавалось, ніколи не було грошей. У десять років я почав працювати і з власної кишені платити за свій одяг та витрати, перебиваючись випадковим некваліфікованим заробітком у своєму районі. Я полов бур'яни, розносив газети, стриг газони, згрібав листя. Коли підріс, мені дали місце мийника посуду на кухні в готельчику. І найбільшим моїм підвищенням на той час було перейти від миття тарілок до каструль та пателень.

Школи я не закінчив, пропрацювавши чорноробом кілька років. Я складав дрова на лісопильні та спилював сухі гілки в лісі. Копав канали та колодязі. Працював на фермах та ранчо.

На заводах і будмайданчиках. Певний час навіть був помічником на камбузі на норвезькому вантажному судні в північній Атлантиці. Я заробляв собі на життя потом та кров'ю.

А коли більше не міг знайти роботи як чорнороб, почав працювати за комісійні, рекламуючи товари та послуги, тиняючись від дверей до дверей, з офісу в офіс. Тривалий час я перебував на відстані одного продажу від того, щоб стати безхатьком. Якби я котрогось дня нічого не продав би й відразу не отримав свої комісійні, щоб сплатити за кімнату в гуртожитку, мене б миттю видворили на вулицю. Аж ніяк не чудове життя.

## Ключ до успіху

Але якось я почав запитувати себе: «А чому одні успішніші за інших?» Точніше: «Чому одні *агенти з продажів* успішніші за інших?»

Шукаючи відповідь на це одненьке питання, я зробив дещо, що змінило моє життя і стало початком формування звички, яка мала глибокий вплив на моє майбутнє. Я пішов до найуспішнішого фахівця з продажів у моїй компанії та запитав, що він робить не так, як я. І він відповів. І я зробив так, як він порадив. І продажі в мене вирости.

У Біблії є такі слова: «Просіть і отримаєте»<sup>1</sup>. І невдовзі я взяв собі за звичку, як тільки міг, у кожного питати відповідей, які допомогли б мені стрімко просуватися вперед. Я почав читати книжки про збут і застосовувати прочитане. Я слухав аудіопрोगрами, коли ходив пішки, а згодом — за кермом. Я відвідував кожен семінар з продажів, який тільки міг знайти. І взяв собі

<sup>1</sup> Тут і далі уривки зі Святого Письма наведено в перекладі І. Огієнка. (Тут і далі прим. пер.)

за мету негайно втілювати в життя пораду, яку отримав, чи гарну ідею, про яку почув.

Не дивина, що внаслідок цього продажі в мене зростали й зростали, а незабаром я перевершив усіх у компанії. Невдовзі мене зробили менеджером з продажів та попросили наймати людей і навчати їх тих самих умінь, які сприяли моєму успіху. Незабаром я наймав продавців через оголошення в газетах, навчаючи їх методик та технік продажів, які опанував сам, і посилав їх шукати нових перспектив та покупців. І мої учні стрімко почали багато продавати, просуваючись по життю вперед і вперед. Сьогодні чимало з тих продавців стали мільйонерами.

## Залізний закон всесвіту

Я на власному досвіді пізнав великий закон причинно-наслідкового зв'язку. Це основоположний принцип західної філософії та думки загалом. За цим законом, кожна дія має наслідок. На все є причина. Ніщо не трапляється випадково. З цього закону випливає, що навіть якщо ви не знаєте причини, чому щось відбувається, цьому все одно є пояснення.

І ось один з найважливіших принципів успіху: якщо ви чинитимете так, як роблять інші успішні люди, ви врешті досягнете тих самих результатів. А як не будете, то не досягнете.

*Природа — безстороння.* Природа не віддає перевагу одній людині над іншою. У Біблії сказано: «[Бог] дощ посилає на праведних і на неправедних».

Коли ви раз у раз робите те, що роблять інші успішні люди, ви зрештою добудетеся тих самих результатів. І річ не в удачі, щасті чи випадковості. Річ у законі.

Для мене це стало надзвичайною думкою. Навіть нині безмежна сила цього простого принципу викликає в мені благо-