

УДК 159.9
Ш33

Серія «Саморозвиток»

Перекладено за виданням:
Schwartz, D. J. The Magic of Getting What You Want /
David J. Schwartz. — New York : BN Publishing, 2015. — 280 p.

Переклад з англійської В'ячеслава Пунька

Дизайнер обкладинки Михайло Присяжний

Шварц Д. Дж.

Ш33 Мистецтво досягати бажаного / Девід Дж. Шварц ; пер.
з англ. В. Пунька. — Х. : Віват, 2020. — 272 с. — (Серія «Саморозвиток», ISBN 978-966-942-827-1).

ISBN 978-966-982-032-7 (укр.)

ISBN 978-1-60796835-1 (англ.)

Краще розуміння власної мотивації дає можливість визначити, як спроектувати життя так, щоб воно стало приємнішим і довершеним. Хай то спорт, бізнес, політика, акторство, письменництво, освіта тощо — підґрунтям успіху в будь-якій справі є стимул досягати бажаного. Провідний експерт і професор з питань мотивації Девід Шварц розповідає, як заробити більше грошей, мати значний вплив і стати щасливішим, позитивно сприймаючи життя та творчо його плануючи. Автор розкрив у цій книжці власну формулу успіху, тож методи, якими він поділився, обов'язково допоможуть більше продавати, краще керувати, підвищити прибуток і — найголовніше — віднайти щастя.

УДК 159.9

ISBN 978-966-942-827-1 (серія)
ISBN 978-966-982-032-7 (укр.)
ISBN 978-1-60796835-1 (англ.)

© David J. Schwartz, 1983
© ТОВ «Видавництво "Віват"»,
видання українською мовою, 2020

Девідові Джеймсу

Якось ми з Девідом Джеймсом (йому тоді було близько вісімнадцяти місяців) провели разом цілий день. Оскільки маленькому Девідові подобалося випробовувати свою силу, ми влаштували змагання з армрестлінгу.

Авжеж Девід переміг мене щонайменше в трьох двобоях із чотирьох.

Зрештою після чергової «поразки» я запропонував йому:

— Отже, ще один двобій?

І тоді він заявив:

— Ні, діду, *два* — це більше, ніж один!

«Ні, діду, *два* — це більше, ніж один». Чудова ідея, чи не так?

Присвячую цю книжку Девідові Джеймсу, його чарівним сестричкам Сарі Енн та Ебігейл Аманді, їхнім батькам Девідові Джефферсону та Енн Шенкс і кожному, хто вважає, що «два — більше, ніж один», та хоче вдвічі більше любові, щастя, поваги, вдячності та грошей.

Ця філософія дієва!

Девід Джозеф Шварц

1

ЧАСТІШЕ ДУМАЙ ПРО ТЕ, ЯК ДОСЯГТИ БІЛЬШОГО

Завжди прагни більшого. Кожну проблему можна розв'язати мрією. Дозволь пояснити.

Замислись на мить, чого ти хотів би. Найімовірніше — більше грошей, аби насолоджуватись усім тим, що пропонує життя: ошатною оселею, пошаною на роботі й поза нею, коханням, відпустками... Ти хотів би більше старого доброго щастя.

Ти бажаєш приділяти своїм друзям більше уваги, присвячувати їм більше часу, більше тішитися спільним дозвіллям, ще більше зміцнити своє фінансове становище. Ти волів би жити якомога довше й бути здоровішим.

Тобі кортить давати дітям усе найкраще: виховання, освіту й культурний розвиток, можливості досягати успіху й ставати дедалі ліпшими версіями самих себе.

Прагнення більшого є ключем до нашого особистого добробуту й запалу на все життя. А ще — методом удосконалення й оздоровлення людства, засобом розбудови економіки достатку. Фермери, які бажають примножувати гроші, шукають шляхів збирати на одному акрі¹ землі якомога більше бушелів²

¹ Один акр дорівнює 0,4 гектара. (Тут і далі прим. пер., якщо не вказано інше.)

² Міра силких тіл; дорівнює 35 літрів.

зерна, в однієї курки — якомога більше яєць, а в однієї корови — якомога більше молока. Успішні підприємства невтомно шукають способів підвищити ефективність роботи кожного працівника й за годину виробляти максимальну кількість продукції з мінімальними витратами сировини.

Якщо думати про більше, можна навіть подолати злочинність. Як-то кажуть, злочин народжується не з любові до грошей, а з їх нестачі, яка і є коренем зла. Люди, що вчаться здобувати кошти самотужки (і то без перенапруження, бо ж існують тисячі способів заробітку), отримують удосталь, не ризикуючи потрапити на лаву підсудних і до в'язниці.

Бажання мати більше є підґрунтям того рівня цивілізації, якого ми вже досягли. Саме воно вивело людей із печер. Завдяки йому в нас є електрика, мобільні телефони, автівки й літаки. Ті, хто прагнуть більшого, мають усі причини побоюватися людей без мрій, які напучують: «Удовольняйся тим, ким ти є та що маєш. Будь терплячим до злиднів, утрат і відсутності відчуття щастя». Для таких людей життя є тортурами, які закінчуються лише після смерті.

Твоя мета — утопія

Утопія — це таке ідеальне місце, де панують любов, здоров'я, мир, добробут і щастя, місце, що не піддається словесному опису. Більшість людей упевнені, що знайти чи створити утопію на нашій планеті неможливо. Та й саме слово «утопія», уперше вжите письменником Томасом Мором, походить від двох грецьких слів, що вкупі означають «місце, якого немає».

Нашому суспільству до утопії буде зась доти, доки ми не подолаємо деякі перепони на своєму шляху. Що ж це за перепони? Звичка все заперечувати й оцінювати негативно,

страх, депресія, а також усі супутні проблеми: занепад духу, застій економіки, злочинність, наркотична залежність, недовіра в родині тощо.

Подейкують, ніби ми стрімко віддаляємося від утопії. Кожного десятиріччя б'ємо нові рекорди за кількістю вбивств, зґвалтувань, самогубств і розлучень, за чисельністю наркоманів й алкоголіків та інших проблем, які вказують на те, що суспільство деградує, замість еволюціонувати.

Тож наразі для цілого суспільства утопія є недоступною. Але ти — не ціле суспільство! Ти як індивід чи вся твоя родина можете впритул наблизитися до власної утопії. Хочеш, розповім тобі про кількох людей, які на шляху до утопії досягли неабиякого успіху?

Як іммігрант відкрив свій таксопарк

Нещодавно я опинився в передмісті Атланти за години-пів, і мені знадобилося таксі. Урешті-решт одна автівка зупинилась, і ми рушили. Авто було дуже чисте, хоча й стареньке — «кадилак», випущений двадцять років тому. Водій привітався:

— Доброго дня, сер. Куди їдемо?

Я назвав адресу, а тоді поцікавився:

— Ви з Ямайки, так?

Водій швидко зиркнув на мене й відказав:

— Так, з Ямайки, а як ви здогадалися?

— Я часто буваю на Ямаїці, — пояснив я, — і мені здалося, що у вас ямайський акцент. Він приємний для мене.

Кілька хвилин ми мовчки їхали в напруженому потоці, а потім водій мовив:

— Це моє таксі. Власне. Я працюю сам на себе. Невдовзі в мене будуть уже дві автівки. Утім, моя мрія — мати двадцять власних машин.

торговельним асоціаціям, оскільки вони об'єднують чимало підприємств і зацікавлені в тому, щоб ділитися ідеями щодо економії коштів із керманичами своїх компаній. Учора збігло три роки, відколи я полишила агенцію соціального страхування.

— Мені так і кортить дізнатись, як вам ведеться, — мовив я. — Безумовно, ви маєте вигляд щасливої та успішної жінки.

— Я і є такою, — погодилася Джен. — Щасливою, бо люблю свою справу. Я працюю сімдесят годин на тиждень, але робота тепер не є «роботою». Це суцільне задоволення! Я подорожую світом і скрізь зустрічаю людей, які також захоплені своєю справою. Мій річний прибуток становить шестизначну суму, хоча я заледве вийшла на потенційний ринок послуг. Наразі зі мною працюють четверо людей, і кожному я віддала частину своїх акцій, оскільки хочу, щоб моя команда докладала якомога більше зусиль. І знаєте, у цьому є сенс. Коли винагорода залежить від продуктивності, люди працюють з подвійним завзяттям.

— А чи не було вам важко звільнитися з попередньої роботи? — запитав я.

— Якщо казати відверто, то треба було набратися духу, щоб піти з агенції, — відповіла Джен. — Я відмовилася від тепленького місця, де була не така вже й погана платня. Та передусім я усвідомлювала, що прощаюся з марудністю. Я розумілася на своїй справі, проте, оцінюючи ситуацію, ставила собі кілька чітких запитань, які досі ношу із собою.

Вона показала мені свої питання. Ось вони:

1. Що робить із моїми амбіціями незмінна марудність? Чи буду я щасливою, коли досягну вершини своєї кар'єри та зрозумію, що так і не випробувала сили у власному проєкті?

2. Як впливали на мої погляди ті люди, з якими я спілкувалася день у день? Якої шкоди завдавали моєму розуму,

змушуючи мене в перервах на каву та обід слухати одні й ті самі скарги на вселенську несправедливість щодо незаслуженого чийогось там підвищення та інші «приємні» теревені?

3. Кому я більше зобов'язана? Собі чи компанії?

4. Чи насолоджуюсь я своїм дозвіллям? Чи можна було б проводити його краще?

Прочитавши ці запитання, я сказав, що хотів би мати їх при собі, щоб використовувати в роботі. Джен погодилася і відразу пішла до ксерокса робити мені копію.

Година промайнула швидко — я й незчувся, коли настав час поквалитися на літак. Розмова з Джен зміцнила моє переконання, що мріяти про більше й прагнути утопії дуже закопливо.

Як заробити складанням некрологів

Некролог — це стислий виклад історії життя певної людини. Зазвичай він містить тільки базові відомості, як-от: дата й місце народження, головні досягнення, професія, найближчі родичі.

Зрозуміло, чому більшість людей не любить складати власні некрологи. Попри це, я перетворив такі життєписи на концепцію досягнення успіху й тепер використовую її на семінарах для менеджерів.

Як це? Я прошу менеджерів звітувати, де вони побували до сьогодні, а також надати додаткову інформацію про родину, друзів, роботу й фінанси. Потім пропоную пофантазувати й розробити різні версії їхнього майбутнього на ґрунті минулого. Я усвідомив, що наші дії в минулому є чудовими індикаторами напрямку, у якому ми рухатимемося, доки не подумасьмося ужити певних правильних заходів.

Ідея з некрологом є дуже вдалою. Наведу один приклад. Коли я летів із Чикаго до Нью-Йорка, чоловік, що сидів по той бік проходу від мене, спитав:

— Перепрошую, ви містер Шварц?

Я посміхнувся й відповів:

— Був ним, коли прокинувся зранку.

Чоловік назвавсь й мовив:

— Я був на вашому семінарі шість років тому. І добре запам'ятав оте завдання — написати свій некролог. Тоді я подумав, що то дурниці, але потім усе зрозумів. Це завдання змінило моє життя.

— Розкажіть про це, — попросив я.

— Отже, — почав мій співрозмовник, — прокрутивши в голові все своє життя й усі свої досягнення, я мало з глузду не з'їхав. Пишучи свій некролог у тридцять дев'ять, я мусив визнати, що в моєму житті повно негативу. Я зрозумів, що не приділяю своїй дружині та двом дітям тієї уваги, на яку вони заслуговують і якої потребують. Моїми друзями здебільшого виявилися скиглії: мовляв, усе погано, а буде ще гірше...

— А як щодо роботи й грошей? — поцікавився я.

— Результати аналізу професійних набутків теж виявилися невтішними, — вів далі мій новий знайомий. — Я інженер, а якби доклав певних зусиль, то став би співвласником компанії. Але не зробив цього. А щодо грошей, то мої накопичення складала трохи більше половини всього сімейного капіталу.

— І як ви вчинили, коли дійшли такого висновку?

— Пригадуєте, частиною завдання було спрогнозувати майбутнє з огляду на минуле за умови, що не будуть ужиті запобіжні заходи? Єдиний висновок, якого я дійшов, полягав у тому, що моє життя й життя моїх близьких летить у прірву. Отож, повернувшись додому одразу після семінару, я вжив запобіжних заходів, і це спрацювало. Я спробував приділяти більше уваги своїй родині, і зараз у нас чудові стосунки.

Знайшов нових друзів — і тепер мене оточують люди, схильні мислити позитивно. Став заповзятішим на роботі — і ввійшов до складу керівництва компанії. А щодо грошей, то в мене все добре, дуже добре.

Коли ми вже розійшлися в аеропорту, я подумав: ніхто з нас не може змінити минуле. Але нам до снаги змінити майбутнє, якщо ми діятимемо як належить. Успіх починається з усвідомлення, що ти вартий більшого.

Злидні — це бідні люди, які не вміють активно мріяти

Бути бідним — не соромно. Утім, обурюватися, що хтось має гроші, а ти — ні, і водночас сидіти склавши руки, навіть не намагаючись знайти спосіб покращення свого становища, — щонайменше не конструктивно.

Спробуємо розібратись. Існують два типи бідних людей: ті, у кого ані грошей, ані надії їх заробити, і ті, хто, попри фінансову скруту, шукає шляхи подолання злиднів.

Здебільшого батьки перешкоджають своїм дітям боротися за краще життя: мовляв, треба вдовольнитися звичайною роботою й буденним існуванням, яке вона забезпечує. Ці батьки не кажуть своїм дітям, що кожна заможна родина — у нинішньому поколінні чи в минулому — була бідною. Засновники величезних успішних корпорацій на кшталт *McDonald's*, *Ford*, *Kentucky Fried Chicken* і *Amway* мали дуже маленький стартовий капітал. Ба більше, президенти Калвін Кулідж, Джон Гувер, Гаррі Трумен, Двайт Ейзенгавер, Ліндон Джонсон, Річард Ніксон, Джеральд Форд, Джиммі Картер та Рональд Рейган — усі, окрім більш-менш сучасних, були народжені в бідних або не дуже заможних родин. Винятками є лише Теодор Рузвельт і Джон Кеннеді.

Рекомендована література

- Warren Buffett Talks to MBA Students by Warren Buffett.
- Stock Options: The Greatest Wealth Building Tool Ever Invented by Daniel Mollat.
- You Can Still Make It In The Market by Nicolas Darvas.
- Show Me Your Options! The Guide to Complete Confidence for Every Stock and Options Trader Seeking Consistent, Predictable Returns by Steve Burns, Christopher Ebert.
- Invest like a Billionaire: If you are not watching the best investor in the world, who are you watching?
- Back to School: Question & Answer Session with Business Students by Warren Buffett.
- New Trader, Rich Trader: How to Make Money in the Stock Market by Steve Burns.

ЗМІСТ

1. Частіше думай про те, як досягти більшого	7
2. Подумай добре: твій результат може бути ліпшим, ніж просто «нічогеньким».....	36
3. Як спонукати інших сприяти твоїй перемозі	60
4. Годуй мозок інформацією, орієнтованою на успіх, — плистимеш у молоці й меду!.....	82
5. Хочеш більшого? То й віддавай більше!.....	109
6. Як впливати на інших, щоб мати все бажане.....	133
7. Досягти ще більшого допоможе формула «Прохай-Шукай-Стукай»	160
8. Як харизма й відповідальність допоможуть стати впливовим.....	186
9. Як повернутися до життя й радіти йому	211
10. Як мати зиск від наполегливості й терплячості.....	231
11. Почни все спочатку	262