

- ☑ Інвестувати в себе для того, щоб отримати прибуток у майбутньому
- ☑ Вивчити чотири правила лідерства
- ☑ Розвинути вміння дивитися на речі з позицій людей, на яких ви хочете впливати
- ☑ Застосовувати підхід «Завжди залишайся людиною» на користь собі
- ☑ Мислити прогресивно, вірити в прогрес та досягати його
- ☑ Перевірити, чи прогресивно ви мислите
- ☑ Опанувати максимальну силу свого мислення
- ☑ Застосовувати мистецтво мислити масштабно в критичних життєвих ситуаціях

1

ПОВІРТЕ В ТЕ, ЩО ЗМОЖЕТЕ ДОСЯГТИ УСПІХУ, І ВАМ УСЕ ВДАСТЬСЯ

Під словом «успіх» криється багато чудових речей. Успіх означає особистий добробут: хороша оселя, чудові відпустки й незабутні подорожі, нові речі, стабільне матеріальне становище, можливість забезпечити дітям прекрасне майбутнє. Успіх означає для нас можливість бути об'єктом захоплення, обіймати лідерські посади, стати прикладом для інших у діловому та щоденному житті. Успіх — це свобода від хвилювань, страхів, розчарувань та невдач. Успіх — це самоповага, віднайдення справжнього щастя та задоволення від життя, спроможність робити більше для тих, хто залежить від вас.

Успіх — це перемога.

Досягнення успіху — мета нашого життя!

Кожна людина прагне успіху. Кожен хоче отримати найкраще з того, що може запропонувати йому життя. Мало кому подобається синиця в жмені, усі женуться за журавлем у небі. Жоден не хоче почуватися другим сортом і не мати можливості поліпшити своє життя.

Одну з найбільш практичних порад щодо досягнення успіху можна знайти в Біблії. Це твердження, що віра здатна рухати

гори. Повірте, насправді повірте, що ви можете рухати гори, — і ви це зробите. Не так уже й багато людей вірять у те, що вони можуть рухати гори. Тож, зрештою, так мало людей роблять це.

Вам, імовірно, доводилося чути щось на кшталт: «Маячня — думати, що ти можеш змусити гору зрушити з місця, просто промовивши до неї: “Горо, ворухися”. Це просто неможливо».

Люди, які так думають, плутають поняття «повірити» й «забажати». Справді, якщо ви *забажаєте* зрушити гору, це неможливо буде зробити. Ви не можете опинитися в кріслі начальника, у будинку з п'ятьма спальнями та трьома ванними кімнатами або в категорії людей з високими прибутками, лише *загадавши бажання*.

Але ви *можете* зрушити гору своєю вірою. Ви *можете* досягти успіху завдяки вірі в те, що здатні це зробити. У силі віри немає нічого магічного або містичного.

Віра працює таким чином. Віра, тобто настанова: «Я цілком упевнений (-а) у тому, що можу», генерує необхідні для досягнення мети силу, навички та енергію. Коли ви вірите в те, що можете щось зробити, у вас з'являється розуміння того, *як* це зробити.

Щодня тисячі молодих людей починають працювати на нових посадах. Кожен з них бажає одного дня досягти успіху, доставшись верхівки кар'єрної драбини. Та більшості бракує віри, необхідної для обіймання топових позицій. І як результат вершина лишається для цих людей недосяжною. Через невіру в можливість видертися високо вони не здатні відшукати шляхи, які могли б привести їх на вершину. Їхня поведінка та вчинки лишаються пересічними.

Утім, дехто з цих молодих людей таки дійсно вірить у те, що зможе досягнути успіху. У роботі вони керуються гаслом: «Я вирушаю на вершину». Крім цього, такі люди мають стійке переконання, що дійсно досягнуть мети. Завдяки вірі в успіх та в те,

що для них немає нічого неможливого, ці молоді люди навчаються і спостерігають за поведінкою тих, хто перебуває на вищому шаблі кар'єрної драбини. Вони вчаться того, як успішні люди розв'язують проблеми та ухвалюють рішення, формуючи новий світогляд.

Ідея, як будь-що зробити, завжди приходиться до того, хто вірить, що зможе з усім упоратися.

Одна моя знайома — молода жінка — два роки тому вирішила заснувати агентство з продажу будинків на колесах. Багато хто відмовляв їй від цієї справи, стверджуючи, що з цього нічого не вийде. Стартовий капітал цієї жінки становив менш ніж 3000 доларів, і всі навколо твердили, що це набагато менше, ніж необхідно для початку.

— Лише подивіться, яка в цій сфері конкуренція! — казали їй. — До того ж хіба ви маєте досвід у сфері продажу будинків на колесах чи принаймні у веденні власної справи?

Та ця молода жінка вірила в себе та свою здатність досягнути успіху. Вона легко погодилася з тим, що їй бракує капіталу, що в цьому бізнесі дійсно дуже велика конкуренція й що їй бракує досвіду.

— Але, — відповідала вона, — уся інформація, яку мені вдалося зібрати, свідчить, що ринок будинків на колесах активно розвивається. До того ж я вивчила своїх конкурентів і тепер знаю, що зможу просувати та продавати трейлери ліпше, ніж будь-хто інший у цьому місті. Я готова до того, що часом помилятимуся, але все одно збираюся невдовзі досягнути вершини.

І в неї справді це вийшло. Необхідний капітал жінка знайшла без особливих труднощів: непохитна впевненість в успіху цього бізнесу допомогла їй завоювати довіру двох інвесторів. І, озброєна твердою вірою, вона зробила неможливе — переконала виробника трейлерів надати їй обмежену кількість товару в кредит.

Сума за трейлери, які вона продала минулого року, сягнула понад 1 000 000 доларів.

— Наступного року, — говорить ця жінка, — я планую отримати понад 2 000 000 доларів.

Віра, *непохитна віра* стимулює мозок знаходити шляхи та способи втілення задуманого. А ваша віра у власний успіх змушує інших довіряти вам.

Більшість людей не надають вірі особливого значення. Та все ж дехто таки розуміє її силу, і саме ці люди є мешканцями міста Успіх. Лише кілька тижнів тому мій друг, працівник департаменту дорожнього будівництва одного зі штатів Середнього заходу США, поділився зі мною досвідом «зрушення гір».

— Минулого місяця, — розповів він, — наш департамент розіслав до багатьох інженерних компаній повідомлення про те, що в рамках нашої програми з будівництва шосейних доріг ми вповноважені доручити кільком фірмам проектування восьми мостів. На зведення мостів було виділено 5 000 000 доларів. Інженерна компанія, яка виграла б тендер за розроблений проєкт мала отримати 4% від цієї суми, тобто 200 000 доларів. Я скотактувався й обговорив цю пропозицію з представниками 21 інженерної компанії. Чотири найбільші з них одразу надали свої пропозиції. Сімнадцять інших компаній були невеликі: у кожній працювало від трьох до семи інженерів. Масштаб проєкту відвернув 16 із цих 17 фірм. Переглянувши проєкт, інженери похитали головами та з жалем мовили: «Він занадто масштабний для нас. Хотілося б вірити, що ми впораємося, але тут не варто й примірятися». Проте в одній з цих маленьких компаній, у якій працювало лише три інженери, після вивчення планів мені відповіли: «Ми зможемо це зробити. Згодом подамо свою пропозицію на розгляд». Вони це зробили й виграла тендер.

Готові повірити, що можуть зрушити гори, дійсно це роблять. Невірни зазнають невдачі. Віра додає сил.

Насправді сьогодні віра може набагато більше, ніж зрушення гір. Найсуттєвіший елемент — а фактично *єдиний* суттєвий елемент — у сучасній програмі освоєння космосу — це віра в те, що його можна освоїти. Без твердої, непохитної віри в те, що людина *може* вирушити в космос, нашим науковцям забракло б відваги, зацікавленості та ентузіазму для того, щоб рухатися далі. Віра в те, що рак можна вилікувати, зрештою приведе до винайдення ліків, які дійсно зможуть це зробити. Наразі обговорюють будівництво тунелю під Ла-Маншем, який з'єднав би Великобританію з материковою Європою. Буде чи ні збудовано цей тунель, залежить від того, чи зможуть відповідальні особи повірити в таку можливість.

Віра у видатні досягнення є рушійною силою, яка стоїть за всіма славетними книжками, витворами мистецтва, науковими відкриттями. Віра в успіх стоїть за кожним благополучним починанням у будь-якій сфері — бізнесі, суспільному, релігійному чи політичному житті. Віра в успіх об'єднує всіх успішних людей.

Вірте, щиро вірте в те, що зможете досягти успіху — і досягнете.

Протягом багатьох років мені випадало спілкуватися з багатьма людьми, які зазнали невдачі в ризикованих підприємницьких починаннях та в різноманітних професіях. Я почув безліч пояснень та виправдань для цих невдач. І зрештою мені відкрилося дещо дуже важливе. Зазвичай у розповіді кожного з невдах проскакувало таке: «Щиро кажучи, я не думав, що це спрацює», або «Я мав погані передчуття ще до того, як розпочав», або «Насправді мене не дуже здивувало, коли з цього нічого не вийшло».

Налаштування на кшталт «Ну добре, я спробую, але не думаю, що це спрацює» породжує невдачу.

Невіра є темною силою. Коли розум не вірить або має сумніви, він знаходить «причини», які підтримали б цю невіру.

Відповідальність за більшість невдач лежить на сумнівах, невірі, *підсвідомому прагненні зазнати поразки, відсутності справжнього бажання досягнути успіху.*

Сумніваєтеся? Тоді точно зазнаєте поразки.

Думайте про перемогу — і ви точно будете насолоджуватися успіхом.

Нещодавно я розмовляв з однією молодою письменницею-фантасткою про її плани на майбутнє. У розмові прозвучало ім'я містера X — одного з найпопулярніших авторів, який працював у цьому жанрі.

— О, — сказала вона, — містер X — чудовий письменник. Звісно, мені не вдасться бодай трохи наблизитися до його рівня.

Її підхід дуже розчарував мене, і ось чому. Я був знайомий з цим письменником. Він не був ані суперерудованим, ані суперпроникливим, ані супер-будь-яким-іще. Він був просто надзвичайно впевненим у собі. Він вірив у те, що належить до найкращих, тому поведився як найкращий та досягав найкращого.

Лідера варто поважати. Учитися в нього. Спостерігати за ним. Переймати його поведінку. Але не поклонятися йому. Повірте, ви зможете перевершити його та піти ще далі. Ті, хто подумки ставить себе на друге місце після найкращих, і в реальному житті не стають переможцями.

Погляньте на це з такої точки зору: віра є термостатом, який регулює те, чого ми досягаємо в житті. Подивіться на людину, що загрузла в пересічному житті. Вона вірить у те, що майже нічого не варта, тому й майже нічого не отримує. Вона вірить у те, що ні для кого не має жодного значення, тому все, що робить, несе на собі відбиток незначущості. З плином часу брак віри в себе починає виявлятися в тому, як ця людина розмовляє, ходить та взагалі діє. Якщо вона не переналаштує свій термостат, то «всохне» й почне невпинно мізерніти, дорівнюючись

до власних суджень. І що інші бачать у нас те, що ми самі в собі бачимо, то ця людина почне маліти й в очах оточення.

А тепер подивіться на людину, яка рухається вперед. Вона вірить у те, що варта більшого, і дійсно отримує більше. Вона вірить у те, що їй до снаги впоратися з великими та складними завданнями — і в неї це виходить. Усе, що ця людина робить, те, як поводить з іншими, її характер, думки та погляди — усе немов промовляє: «Ось справжній фахівець. Це видатна особистість».

Кожна людина — продукт своїх власних думок. Вірте масштабно. Налаштуйте свій термостат віри на вищі параметри. Розпочніть наступальну операцію на успіх зі щирої, істинної віри в те, що зможете його досягти. Вірте більше — і ваші обрії розширюватимуться.

Кілька років тому я виступав у Детройті перед групою бізнесменів. Після виступу до мене підійшов один зі слухачів і промовив:

— Мені дуже сподобалася ваша промова. Чи я можу вкрасти у вас пару хвилин? Мені дуже хотілося б обговорити з вами мій власний досвід.

Уже за кілька хвилин ми з ним сиділи в кав'ярні, зручно розташувавшись в очікуванні прохолоджувальних напоїв.

— Я маю особистий досвід, — розпочав він, — чисто такий, як-от ви розповідали цього вечора. Йшлося про налаштування розуму на співпрацю, а не на опір. Я ніколи нікому не розповідав про те, яким чином мені вдалося вибитися в люди, попри те що я пересічна людина, але з вами я хочу цим поділитися.

— А я хотів би це почути, — промовив я.

— Що ж, лише п'ять років тому я був роботягою, просто ще одним хлопцем, який працює у сфері торгівлі інструментами та заготовками. Узагалі, на життя мені вистачало, але до ідеалу було далеко. Наш будинок був замалий, і до того ж нам