


10 ШАГОВ К МАТЕРИАЛЬНОЙ И ЛИЧНОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ



СТАНЬ СВОБОДНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ

ДЖЕЙМС ВАДИ
&
ДАГ УИД

Джеймс Вади и Даг Уид

Стань свободным человеком!

Посвящается моей бабушке

ДЖЕЙМС ВАДИ

&

ДАГ ВИД

**СТАНЬ
СВОБОДНЫМ
ЧЕЛОВЕКОМ**

**10 ШАГОВ К МАТЕРИАЛЬНОЙ И ЛИЧНОЙ
НЕЗАВИСИМОСТИ**

Copyright © 2005
By James Vagyi and Doug Wead

*«Человек рожден быть свободным, но все же его везде
заковывают в цепи»*

(Жан-Жак Руссо / Jacques Rousseau)

СОДЕРЖАНИЕ

Знай точно, чего ты хочешь	9
Власть целеустремлённых действий.....	21
Держись, когда надвигается ураган	33
Не неволь себя, а плыви прямо по течению	47
Замечай то, мимо чего проходят другие	57
Создавай себе команду победителей	75
Учись на цифрах	89
Опыт всегда побеждает талант	103
Встань во главе своих	115
Верь в себя и в других	129

ПЕРВАЯ ГЛАВА

ЗНАЙ ТОЧНО, ЧЕГО ТЫ ХОЧЕШЬ

«В мечтах и в любви
нет ничего невозможного.»
(Янош АРАНЬ / ARANY JÁNOS)

Несомненно - я хотел стать успешным человеком. Я мог бы это сформулировать и так, что не хотел бы прожить свою жизнь без успеха. Страх от неуспешной жизни у меня был большим, чем страх перед смертью. У меня было две винтовки и я выбрал из них более мощную, старинную винтовку со времён первой мировой войны марки Enfield 303. Пули для неё, которые я держал в руке, были длиной почти десять сантиметров. Такая пуля действительно была бы эффективной. Я заглянул в ствол винтовки, заряженной боевыми патронами, и рукой начал искать более удобное положение для выстрела. Винтовка как-то странно прилегала к моей руке, но в конце-концов «дело» могло бы совершиться. Я уже слышал и раньше о таких происшествиях. При этом важно было твёрдо держать в руке винтовку и победить инстинкт самосохранения человека. Встречались люди, у которых в решительный момент действия дрогнула рука и которые свою жизнь доживали уже калеками, наполненными лекарствами и запрятанные в палаты захолустных психических больниц. Я был уверен в том, что мне удастся, моя рука не дрогнет.

Внутренний диалог, происходивший в моей голове, подтолкнул меня к мысли о самоубийстве без осознания происходящего со мной в моём разуме. К этой мысли я пришёл не в результате того, что мне говорили или же сделали другие - хотя довольно часто вспоминались некоторые горькие моменты жизни, которые я старался компенсировать с помощью истин, взятых у других, и таким образом победить свою пристрастность. К этой ситуации меня привели скорее всего свои собственные слова, поступки, размышления убеждения. «Я всегда наедине с собой», - писал Л. Н. Толстой. «Я являюсь мучителем самого себя»

Если меня кто-нибудь спросил бы, как я дошёл до этого душевного состояния, то я бы ответил: меня довели испорченные личные отношения и безуспешная моя жизнь. Но если же основательно подумать, то я мог бы сказать, что меня обманули люди, они подвели меня и не сдержали своих обещаний; однако - ради справедливости - я должен был бы признать, что я тоже не всегда сдерживал своих слов. Если я разочаровался в других, то ещё больше разочаровался в самом себе, так как я или не верил в людей, или неправильно понимал их. Но больше всего меня бесила моя собственная глупость.

Всё это происходило в 1987 году в городе Сидней, в Австралии, где я работал чернорабочим на заводе, а после работы по вечерам подзарабатывал тем, что развозил пиццу по заказам. Из моей огромной мечты на мою долю выпали только крохи. А случай этот происходил после работы в пятницу вечером. Я был страшно усталым и замученным. Свою жизнь, окружавшую меня, я представлял совсем не такой. Не для этого я оставил свою семью и друзей в Восточной Европе, не для этого я сбежал из Венгрии, рискуя своей жизнью и свободой, в надежде на лучшую жизнь.

Если же учитывать моё материальное положение, мой уровень жизни в Австралии, то я прекрасно понимал, что он гораздо выше того уровня, лучше той жизни, какой она была в далёкой деревне, в Вашарошдомбо, в Венгрии. Там не было даже водопровода, так что приходилось выходить во двор в простую уборную. Меня больше всего пленяли мечты, восходящие ввысь. Я жил уверенным в том, что буду способен достичь выдающихся результатов, практически всего - если получу соответствующий шанс. А в реальности, в Австралии, меня окружала такая картина: ипотечный кредит на дом, лизинг на машину и почти пустые кредитные карточки.

Грозовые тучи полного материального краха кружили над моей головой. В моём доме в Сиднее было две спальни. Но только в одной была мебель. Вся меблировка её состояла из кровати, книжной полки и нескольких коробок. У меня не было даже стульев, так что я подготавливался к совершению самоубийства на светло-бордовом ковре. В голове мелькнула мысль и о том, какого цвета будет пятно, которое останется на ковре после меня.

Невозможно выразить в словах одиночество, овладевшее мною. Смягчающее обстоятельство - любовь - я мог бы получить только от своей семьи, из далёкой Венгерской деревни, с другого конца света. Но я настолько далеко находился от них, что у меня не было никакой надежды приблизиться к ним. Мой взгляд скользил по книжной полке и на несколько секунд остановился на кожаных узорах венгерской пастушьей фляжки, обтянутой кожей. Мне нисколько не хотелось вспоминать о домашних, я находился как бы под наркозом. Я знал, что страшно одинок и брошен всеми. Но в последнем я ошибся!

Чего-то не хватало, так просто уходить с этого света было невозможно. В этой ситуации нужно было бы написать прощальное письмо, в котором можно было бы сформулировать какие-то окончательные выводы. Мой взгляд снова вернулся к книжной полке. Я заметил там Библию, которую я до сих пор ни разу не открыл. Это был правительственный подарок, вручённый мне во время церемонии присвоения мне австралийского гражданства. Я отложил в сторону винтовку и снял с полки Библию с надеждой найти в ней какую-то подходящую мысль или интересный псалм. Те, кто знают Священное Писание, из этого поступка могут сделать вывод о степени моей наивности. Бессознательно из моих уст вылетела мольба, которой мы часто утешались в детстве. «Если есть Бог, да поможет он мне сейчас же!» Это была мольба о Божьей помощи.

Как известно, Библия является сплавом генеалогии еврейства, правил поведения в коллективе, старинных рассказов и пророчеств, из которых некоторые уже давно потеряли свою актуальность. Её наставления часто скрыты между строками и их можно найти лишь в результате серьёзных умственных усилий. А я же, с уверенностью ничего не ведающего человека, открыл Библию наугад и стал читать один из текстов «Притчей». «Будь осторожен в своих мыслях!» - стояло там на странице «ибо твою жизнь формируют твои собственные мысли».

Эти слова пронзили моё сердце настолько остро, что мои ноги словно вросли в землю. Я слышал биение собственного сердца - оно билось так, как будто бы били в барабан. Меня удивило больше всего не то, что я сразу же нашёл подходящие и нужные мне слова, удивило не то открытие, что - пожалуйста, вот вам доказательство того, что Бог есть, он слушает нас и всегда готов помочь нам, - а совершенно другое.

Больше всего на меня повлияло значение слов. Несмотря на то, что я воспитывался в католической семье, я никогда не считал себя верующим. И в то же время я сразу понял, что в комнате я не один. Чувство уверенности сразу же развеяло все мои сомнения и я стихийно стал разговаривать с ним, стал разговаривать с самим Богом.

Возможно, что это был сам Господь Бог или же - где-то в глубине моей души - только иллюзия? Будь это Бог или же будь это только иллюзия в моей душе - всё это с такой силой повлияло на меня, чего я не чувствовал до тех пор в своей жизни. Это «что-то» было чистым спокойным, решительным и указывало мне путь, который исходил не из моего сознательного разума. В то же время я по-прежнему был готов покончить с собой, но это высказывание, прочитанное мною - «Будь осторожен в мыслях» - отвлекло моё внимание. Это было абсурдное положение, которое надо было продумать, как будто сначала надо было бы покормить собаку, а только после этого умереть.

Вначале эти слова повлияли на меня с огромной силой. Да, действительно, мои собственные раздумья привели меня в создавшееся положение. Я виноват во всём. В то же время я с гневом думал о тех, из-за которых я чувствовал себя обманутым. Я их обвинял тоже. Мои любимые женщины, друзья, родственники, работа, несдержанные обещания - ведь они также являлись участниками создавшихся и происшедших событий. Разве не они загнали меня в это безвыходное положение? Во всём виноват только я? Или всё это является лишь результатом моих размышлений?

И вдруг - как гром среди ясного неба - ко мне пришло признание того, что если я приму эту логику, исходя из которой я попал в это положение только благодаря своим мыслям и размышлениям, тогда с этими же силами я и смогу выбраться из этой ситуации и даже смогу достичь всего того - чего я захочу. Я попробовал правильно жить и действовать, но не смог управлять своими мыслями. Что было бы, если бы самодисциплину, которую я успешно применял в учёбе и на работе, я использовал бы и в своих мыслях? Меня стала так сильно раздражать эта идея, что я не смог освободиться от неё. Она оказала на меня

такое большое пленяющее влияние, что я никак не смог избавиться от неё. Я не могу умереть без попытки воплотить эту идею в жизнь!

Говорят, что в момент приближения смерти в человеке освобождается громадная сила жизни. Нечто такое происходило и во мне, и я рыдал целых полчаса. Устрашающая и свирепствующая гроза моего отчаяния прошла надо мной, как громадная чёрная туча. Трудно было вдруг представить себе, что моё отчаяние вообще-то существовало ещё совсем недавно. С тех пор прошло много лет и по мере того, как я лучше узнавал самого себя и мотивы своих действий, в моей жизни появилось солнце и засветило не как-нибудь, а очень ярко. «Самое большое счастье, - писал Ф.М. Достоевский, - узнать источник несчастий».

Не всё у меня получалось легко с того памятного вечера в Сиднее. Достигая и достигнув успеха, я прошёл длинный путь, полный очаровательных приключений и опасностей. Я создал сеть бизнеса MLM, состоящую из сотен тысяч независимых предпринимателей. Я читал лекции в больших аудиториях и на стадионах - в том числе в Сиднее, Пекине, ЛосАнджелесе, Новом Дели, Будапеште, Истамбуле, Киеве, Йоханнесбурге и в Москве. У меня есть чудесные дома как в Венгрии, так и в Испании на берегу моря. О моих успехах в бизнесе писал и журнал The Wall Street Journal. Я горжусь своими прекрасными детьми - сыном Аттила и дочкой Вираг. Я нашёл себе чудесного партнёра в лице своей жены Юдит, с которой мы очень и очень счастливы. В настоящий момент у меня такая жизнь, о которой я и не мечтал даже в своих самых смелых мечтах.

На протяжении долгих лет в своих лекциях, которые я читал для своих партнёров по бизнесу, я часто напоминал им: «Будьте осторожны в своих мыслях, потому что вашу жизнь формируют ваши мысли». Они даже не могли представить себе, что означают для меня эти слова на самом деле, так как до сих пор я никому не раскрыл тайны, что же произошло со мной в Сиднее, в Австралии, в тот вечер. Это моё первое откровение в этой книге.

Может быть, я не рассказывал раньше об этом потому, что эта история является слишком личной и интимной, об этом мне стыдно было говорить. Сейчас я вспомнил этот случай и говорю открыто о нём потому, чтобы дать надежду тем женщинам и мужчинам, которые чувствуют себя в безвыходном и безнадежном положении. Это простая истина, которую я открыл для себя в Сиднее и усвоил её, и которая снова и снова получает подкрепление в моей жизни. Ты можешь изменить свою жизнь, можешь заранее запланировать будущее, в определённых рамках можешь - если ты способен изменить свои мысли. В последующих нескольких главах я расскажу, как всё это действовало в моей жизни и какие уроки я извлёк из всего. Но пока ты, мой читатель, будь терпелив. Нужно помнить в первую очередь о том, что твои мысли довели тебя до такой точки, в которой ты находишься. Мысли могут довести тебя также до желаемого положения, в котором ты хотел бы быть.

Всё исходит из мечтаний

Всё вышесказанное выдвигает целый ряд других вопросов. Куда же ты хочешь попасть? До чего ты хочешь дойти? Чего же ты хочешь добиться? Что означает для тебя успех? Без того, чтобы ответить на эти вопросы, любая даже самая дисциплинированная мысль не приведёт тебя ни к чему. Тебе необходимо иметь мечту, то есть кристально чистое представление о том, куда ты хочешь идти, к чему ты стремишься.

Когда мне было девять лет и я был маленьким мальчиком в маленькой венгерской деревне, я получил от богатого дяди чудесный подарок с Запада, а именно: настоящую детскую электрическую железную дорогу марки Canadian Pacific. Коммунистическая Венгрия, будучи членом Варшавского договора, относилась к советскому блоку, но в этой стране не все люди участвовали в коммунистических праздниках.

В моей семье Рождество было самым чудесным праздником года и мы следовали католическим традициям. Правда, этот свой рождественский подарок я смог получить только в марте следующего года из-за медлительности таможенных органов, но всё же - несмотря на такой поздний подарок - мне завидовала вся деревня. В нашем скромном доме не было ни водопровода, ни туалета и ванной, но, однако, у нас на большой скорости мчалась собственная железная дорога Canadian Pacific.

Моё воображение было страшно взбудоражено появлением в моей жизни успешного и богатого дяди, приславшего с Запада такой великолепный подарок для нашей семьи. Кто же этот человек? И как он стал богатым и успешным?

Наконец, летом 1974 года наступил долгожданный день. Мы с отцом сели в самолёт, чтобы навестить знаменитого дядю, живущего в Канаде. Мать и младшая сестра не смогли полететь с нами, ибо в то время коммунистический режим хотел иметь «гарантию», чтобы его граждане «не заблудились» на Западе и «не забыли» вернуться домой, и поэтому половина семьи должна была остаться дома в качестве неофициального заложника. Эта поездка навсегда изменила мою жизнь.

Мой дядя, младший брат отца, был гордостью нашей семьи. Он вынужден был покинуть коммунистическую Венгрию из-за участия в событиях революции 1956 года в то время, когда танки советской Красной армии оккупировали Будапешт. Он поселился в Канаде в прекрасном курортном городке у подножья Скалистых гор. Он открыл свою медицинскую практику и стал очень успешным человеком настолько, что в течение многих лет он был самым высокооплачиваемым врачом по всей Канаде.

Он носил шикарные костюмы, сшитые вручную, его золотые часы «Ролекс» стоили больше, чем всё имущество нашей семьи, он жил в коттедже-люкс прямо на берегу озера. Его яхта стояла на причале непосредственно перед его домом, он ездил на самых современных машинах, щедро помогал нуждающимся и пользовался искренним уважением людей, окружающих его.

Благодаря образу жизни моего дяди, которого звали Миши, разрослась целая плеяда предпринимателей, обслуживающих его. Я привожу пример только одного человека из множества тех, которые сидели на его шее и питались кровью» моего родственника. Портной каждый месяц шил ему по два костюма, которые уже не были нужны дяде Миши, но он их покупал, объясняя: «Если я не даю ему работу, он не сможет прокормить свою семью».

Личность дяди полностью пленила меня. Вот человек, который делает то, что он любит и благодаря этому он может жить в изобилии материальных благ. Все коллеги уважали его. Он был богатым, симпатичным и щедрым. Из его личности прямо излучалась самоуверенность. «Я тоже хочу стать таким человеком, как он», - думал я. Его образ сопровождал меня повсюду, где бы я не находился.

Дядя Миши наверно почувствовал моё удивлённо-восхищённое отношение к себе. Однажды он сказал мне: «Твои родители работают с утра до вечера, а бабушка - моя мать воспитывает тебя. Она же воспитала и меня. Я вырос в той же деревне, в том же доме, что и ты, у нас с тобой одинаковое детство. У тебя тоже есть талант, ты тоже, как и я, можешь стать успешным человеком и даже более успешным. Но только никогда не в Венгрии. Там просто никогда не откроются возможности для ЭТОГО. Сейчас же, когда много лет спустя я вспоминаю его слова, мне кажется странным, что именно в Венгрии мне удалось осуществить самые сокровенные мечты, но тогда это было совершенно невообразимо для нас обоих. Дядя сказал: «Если покинешь Венгрию, то с того момента можешь рассчитывать на мою помощь.» Его слова прочно запали в моё сознание. Он был моим героем, и я верил в то, что наступит день, когда я тоже буду успешным и богатым человеком.

Отец и дядя Миши засиживались ночью допоздна и разговаривали о разных вещах, вспоминая старые истории, вместе смеялись и частенько вместе всплакивали. Я заколдованно смотрел на них. Они разговаривали о своей бабушке, которая дала им напутствие в жизнь. Она всегда говорила, чтобы они не боялись жизни. «Детки мои, - приговаривала она, живите! Живите смело своей жизнью. Пусть ничто вас не сдерживает. Никогда не бойтесь ничего. Увидите, Господь Бог поможет вам во всём».

Мой дядя Миши поступал точно так, как его учила бабушка, он точно следовал её напутствию. И с этого времени я твёрдо решил покинуть Венгрию. Я ещё не знал, как это можно будет сделать, но был уверен в том, что когда-нибудь поеду в Канаду. Для меня это было не политическим вопросом, меня особо не занимали идеологические вопросы ни коммунизма, ни капитализма. Однако я твёрдо знал, когда-то в будущем я хочу жить такой жизнью, которая имеет смысл, заниматься тем - к чему лежит моя душа и в результате этой деятельности я смогу приносить счастье и успех, как себе, так и другим людям. Когда-нибудь в будущем мне тоже хотелось стать успешным человеком.

Несколько лет спустя, моей матери и сестре разрешили поехать в Канаду, а мой отец на этот раз должен был остаться дома в качестве заложника. Я снова смог поехать с матерью. На этот раз я смог ближе познакомиться с людьми,

живущими в окружении дяди, включая и портного, о котором я рассказывал выше. Всё услышанное от них о дяде Миши, значительно подкрепили любовь и уважение к нему. Мне рассказывали такое: часто бывало, что пациенты были не в состоянии заплатить деньги за лечение или лекарства, но из этого дядя никогда не делал проблемы - чаще всего он ничего не брал с них. Его уважение к людям и сила характера позволяли ему помогать бедным больным в трудном положении.

Жгучая страсть

Наполеон хилл (Napoleon Hill) в своей классической книге «Думай и богатей» подробно пишет о роли жгучей страсти в жизни человека. Автор установил, что в самых успешных людях возникает какой-то огонь, который они питают на протяжении всей своей жизни до тех пор, пока он не превращается в огненную бурю. Вот таким образом и во мне сложилась огненная мечта. Правда, я не знал - когда и как, но был убеждён в том, что настанет и моё время. В один прекрасный день я тоже буду успешным человеком - ведь в моих ушах звенели подбадривающие слова моего дяди.

Более 2500 лет до нашей эры Лао Цу (Lao Tzu) писал следующее: «В центре своей личности ты найдёшь и ответы на все вопросы. Ты знаешь, кто ты, и знаешь - чего ты хочешь». И он добавил: «Познание других является мудростью, а познание собственного я - это прояснение».

Я тоже ходил по этому пути. Я убедился: чем больше ты раздуваешь тлеющие угли в своей душе, тем больший огонь разгорается в ней и он начнёт притягивать к себе вещи, необходимые для осуществления твоей мечты. Я должен был научиться многому и должен был собрать многогранный опыт для того, чтобы успех, живущий в моём воображении, на самом деле претворился в жизнь. Но без жгучей страсти, без того, чтобы я знал - чего же я хочу - не получилось бы ничего. По вечерам, после того как уже все легли спать, моя фантастическая железная дорога увозила меня в сказочные края. Я был убеждён, что когда-нибудь попаду на обетованную землю моих мечтаний.

Мне нужно было научиться очень
многому и испытать очень многое для
того, чтобы живший в моей фантазии
успех, стал бы действительностью



Жена Юдит, дочь Вираг, сын Аттила и я – в нашем доме

«Будь осторожен в своих мыслях
ибо они формируют
ТВОЮ ЖИЗНЬ».

(Библия – Книга Притчей)

ВТОРАЯ ГЛАВА

ВЛАСТЬ ЦЕЛЕУСТРЕМЛЁННЫХ ДЕЙСТВИЙ

«Если только хочешь,
это ещё не мечта»

(ТЕОДОР ГЕРЦЛ / THEODOR HERZL)

Бывают такие моменты, когда следует терпеливо и спокойно ожидать, чтобы все вещи попали сами по себе на свои места, но бывает и такое, когда нужно самому начать действовать. Ничего нельзя достичь без решительных действий. Сами себя мы оцениваем на основании того - на что мы способны, однако других мы оцениваем только исходя из их достигнутых результатов. В конечном счете, главным и важным является не то, на что мы были бы способны, а только то - что мы совершили ради себя и других. «Человек - это результат всех его действий, - писал Махатма Ганди /Mahatma Gandhil/, - и не больше всего этого».

Не само действие, а решительное действие может направить нас по правильному пути. Только действие и только работа сами по себе не принесут успеха. Если мы делаем снова и снова одно и то же, но не достигаем желаемого результата, тогда мы должны взять на себя смелость и решительно изменить свои методы работы.

Изо дня в день мы встречаемся с новыми возможностями вести более правильный образ жизни, устанавливая более лучшие связи, зарабатывать больше денег, стать более мудрыми. Мы должны точно знать не только то, чего мы хотим, но и должны смело приняться за исполнение наших желаний, а также должны принимать смелые решения.

Я оставил свою Родину

Я родился 10 октября 1960 года в роддоме города Комло в Венгрии. Вырос я в маленькой деревне - Вашарошдомбо, где проживало 1200 жителей (включая и цыган, и жителей дома престарелых).

У моих родителей было довольно много проблем в период социализма в связи с тем, что они были католиками. День бракосочетания стал незабываемым не только в их жизни. После официальной процедуры бракосочетания родственники и половина деревни были приглашены на венчание в церковь. Однако, когда жених и невеста прибыли в ЗАГС, его руководитель заявил, что он не будет их регистрировать, так как вся семья является классовым врагом. В

истории этой деревни ещё никогда не было подобного случая, да и до сих пор ничего подобного не происходило. Все приглашённые на свадьбу сели в телеги и на запряжённых лошадях поехали в родную деревню моей матери - Мезёд, где молодых зарегистрировали, и только потом все опять вернулись в Варошдомбо, где обвенчались в церкви тоже.

Моя мать шила перчатки в городе Шашд, где был филиал Печской фабрики перчаток. Она также работала и на тяжёлой физической работе в Моноте, так как в округности другой возможности работать больше не было. Из-за такой работы мама «заработала» ревматизм, но не сдалась, так как надо было на что-то содержать семью. Нас, детей, воспитывала наша бабушка.

Самым лучшим другом моего детства был Габор Матэ, с которым мы всегда попадали в какие-то приключения. Мне было примерно лет десять, а ему - лет семь, когда мы совершили с ним самое запоминающееся и чуть ли не трагическое озорство. Мы решили расплавить олово и сделать из него различные фигурки. Нашли раскрашенный декоративный кафель для печки, который нам показался идеальной формой для того, чтобы проявить свои, прораставшие в то время, творческие способности. Однако кафель был мокрым. Как только мы вылили горячее олово на мокрую поверхность, оно всё взорвалось и взлетело вверх на наши лица, а затем сразу же затвердело на наших головах. Крича от боли, мы побежали на кухню, чтобы смыть с себя олово, однако вместе с ним сошла наша кожа и даже мясо. Мы уже тогда почувствовали, что означает дикая боль на своей собственной «шкуре». Нам ещё очень повезло, что мы не потеряли зрение. До настоящего времени на наших лицах видны следы этого поучительного приключения.

Когда в 1982 году я оставил Венгрию, холодная война уже подходила к концу, но пока этого ещё никто не предвидел. По прошествии восьми лет были открыты границы, пала Берлинская стена и перестал существовать коммунистический строй в Европе. Однако, в 1982 году всем казалось, что данный строй будет существовать ещё очень долго. Руководство партии уже догадывалось о чём-то, однако держал ось за власть, и вело себя бесчеловечно.

Коммунистическую страну невозможно было покинуть просто так, ибо это считалось предательством Родины. Распространялось много страшных слухов среди тех, которые вообще смели затрагивать эту тему, так как в стране было много доносчиков. Говорили, что Австрия находится слишком близко к Венгрии и сотрудники венгерской секретной службы доставляли оттуда обратно диссидентов, которых в дальнейшем уничтожали. Эти слухи были хороши для устрашения таких мечтательных типов, как я.

Однако я был готов на всё. В моих ушах звучали предупреждающие слова дяди Миши: «Вы никогда не будете успешными людьми в Венгрии», и поэтому я решил, что при первом попавшем случае сбегу на Запад из Венгрии. Я ходил в гимназию в городе Домбовар. За две недели до выпускных экзаменов меня вызвали в кабинет директора, где уже сидели «четыре бандита», то есть директор, его заместитель, партийный секретарь и ещё один учитель. С помощью графолога они выяснили, что это я готовил в школе надписи против

существующего строя. Когда я получил от директора дневник с замечанием, он сказал следующие слова: «Пока я жив, тебе не удастся поступить ни в один вуз Венгрии». Я не провалился на выпускных экзаменах лишь потому, что в гимназии всё-таки работали и великолепные учителя, которые сочувствовали мне, и как раз они принимали у меня экзамены. В июне 1981 года я получил аттестат зрелости и свидетельство о профессии техника-инструментальщика точных приборов. В последние месяцы учёбы я проходил практику на предприятии Чепель. Это был элитный завод коммунистической Венгрии. Там я встретился с опустошёнными в душе инвалидами - пожилыми людьми, работавшими на устаревших, часто даже опасных для жизни, станках и этими людьми руководили молодые номенклатурщики. Кожа рабочих была пропитана дымом, грязью и загрязняющими газами. Нам нужно было носить синие спецовки, чтобы выглядеть одинаково. Это место оказывало на меня такое гнетущее впечатление, что я заболел в прямом смысле этого слова. Я заразился ветрянкой и таким образом спасся, однако я возненавидел коммунистический строй.

Я ожидал подходящего момента, чтобы претворить в жизнь свои мечты. О них знало только два человека: моя подруга и мой друг. Родителям я ничего не сказал об этом, ибо знал, что их будут допрашивать - как и произошло в самом деле - и, если же выяснится, что они знали о моих намерениях, то их посадят в тюрьму.

Я начал работать осенью 1981 года в Научном промышленном институте техники связи в качестве механика. Это было бы моей карьерой при коммунизме! Однако у меня была такая мечта, которая помогла мне преодолеть все препятствия. Первым таким препятствием был призыв на службу в армию. Этого можно было ожидать, но я только тогда понял о чём идёт речь, когда держал в руке повестку о призыве. Я попал в такое положение, когда мне нужно было сделать выбор! Или я потеряю полтора года своей жизни в стане коммунизма, или же осуществлю свою мечту и стану свободным человеком! Я принял решение мгновенно и навсегда. Я чувствовал, что пришло моё время. У меня оставалось ещё три месяца до службы в армии. Однако, в мыслях в то время я уже был на Западе.

Побег в Свободный мир

Мой план побега был таким наивным и простым, что ему следовало бы удалиться. Если бы побег не получился, то тогда я не стал бы миллионером, а стал бы предателем Родины и меня посадили бы в какую-нибудь тюрьму. Я заплатил за трёхдневную туристическую поездку в венгерское бюро путешествий ИБУС, маршрут которой проходил через города Прага-Зальцбург-Вена. Я придумал, что когда наш автобус вечером приедет в Зальцбург и все лягут спать, то я сбегу и исчезну в темноте ночи. На карте я видел, что непосредственно рядом с немецкой границей находится небольшой аэродром. После того, как я оставлю гостиницу, я сяду на такси и поеду в аэропорт и оттуда под покровом ночи перейду через границу, выйду на автомагистраль, а потом продолжу свой путь на попутных машинах.

К нам домой часто приезжал хороший друг нашей семьи Дьюла Михнаи (т.е. Жюль) со своей семьёй, которые жили в то время в ФРГ. В своё время его побег считался «побегом века», когда он убежал из Венгрии. Жена Жюля - Маришка - и жена Яноша - старшего брата моей матери, которую звали Теруш были сестрами. Три дочери росли вместе в Мезёде до конца второй мировой войны, когда начали выселять немецкие семьи. Я знал, что могу рассчитывать на Жюля, и - если я доберусь до него - он поможет мне установить связь со своим старшим братом Миши в Канаде, который, вероятно, будет удивляться, что я посмел совершить этот поступок.

Самым трудным моментом моего плана было получение различных разрешений в Венгрии, которые давали бы мне возможность совершить такую туристическую поездку на Запад. Мне нужно было просить разрешение у милиции, у партсекретаря в военкомате, так как в моих руках уже была повестка о призыве в армию. Положение казалось безвыходным.

Тогда на работе ко мне подошёл секретарь партийной организации и попробовал меня уговорить вступить в партию и стать секретарём молодежной организации. Партийное руководство было под большим нажимом, ибо предыдущий секретарь ушёл, нужно было кого-то срочно найти вместо него и поэтому выбор пал на меня. Я весело засмеялся. «Вы же хорошо знаете меня, я известен не тем, что хотел бы заниматься политикой на стороне коммунистов. Я даже и не член партии». «Как раз это и хорошо, - сказал секретарь, - если нам удастся тебя сагитировать, то тогда придут к нам в организацию и другие, тебе подобные».

«Я недавно получил повестку в армию, через два месяца мне надо будет идти служить, меня даже и не будет здесь». После некоторого раздумья, улыбаясь, он сказал: «Это даже лучше, если ты не будешь портить здесь воздух, мы будем работать без тебя. Однако тебе нужно будет окончить двухнедельные курсы по подготовке секретарей молодёжных организаций. Остальное доверяй нам».

В моей голове заработали шарики и винтики. Было бы нецелесообразно отказываться от этого. «Хорошо, - сказал я, но я планирую трёхдневную поездку в Чехословакию и Австрию до призыва в армию. Если я пойду учиться на курсы, то у меня не будет времени достать все разрешения для этой поездки». «О, - сказал секретарь, - это не проблема, я всё тебе оформлю».

Я передал ему свой заграничный паспорт, повестку в армию и все документы, связанные с этой поездкой. Слабая надежда моего побега на Запад была в руках руководителей партии. Я поехал на Балатон, где меня подготавливали к тому, каким должен быть хороший секретарь молодёжной организации. По вечерам, гуляя по берегу Балатона, я представлял себе, какая прекрасная жизнь меня ожидает на Западе.

С Балатона я поехал прямо в Будапешт, чтобы взять в бюро путешествий «ИБУС» свой заграничный паспорт и документы связанные с поездкой. Там я встретился со своей подругой, и мы встали в длинную очередь. Мы оба были очень грустны, но знали, что это так и должно быть, нам нужно отпустить руки друг друга.

Пока не подошла моя очередь, мне и в голову не пришло, что моя поездка может и не состояться. Однако, когда сотрудница бюро не нашла моих документов на полке и исчезла за дверью, у меня в голове пронеслась мысль о том, что меня вообще могут и не выпустить. Эти одна-две минуты мне показались целой вечностью. Моё сердце сильно билось. Я представлял себе самый плохой вариант. Они догадались! Это всё западня - вступление в партию, секретарь молодёжной организации, курсы на Балатоне. Это было слишком невероятным, чтобы могло бы осуществиться. Только два человека знали о моих планах, но даже и они не догадывались о его подробностях. Наверное я выдал сам себя своим поведением, но вероятно и то, что за мной всё время следили. Я представил себе, что будет, если я попаду за решётку.

Внезапно появилась дама с конвертом в руке. Здесь ваш паспорт и квитанция об оплате», - сказала она с равнодушным выражением лица. «Автобус отправляется завтра утром ровно в 5 часов с площади Деак. Будьте там вовремя, так как шофёр не будет никого ждать.

Как только я вышел из бюро, я подпрыгнул и громко закричал от радости. Некоторые пешеходы улыбались, а некоторые - глядя на меня, сдвигали свои брови: Однако меня не интересовало, что думают обо мне люди. Я был уже на дороге осуществления своей мечты и это было самым лучшим чувством во всём мире. Возможно, что эти пешеходы никогда в жизни не почувствовали этого.

Мы проплакали всю ночь с моей подругой, в то же время я был взволнован, так как у меня было предчувствие того, что мне удастся осуществить свой план. Как только автобус выехал из Будапешта, на Западе начало подниматься солнце. Это был мой день.

Инцидент на границе

На границе таможенники остановили автобус и тщательно его проверили. В то время существовало в Венгрии ограничение в вывозе валюты и было определено, какое количество денег можно было провозить. Правительство хотело держать дома не только заложников, но и твёрдую валюту. Этим самым оно хотело затруднить шансы тех, которые хотели бы эмигрировать на Запад. Без денег, как известно, очень трудно начать новую жизнь.

У меня было всего на сто немецких марок больше разрешенного, и я их хорошо спрятал.

Ночью я вытащил плёнку из фотоаппарата и закрутил её обратно в фотоаппарат вместе со спрятанными ста марками. У других тоже были тайные деньги.

Один пассажир спрятал деньги в пустую пепельницу, которая находилась перед моим креслом. Таможенники нашли эти деньги. Всех ссадили с автобуса и проверили по одному. Естественно, что я был подозреваемым. Моё сердце опять начало сильно биться, но я знал, что мне надо сохранить спокойствие. Одновременно я знал и то, что если проверят мой фотоаппарат, то мне придёт конец. После трёхчасового розыска наконец-то нашли виновника и нас впустили в автобус.

Когда автобус пересёк австрийскую границу, меня охватило странное чувство. У меня было такое чувство, как будто чёрно-белый мир, окружавший меня, стал цветным. «Сейчас начинается моя жизнь», говорил я про себя. «Я свободен». Было 12 июня 1982 года.

Однако я был ещё далёк от свободы. Многие люди, как и в коммунистических странах, так и на Западе не совсем свободны. Они являются слугами предприятий или других людей или же рабами своих страхов. Но это не было так всегда. «Человек рождён быть свободным», писал Руссо, «но его везде заковывают в цепи». К этой мудрости я пришёл намного позднее.

Все происходило точно так, как я и представлял себе. Автобус в Зальцбург к гостинице подъехал вечером. Я занял свою комнату и ждал, чтобы все улеглись. Около полуночи я вышел на улицу, сел в первое попавшее такси и направился в аэропорт. Однако он был закрыт. Была темная ночь, нигде не было ни души. Об этом я предварительно не подумал. Таксист спросил: «Теперь куда»? «Здесь будет хорошо. Я останусь здесь и подожду до утра». Он сказал, что отвезёт меня обратно бесплатно и чтобы я не ждал здесь до утра. «Здесь будет хорошо», - сказал я решительно. Я заплатил ему, сел на лестницу у входа и стал ждать. Он ждал тоже. Так прошло пятнадцать минут. Он наблюдал за мной - как я сидел среди тёмной австрийской ночи - из своей машины. Я был уверен, что он думает о том, что надо вызвать полицию. После того, как он уехал, я сразу же так быстро направился к немецкой границе, как будто меня из пушки выстрелили.

Я шёл много часов по траншеям, оврагам, кустам, но в основном по лесу, чтобы следя за светом автомагистрали я смог перейти на немецкую сторону. Около пяти часов, когда начало всходить солнце, я вышел из леса на

автомагистраль. Это уже Германия, я был уже в безопасности. Следующим пунктом моего плана было доехать на попутной машине до дома Жюля в Цвингенберге. Первая попавшаяся машина остановилась сразу, это был Фольксваген-Транспортёр защитного цвета, в котором сидели немецкие пограничники, возвращавшиеся с утренней смены. «Ты куда едешь?» - спросили они меня. Я знал всего столько по-немецки, чтобы попасть в беду. «Я еду к родственникам на север», - сказал я.

«Покажи, пожалуйста, свой паспорт»!

Они посмотрели его и сразу увидели, что у меня нет визы. «Ты беженец?», - спросили они меня. «<Да» - ответил я.

«Хорошо, - сказали они, - сейчас мы отвезём тебя в полицию, но на тебя нужно надеть наручники. Извини, пожалуйста».

Было уже раннее утро, в полицейской части был только один офицер, поэтому меня посадили в камеру. «К сожалению, тебе нужно будет здесь остаться до 9-ти часов, тогда придут служащие, которые начнут заниматься твоим делом». Так прошел мой первый день в свободном мире - за решёткой и в наручниках.

Появились сотрудники полицейского участка в сопровождении переводчика, чтобы составить протокол. Я сказал им, что я ехал к родственникам и от них хочу эмигрировать к дяде Мише в Канаду. Женщина-переводчик была очень понимающей и спросила: «Вы точно не хотите попросить постоянного места жительства в Германии?»

«Нет, не имеет смысла, так как я хочу поехать в Канаду». «Понимаю», ответила она дружелюбно, - «но большинство людей на вашем месте попросило бы немецкое постоянное местожительство, потому что если тебе не удастся попасть в Канаду, то ты сможешь остаться в Германии». Эта мысль показалась мне страшной, так как если не удастся ни то, ни другое, то меня смогут вернуть в Венгрию?

«Хорошо», - сказал я, ибо нужно было быстро принимать решение, - «Я прошу разрешение на постоянное местожительство. Они взяли мой паспорт и временно поселили меня в ближайшую гостиницу. Моим сожителем был беженец из Ирана. Мы выросли совершенно в разных политических и религиозных странах, но наши мечты были общими. Мы оба хотели стать свободными людьми и сами руководить своей судьбой. Мы оба приняли решение и решительно воплощали в жизнь наши планы. Так или иначе, жизнь у нас обоих сделала решительный поворот».

Только действие и работа сами по себе не приносят успеха. Если мы делаем снова и снова одно и то же, но не достигаем желаемого результата, тогда мы должны взять на себя храбрость и должны решительно изменить свои методы работы.



Юдит, Атила, дядя Миши в центре и мои родители

«Человек является результатом
своих действий и ничем другим».

(Махатма Ганди / Mahatma Gandhi)

ТРЕТЬЯ ГЛАВА

ДЕРЖИСЬ, КОГДА НАДВИГАЕТСЯ УРАГАН

«Основой успеха служит неудача,
к успеху можешь прийти только через неудачу»
(ЛАО ЦУ / Lao Tzu)

Прямой дороги, ведущей к успеху, не существует. На любой дороге встречаются повороты, а на ней много ям и опасностей. Чем ближе мы находимся к успеху, тем более недоступным кажется он нам. Как будто судьба хочет убирать ненастоящих искателей успеха и тем самым очищает дорогу тем, которые серьёзно стремятся к нему и готовы заплатить надлежащую цену ради его достижения.

Все великолепные изменения, происшедшие в моей жизни, наступили после моих больших разочарований, сопровождавших их кризисов, а вслед за ними - переоценки положения и выноса принятого твёрдого решения - идти дальше.

Самый значительный урок, полученный мной в жизни, это величина той силы, которая таится в человеческой настойчивости. Ведь самые большие успехи встречаются на жизненном пути, как правило, после той критичной точки, когда большинство людей сдаётся и поворачивает обратно. А когда уже точно знаешь - чего же ты хочешь, до чего же ты хочешь дойти, то на твоём пути непременно возникают препятствия, соответствующие поставленной цели. А вот это и есть та критическая точка, на которой нельзя останавливаться. Иди смело дальше, ибо твои усилия должны принести свои плоды. Чем больше твоя приверженность, тем большей наградой будет для тебя достижение успеха.

Жизнь и смерть в лагере

В июле 1982 года, после того, как я покинул свою Родину - Венгрию, я оказался в Федеративной Республике Германии в лагере для беженцев города Нейбург на Дону. Здесь я жил вместе со многими сотнями самых разных людей, о существовании которых раньше я и не догадывался. Среди них были проститутки, мелкие воришки, военнослужащие и гомосексуалисты, гениальные люди и художники, пенсионеры и молодые семьи с детьми, Среди них встречались индейцы и пакистанцы, арабы и курды, бывшие жители Африки и

стран Восточной Европы. Первые 21 год своей жизни я прожил в захолустной венгерской деревне, а в лагере передо мной раскрылась жизнь самых различных людей во всей её полноте и богатстве.

Мы жили, как в тюрьме. Хотя с разрешения директора лагеря можно было выходить в город, например, идти к зубному врачу или посещать своих родственников, однако наши возможности были ограничены материально, так как мы получали всего пятьдесят марок в месяц. Это было большой проблемой для всех. У нас не было документов, не было Родины, не было денег, не было адвокатов и большинство из нас не владело немецким языком. Наша судьба и наше будущее зависело от решений таких чиновников, которые находились далеко от нас, с которыми мы никогда не встречались и у которых не было никакого понятия о том, что же происходит с нами. Мы все были только транзитными пассажирами на такой станции, где никто не знал - что принесёт завтрашний день. Безвыходность и бесконечное ожидание вызывало у людей раздражительность и даже часто насилие. Изодня в день вокруг нас происходили потрясающие всех события. Внутри лагеря действовали различные банды, часто происходили драки, поножовщина.

В лагерь приехала молодая супружеская пара цыган. На другой день женщину в её комнате изнасиловало несколько человек, и когда она попробовала сбежать от них, то - выпрыгнув из окна комнаты - сломала позвоночник.

Однажды после обеда молодой чешский профессор, владеющий семью иностранными языками, залез на дерево, стоящее посередине лагеря, и там остался. Там он пел песни на протяжении нескольких дней, не обращая внимания на тех, которые дразнили его снизу. Он не ел, ни пил, а только пел. Его отвезли в смирительной рубашке в дом сумасшедших.

В моей голове тоже зазвенел предупредительный звоночек. Я знал, что нахожусь в опасности и мне нужно как можно быстрее выбраться из лагеря. Самым быстрым и безопасным вариантом было то, чтобы с помощью дяди Миши попасть в Канаду. Как только я оказался в Германии, я сразу же ему позвонил и с гордостью сообщил, что нахожусь уже на территории ФРГ.

«А что ты собираешься делать теперь?» - спросил он. Я почувствовал в его голосе удивление, «Как это тебе удалось сделать?» - спросил он и быстро сказал, чтобы я перезвонил ему за счёт вызываемого, чтобы не мне платить за разговор.

«Я хотел бы эмигрировать в Канаду», - сказал я ему.

«Естественно», - ответил он. Мне следовало бы сразу почувствовать, что что-то здесь не в порядке. Слова его говорили одно, но в голосе звучало что-то другое. В том безвыходном положении я не смог даже представить себе, что не смогу рассчитывать на его помощь.

«Кто теряет надежду, тот перестаёт жить», - писал Достоевский. Разве не дядя Миши говорил мне, что я смогу осуществить свои мечты, но это может прозойти ни в коем случае не в Венгрии? Не он ли говорил мне, что если я попаду на Запад, то он мне поможет во всём? Я на Западе и поймал его на слове.

Мне нужно было заполнить громадное количество бумаг для эмиграции в Канаду. Отбор происходил на основании конкурса и каждое вписанное слово

было очень важным. Нужно было написать - почему я хотел бы эмигрировать, когда я был в Канаде, какие родственники там проживают и могу ли я рассчитывать на их помощь. После заполнения всех документов нужно было только ждать. Обычно ответ приходил в течение года - будь он положительным или отрицательным, но в лагере были и такие люди, которые ждали ответа уже пять лет. Я решил, что если ответа нужно ждать так долго, то попробую провести своё время с пользой для себя.

Я быстро понял, что своё знание немецкого языка смогу использовать в лагере с большой пользой для себя. Я помогал своим соотечественникам переводить, вести переписку, оформлять официальные дела и вместе с этим интенсивно изучал немецкий язык. Благодаря этому я лучше стал разбираться в юридических и других вопросах, связанных с иммиграцией иностранцев.

Чем больше я понимал униженное положение некоторых людей, тем труднее мне было переносить ожидание. Как и в Будапеште, в Нейбурге на Дону, где был лагерь, через весь город протекал Дунай. В своих мыслях я часто бывал дома, часто смотрел на волны реки и очень страдал от того, что мои родители, мои братья и сёстры, бабушка переживают за меня, так как вся моя жизнь и моя судьба находятся под большим вопросом.

Человеческая натура способна быстро приспосабливаться к любым условиям и начинает действовать инстинкт самосохранения. Это является верным и для личной жизни человека, и для бизнеса. Как только мы попадаем в трудное положение, как я в лагере Нейбург на Дону, начинает действовать творческий процесс. Благодаря своему знанию немецкого языка я становился всё более важной персоной для многих жителей лагеря. Я стал настолько важным, что поселился в самой лучшей комнате, другие готовили еду для меня и защищали меня. Я даже с одним приятелем в лагере открыл буфет, в котором мы немножко подзарабатывали.

Каждую неделю мы должны были идти работать. Эта работа состояла из того, что мы должны были сгребать опавшие листья по краям дороги. Мы получали 1 марку в час. Это была униженная работа. Десять лет спустя я получил приглашение от Макса и Марианны Шварц - от самых успешных создателей сетевого маркетинга - рассказать о своих успехах перед их публикой. Их шофёр на Мерседесе модели S600 отвёз меня в самую лучшую и дорогую гостиницу. Эта гостиница находилась на той самой улице, на которой я когда-то сгребал листья.

Союзники

Я часто навещал дядю Жюля и его семью в Цвингенберге. В моих глазах он был не только настоящим героем, но и одним из самых прекрасных людей, с которыми я встречался когда-нибудь. Его побег стал легендой во всём мире, о нём снимали фильмы, он фигурировал в книгах и его пример показывал тысячам людей - в том числе и мне - что стоит бороться за свободу.

Жюль, то есть Дьюла Михнай родился в семье высокопоставленного военного. После окончания второй мировой войны в Венгрии началась «чистка». Сотрудники секретной службы (Службы государственной безопасности) или убивали, или же собирали тех интеллигентов, которые представляли опасность для диктатуры. Жюль попал в самый секретный и больше всего охраняемый смертельный лагерь в Речке, где содержались сотни людей. Никто не знал о них, они пропали без вести, без суда и следствия. Даже родственники не знали, где искать пропавших любимых членов семей.

Речк был лагерем трудовой повинности, в горном карьере людей заставляли работать до изнеможения, до самой смерти. Жюль решил, что он сбежит, и будет бежать до тех пор, пока не окажется в Вене. Жители лагеря обратили внимание, что одна бригада в 7 человек в сопровождении охранника с понедельника до воскресенья работает не в лагере. План был таков, что кто-нибудь переоденется в форму охранника и в воскресенье, делая вид, как будто бригада идёт на работу, они выйдут из лагеря. Они достали форму и сделали пистолет из дерева. План удался.

После того, как в лагере поняли, что произошло, началась погоня. Диктатура не могла позволить себе, чтобы пленники сбежали и разнесли вести о существовании секретного лагеря. Началась самая большая по размерам погоня, в которой участвовали армия и полиция под руководством Службы государственной безопасности.

Жюль объяснил своим сообщникам, что нужно делать противоположное тому, что предполагали преследователи. «Они думают, что мы спрячемся в лесу, поэтому нам надо бежать через поля». Мнения беженцев не совпали и поэтому они разделились на две группы. Пять человек направилось в противоположное направление и их схватили уже через несколько часов. Остальные направилась в сторону Будапешта. Жюль заранее подготовился к побегу. Ежедневную порцию сигарет он всегда обменивал на продовольствие, поэтому у него был небольшой запас. Каждая минута была дорога, они двигались очень быстро. Один из них не мог идти дальше, так как сапог натёр ему ногу и поэтому они вынуждены были его оставить, он спрятался в сарае, но через несколько часов его нашли. Жюль и его напарник добрались до Будапешта и потом договорились, где и когда встретятся на следующий день после того, как известили близких о том, что они живы, и после этого они расстались. Оба они побрились, поели, выспались, элегантно оделись и настолько изменились, что - хотя оба были в одно и то же время на условленном месте - они так и не узнали друг друга. Жюль направился

на поиски друга, которого между тем арестовали, но так как он не нашёл его нигде, на следующий день он отправился в сторону западной границы.

Жюль вырос в приграничном районе и знал каждое дерево и куст, как свои пять пальцев.

Он был офицером и поэтому колючая проволока и мины тоже не представляли для него никакой проблемы. За полминуты он прошёл через устрашающий железный занавес. Он был свободен.

На Западе никто не поверил его рассказу. Всех остальных, которые смогли бы подтвердить достоверность его истории, поймали. Люди думали, что если и существует такой лагерь в Речке, то всё равно оттуда практически невозможно сбежать, не говоря уже о том, что - пройдя через всю Венгрию - попасть в Вену. Между прочим Жюль запомнил около шестисот имён и этот список передал радио «Голос Свободной Европы». Секретарша венгерского происхождения, печатавшая этот список, увидела имя одного из своих родственников, о котором думали, что он умер. Жюль абсолютно точно ответил на все её вопросы, касающиеся этого человека. Поэтому стало абсолютно ясно, что Жюль говорил чистую правду. После того, как по радио Свободной Европы зачитали список исчезнувших, по всему миру пронеслась волна возмущения, которая помогла остаться в живых всем заключённым в Речке.

Смелость Жюля, его выдержка и любовь к свободе были таким ярким примером для меня, который помог мне преодолеть трудности лагерной жизни. Время, проведённое с ним и с его семьёй, подали мне надежду и придали силы и уверенность в том, что я тоже способен стать свободным человеком.

Иллюзия великого героя

Меня нужно было обнадёживать, ибо дядя Миши начал вести себя странно. Когда я позвонил ему за счёт вызываемого, то мне не ответили. Когда же я позвонил опять прямо ему и начал говорить, то связь прервалась. Я попробовал позвонить снова, но телефон всегда был занят. Я просто не знал - что же думать и предполагать. Для моей эмиграции нужно было гарантийное поручительство. Время шло, а заявление не поступало, и я не знал, в чём дело.

У моих родителей не было телефона. Восемнадцать лет тому назад они подали заявление на получение телефона и были в очереди вторыми после приходского священника. Коммунисты не хотели, чтобы люди общались между собой по телефону, потому что боялись, что с помощью телефона можно быстрее организовать какое-нибудь восстание. Такая жизнь в Венгрии в то время.

Положение сегодня совершенно другое. Венгрия имеет самую развитую телефонную сеть в мире и по количеству мобильных телефонов опережает даже

Америку и фигурирует среди первых десяти стран. В то же время бывают и такие мнения, которые внушают, что жизнь была очень хорошей во время правления Яноша Кадара. Действительно, тем людям которые принадлежали к номенклатуре, жилось очень хорошо. Всё познаётся в сравнении и всё может быть плохим или хорошим. Любое изменение, в том числе и изменение политических режимов, создаёт своих победителей и побеждённых.

Своим родителям из лагеря я мог посылать только телеграммы. Я сообщил им, что в Канаде что-то не в порядке, так как я не могу дозвониться до дяди Миши. Мои родители и бабушка (мать дяди Миши) также в отдельном письме просили выслать мне его недостающее гарантийное поручительство, так как у меня без него не было никаких шансов попасть в Канаду. Прошли длинные месяцы, но ответа не приходило ни на одно письмо.

«То, что опаздывает - не означает того, что мы не получим его».

Меня вызвали в канцелярию получить письмо, поступившее на моё имя. Я сразу увидел, что оно пришло из Канады, но увидел и то, что конверт был написан не рукой дяди Миши. Я вернулся в комнату и сел на край кровати, чтобы спокойно прочитать письмо до конца.

Письмо написал тот портной, который за счёт дяди галантно отвёз нас в горы на экскурсию и который жил за счёт того, что ежемесячно шил ему по два костюма за тысячу долларов каждый.

«Как ты мог себе представить, что тебе поможет твой дядя?» - писал портной. «Лучше всего будет, если ты вернёшься обратно в Венгрию. Если он посчитает, что ты заслужил его помощи, тогда, возможно, он тебе поможет. А если ты настолько умный, каким считаешь себя, тогда тебе и не нужна его помощь».

Я не хотел верить своим глазам. Целый год я ждал гарантийного поручительства. Я потерял целый год своей жизни. Не удивительно, что я не получил его, так как оно не было никогда подписано и его никогда не отсылали. И такой бумаги вообще не будет! Надежда, за которую я держался в адских условиях жизни, оказалась фальшивой. Всё было иллюзией. Он мог бы сказать: «Сейчас не могу тебе помочь, не рассчитывай на меня». Ему не надо было бы даже объяснить, почему. В таком случае я не потерял бы целый год своей жизни. Я полностью был парализован под тяжестью разочарования и потери надежды.

Я сел на велосипед, попросил разрешения выйти из лагеря и поехал в ближайший лес. Я положил велосипед и пошёл в глубину леса, где меня никто не мог увидеть. Я хотел остаться совсем один, чтобы переработать в голове случившееся. Я зарыдал. Было больно в первую очередь не за потерянное время, не за потерянную мечту о Канаде, начавшуюся с электропоезда Canadian Pacific, продолжавшейся чудесными летними экскурсиями и завершившейся обнадеживающими словами дяди Миши. Было больно потому, что я чувствовал себя одураченным. Я чувствовал себя обманутым и во мне что-то умерло. Умерла иллюзия о таком герое, которого я представил себе сам, которому старался подражать до сих пор, но оказалось, что он не тот, за кого я его принимал.

Быстро переверни

Это разочарование послужило мне большим уроком, и я многому научился на нём. Я научился во-первых тому, что наши герои, наши идеалы существуют только в нашем воображении. Их влияние на нас основано не на реальных фактах, а на том, что мы даём им власть уже тем, что хотим их видеть такими.

Эта тема встречается, например, в сказке «Волшебник страны ОЗ». Трусливый Лев хотел стать храбрым, Железный Дровосек хотел получить сердце, Страшила - ум, а Дороти хочет попасть обратно в Канзас. Все они были уверены, что Волшебник им поможет найти то, чего они ищут. Они верили в это до тех пор, пока не выяснилось, что он только обманщик. Но тогда они уже нашли в себе то, чего искали.

Поучительными являются и некоторые факты из истории США. Первому президенту Америки Джорджу Вашингтону биографию писал некий странствующий моралист Персон Уимс /Parson Weems/. Старика Уимса настолько покорило величие Вашингтона, что он писал ему хвалебные гимны, хотя никогда не встречался с ним. «Вашингтон настоящий человек, писал он о нём, ссылаясь на тот пример, что когда молодой Вашингтон вырубил черешневое дерево отца и когда отец призвал его к ответу, то сын сказал: « Я не могу сказать неправду, это сделал я».

В настоящее время этот рассказ уже не считают верным, однако для многих поколений это была достоверная биография. Молодой Абраам Линкольн, живший на протяжении семнадцати лет в лесной деревянной хижине в штате Индиана, дословно записал историю Вашингтона. Линкольн настолько сделал своей эту идею, что всю жизнь о ней говорили как о «настоящей Абе». Когда Линкольн стал президентом Америки, он вёл себя таким человеком, каким Вашингтона описал (фальшиво) когда-то Уимс.

Я пробовал в себе искать оправдания поступку дяди Миши: Он не отдавал себе отчёт о своём поступке; он не мог знать, в каких условиях я жил в лагере. У меня не было причин обвинять его. Я плохо его узнал, переоценил. Я решил, что хочу стать таким человеком, каким считал его раньше: сильным, успешным и великодушным.

Во-вторых, я научился тому, что нет такого плохого положения, которое нельзя повернуть в лучшую сторону. Если что-то не получается, то его надо быстро и решительно изменить. Чтобы заметить новое, во многих случаях надо удалить старое. Новой одежде нужно сначала найти место в шкафу, так как иначе некуда будет её девать. Два раза в год я бракую свой гардероб и отдаю старую одежду кому-нибудь, который ещё сможет ею пользоваться.

То пустое пространство, которое образовалось после потери мною идеала, было заполнено другим - уверенностью в том, что я ещё всем докажу, кто я в самом деле.

В-третьих, я понял, что в плохом всегда есть что-то и хорошее. Чем с большим вызовом мы смотрим в глаза кому-нибудь, тем большая победа

ожидает нас. Несколькоими годами позднее я прочитал об этом в книге Наполеона Хилла /Napoleon Hill/ «Думай и богатей». Однако одно то, что человек читает в книге, а другое то, что он испытывает на собственной шкуре. Вместо отчаяния пришло желание действовать и уже через несколько дней я нашел разрешение этой проблемы.

В конце концов, я почувствовал, что моя судьба теперь в моих руках. Независимость невозможно возложить на кого-то, её можно только принять на себя. Я знал, что начиная с этого времени я ответственен за то, что произойдет со мной в будущем.

«Люди не рабы своей судьбы, а рабы своего разума», писал Франклин Делано Рузвельт бывший президент Америки.

Когда я показал Жюлю полученное письмо, чтобы он утешил меня, он рассказал мне свою историю. После того, как он сбежал на Запад и никто не поверил его истории, он поехал в Париж попросить помощи своей влиятельной тётки. Его тётка была невесткой Жоржа Клемансо, «Тигра». Когда он рассказал, что происходит в Речке, то получил следующий ответ: «Тот, кто способен придумать такую красивую сказку, не нуждается в моей помощи». Жюль в настоящий момент уже мог только смеяться над этой историей, что немного смягчило мою боль и дало мне надежду на то, что когда-нибудь и я буду смеяться над тем, что произошло со мной.

Эти уроки стали для меня большим достоянием в мире создания своего сетевого маркетинга. Я достиг своей цели раньше таких людей, которые были способнее, влиятельнее и прилежнее меня. Я почувствовал, что попал под влияние такой силы, которая исходит из меня самого. «Твои учителя откроют перед тобою дверь, - гласит китайская пословица, - но войти в неё надо тебе самому». Таким образом, оглядываясь назад, я благодарен судьбе за трудные уроки. Большие испытания сделали меня человеком. В тёмном периоде своей жизни я увидел свет в своей душе, который светится до сих пор.

Чем с большим вызовом мы смотрим
в глаза кому-нибудь, тем больше
победа ожидает нас.



Кати, Атила, Юдит и я в Анталии

«Мы делаем ошибки не потому, что
нам трудно заметить правду,
а потому делаем ошибки, что для нас
легче и удобнее увидеть только то,
что находится
в гармонии с нашими чувствами –
главным образом с эгоистическими»

(Александр Солженицын)

НЕ НЕВОЛЬ СЕБЯ, А ПЛЫВИ ПО ТЕЧЕНИЮ

«Когда тебя окружает
множество копий неприятеля,
используй силу их оружия
в качестве щита»

(Морихай Вешиба / Morihei Wesniba)

На протяжении многих лет своей жизни я изучал разные виды спорта самозащиты. Особенно меня привлекало айкидо, так как этот вид спорта вместо ударов руками и ногами использует только приёмы и броски. Основным принципом айкидо является то, что наступательное движение нападающего противник использует для того, чтобы им же победить его самого. В этом спорте нет насилия, нет физических повреждений. Айкидо был создан японским мастером Морихай Вешиба, который был в своё время непобедимым мастером боевого искусства. Его противники могли выбирать любую боевую технику и могли относиться к любой весовой категории. Морихай бросал их с такой скоростью, как осенний ветер уносит падающие листья. Они не могли схватить его или нанести ему удар, ибо в тот момент, когда нападающий приём был направлен на него, он отходил немного назад или в сторону, а силу движения нападающего он сразу же превращал в средство победы над противником.

Основной принцип айкидо может быть прекрасно использован не только в спорте, но и в учёбе, в частной жизни и в бизнесе. Когда мы найдём наилучший метод, то мы должны убедиться в том, что намного ли он эффективнее, легче ли его применять, требует ли он от нас меньше энергии, чем раньше любимый и используемый нами метод. Я убеждён, что прекрасных вещей нельзя достигнуть с помощью насилия. Если что-то происходит не так, как нам хочется, то в этом деле нужно что-то изменить и делать его по-другому, нужно искать те подходы или методы, которые наиболее подходят данной цели и являются настоящими. В любом деле, в любой ситуации существует наилучшее решение, только нужно найти его. А искать надо так, как вода речки стекает вниз с вершины горы: она находит себе русло среди преград и препятствий и без остановки движется к своей конечной цели.

Для всего существует естественный путь. Лао Цу в своё время писал: «То, что приспособливается и живёт – будет расти, а то, что негибко и закрыто – умрёт». Для меня работа – не тяжесть. Пожалуй, я даже не работаю, а творю. Когда я уже решил, чего хочу добиться, я знаю, что существует дорога, ведущая к цели, и мне её только нужно найти. Дорога же отмечена соответствующими препятствиями.

Ни один из планов военных действий не выдержал испытания встречи с противником гласит военная мудрость. Жизнь и люди - непредсказуемы. И как сильно не двигала бы тобой мечта, ты должен избегать того, чтобы стать узником своей мечты. Оставайся открытым и гибким, чтобы вовремя мог бы приспособиться к изменяющимся условиям. Люди довольно часто много трудятся и мучаются для того, чтобы достичь своей цели, но при этом часто не замечают, что они уже давно прорвали финишную ленточку и что им уже надо идти к пьедесталу. Ведь есть такие игроки, которые выиграли в лотерею, но никогда не получают выигрыш, или же встречаются люди, которые уже давно заслужили признания и успеха, но никогда не стояли в очереди за премиальными.

Научись приспосабливаться

Мои проблемы разрешились поразительно просто. В июне 1982 я подал заявление - кроме эмиграции в Канаду - и о получении разрешения на постоянное жительство в Германии. Поэтому я попал в лагерь, поэтому я не имел права на работу, поэтому у меня не было дорожных документов. Это было такое скороспелое решение - принятое под влиянием подсказки доброжелательного чиновника, последствия которого для меня были совершенно неясны. А благодаря тому, что я целый год занимался делами других жителей лагеря, до меня дошло - что же я должен делать дальше. Я взял обратно своё заявление с просьбой о постоянном жительстве в Германии и тем самым получил статус «международного беженца». Следовательно, я имел право выбирать из имеющего списка тот город, в который я хотел бы переехать, и гостиницу - где я хотел бы проживать за счёт немецкого государства. Таким образом, я больше не считался жителем лагеря, мог ехать куда хотел и мог устраиваться на работу.

Пока я жёстко придерживался первоначальных представлений, по которым я хотел попасть в Канаду с помощью дяди Миши, я не мог думать ни о чём другом. А как только я принял своё решение, сразу же стало известно три обстоятельства: первое - я никак и никогда не смогу вернуться домой в Венгрию, поскольку всё, что принадлежало мне, было конфисковано государством и я был приговорён к тюремному заключению. Второе: в Канаду я не смогу попасть, ибо это было связано с гарантийным поручительством, которого я не получил, и третьим было то, что я не смогу остаться в Германии, так как я взял обратно своё заявление с просьбой о постоянном жительстве здесь. Однако мне нужно было куда-то ехать, и речь могла идти только о трёх странах: США, Южная Африка и Австралия. Я подумал о том, что в связи с тем, что Австралия является членом Британского Содружества Наций, то оттуда я в любой момент могу перебраться жить в Канаду. Поэтому я выбрал Австралию.

Мои дела шли так быстро, как вода течёт с вершины горы. Дела шли как по маслу. Осенью 1983 года одновременно с тем, как я попросил обратно у

немецких властей заявление я написал письмо в австралийское посольство с просьбой сообщить мне о возможностях и условиях эмиграции.

По почте я получил анкету, которую заполнил, и послал обратно. Через несколько дней я переселился из лагеря Нейбурга на Донау в центр Мюнхена. Я получил номер в гостинице «Hotel zum Schutzen» напротив центрального вокзала. Позднее выяснилось, что владелец этой гостиницы венгр. Я чувствовал себя так, как дома.

Я подготовился к ожиданию, но не сидел сложа руки. Лучшее ожидание - это эффективное действие. Я сдал экзамен на право вождения автомобиля, чтобы у меня были бы немецкие права, служащие одновременно и личным документом. С помощью Жюля я нашёл работу в Мюнхене. Я должен был развозить чертежи больших размеров в разные места. Ксероксы находились в бассейне пустого и заброшенного здания, там готовили эти чертежи. Моя работа состояла в том, что я должен был поехать в архитектурное бюро за чертежами, а потом доставить их обратно размноженными в определённом количестве и в определённых размерах. Я получил служебную машину Альфа Ромео GTV, считавшуюся в то время прекрасной спортивной машиной. Зарплата была небольшой, но по сравнению с лагерем это для меня было большим продвижением вперёд.

По ускоренной дороге в Австралию

По опыту я знал, что эмиграция - это довольно длительный процесс, поэтому я и не рассчитывал на то, что австралийцы быстроотреагируют на моё прошение. Я был очень удивлен, когда получил приглашение на собеседование уже на 3 декабря. Через несколько дней я получил новое письмо, в котором сообщалось, что собеседование перенесли на 16-ое, так как Посольство будет перенесено из Кёльна в Бонн. Я пришёл в назначенное мне время, но Мне вежливо сообщили, что нужно будет немного подождать, так как официальный переводчик попал в небольшую аварию, и он задерживается. Через час появился переводчик с повязкой на голове, через которую уже просочилась кровь. Как выяснилось, он работал в американской армии, находящейся в Германии, и во время футбольного матча во дворе казармы он упал и разбил себе голову. Он выглядел очень забавно!

Меня выслушивала рыжеволосая прекрасная австралийская женщина и задавала вопросы по поводу того, что я написал в своём заявлении. В лагере я мог наблюдать, что большинство просителей писало в своих прошениях много неверностей и лжи для того, чтобы показать себя в более выгодном свете. Они лгали о своём происхождении, об образовании и своих мотивах: писали неправду в своих ходатайствах и лгали на собеседовании. Конечно большинство их

«прогорело», так как они не помнили когда и что лгали, а затем были удивлены, что их прошение было отклонено. Для меня не было необходимости приукрашивать свою биографию и я знал - на что могу рассчитывать.

Собеседование шло на английском языке и я старался отвечать по-английски на заданные вопросы. Молодой парень-переводчик, не выдерживая мою английскую речь без хохота, всё же поощрял меня говорить по-английски.

«Если у тебя будет серьёзная ошибка - я помогу тебе», - сказал он мне. У меня возникло такое чувство, как будто они оба болеют за меня. «Твои дела обстоят неплохо, скоро тебя выпустят», - шепнул переводчик, когда меня пригласили в другое помещение, где сотрудник секретной службы хотел мне задать какой-то вопрос. Я не смел поверить словам переводчика, а он меня убеждал: «Я был свидетелем многочисленных собеседований и скоро увидишь, что за кратчайшее время ты получишь разрешение на выезд в Австралию». В конце встречи я получил конверт с анкетами, которые я должен был взять с собой на медицинское обследование.

Переводчик с повязкой на голове предложил отвести меня на железнодорожный вокзал, а по пути я сказал ему, что в лагере я знал много таких людей, которые и после медицинского обследования не получили никакого известия и напрасно ждали выезда годами. «Но ты обязательно получишь разрешение на выезд и поедешь», - сказал он мне определённо и с успокаивающей улыбкой посмотрел на меня.

Наступили рождественские праздники. Во всей Баварии только два врача имели право проводить медицинское обслуживание по заказу австралийцев, но из-за Рождества и Нового года я мог записаться на приём только в начале января. Рождество я провёл вместе с семьёй Жюля. Тётя Маришка приготовила чудесные блюда, и в рождественский вечер Жюль рассказывал солёные анекдоты, а мы с большим аппетитом уничтожали шедевры кулинарного искусства тёти. В этой семье был девиз: ««Есть - это прекрасное занятие». Мы чудесно поели и посмеялись. Я любил бывать у них, так как они обращались со мной, как со своим ребёнком.

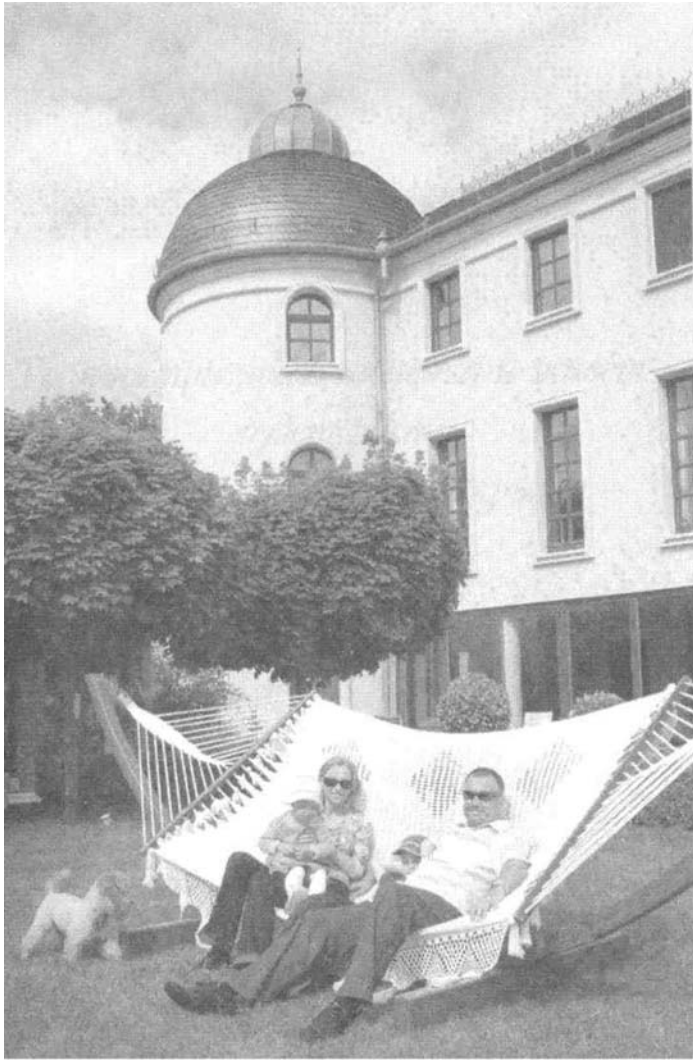
Медицинское обследование в Мюнхене проводила врач, которой было уже за семьдесят.

Она была настолько приветливо и доброжелательно настроена ко мне, что я не верил своим ушам и глазам. Врач удивлённо спросила: ««Ты поедешь в Австралию без знания языка и совершенно один, не зная там ни души? Какой ты храбрец!»» Её слова запали мне в душу и мне было приятно услышать их. Даже моя бабушка не могла бы так приветливо разговаривать со мной. В принципе за результатами анализов крови и рентгена мне нужно было бы вернуться к ней, но она мне предложила переслать их прямо в посольство Австралии, чтобы ускорить процесс. Я никогда так и не увидел результатов своего медицинского обследования. В конце января я получил письмо из австралийского посольства, в котором сообщалось: в виду того, что у меня нет семьи и я смогу отправиться в путь за сравнительно короткое время, они забронировали мне место на самолёт

аэрокомпании «Quantas» на 11 февраля на рейс Франкфурт-Сидней. Они просили подтвердить мою готовность к выезду.

Я позвонил Жюлю, который сказал: «Ради Бога, поезжай, если упустишь этот шанс, больше его не получишь». Я отослал телеграмму родителям о том, что в течение двух недель я вылетаю в Сидней, и до того, как оставить Европу, я хотел бы встретиться с ними. Отец друга детства, которому я до своего побега продал детскую железную дорогу «Canadian Pacific», был назначен на должность начальника районного отделения милиции. С его помощью мои родители без очереди получили заграничный паспорт и приехали в ФРГ. Я встретился с ними в доме Жюля, находящегося в 20-и минутах от аэропорта Франкфурта. Мы провели три дня вместе и со смешанными чувствами ждали дня и часа моего вылета. Было всё: и смех, и плач, но родители никогда не просили меня передумать. Они поддерживали мой план, хотя всем было известно - что означает быть далеко друг от друга и особенно тогда, если я собираюсь ехать на другой край света. Мать рыдала, так как она не знала, когда сможет снова увидеть своего сына.

В любом положении существует
наилучшее решение, но его надо найти.



Юдит, Вираг, Аттила и я вместе с собакой Ронни

То, что приспособливается и живет –
будет расти,
а то, что негибко и закрыто – умрет.

(Лао Цы / Lao Tzu)

ЗАМЕЧАЙ ТО, МИМО ЧЕГО ПРОХОДЯТ ДРУГИЕ

«Открытие состоит из того,
что мы тоже смотрим на то,
на что смотрят и другие,
а думаем о нём то,
чего не думают другие»

(Альберт Сент-Дьёрди / Szent-Gyorgyi Albert)

Большинство возможностей остаётся нераскрытыми перед людьми. Если эти вещи и скрытые в них возможности были бы естественными, то их заметили бы все, и сразу же всё обесценилось. Когда все покупают те же самые акции, то повышается их стоимость. Они становятся завышенными в цене и их уже дальше нельзя выгодно продавать. В лучшем случае они переходят только из одних рук в другие. В то же время нельзя быть уверенным том, что цены дешёвых акций или же искусственно заниженных – будут повышаться. Существуют особенные причины - почему они дешёвы. Рынок, как правило, не ошибается. А если же да, то возникает у людей огромное состояние.

В 1980-х годах производство кофе пришло в упадок, цены на кофе стали резко падать. Эксперты из-за вредного влияния кофеина на здоровье человека - предсказывали значительное сокращение потребления кофе. Ховард Шульц /Howard Schultz/, который недавно был назначен директором сети кафе в городе Сиэтл, посетил Италию и воодушевленно вернулся на Родину. Его покорила атмосфера кафе города Милано и он ломал голову над тем, как же осуществить в Америке то, что он видел в Италии. С этого начинается история успеха сети кафе «Starbucks» («Старбакс»). В настоящее время по всему миру они имеют 8000 действующих кафе. Я тоже увидел что-то, которое до меня видели миллионы людей, а именно - увидел самую невероятную возможность в самой невероятной сфере бизнеса. На мою долю выпала честь и задание с успехом развить эту возможность, которую уже миллионы людей до меня не считали серьёзным шансом, предоставленным им, в осуществлении своей мечты.

Моя новая родина – Австралия

Мои мечты, моя решительность и выдержка пока не принесли мне успеха в жизни, а были хороши только для того, чтобы мне сбежать из Венгрии. Тем же, что я переоценил своё положение и приспособлялся к новым условиям, я обрёл новую Родину в Австралии. В день вылета во Франкфурте была снежная буря и минус 18 градусов. К счастью рейс не отменили, а самолёт Боинг-747 авиакомпании «Quantas» увёз меня в лучшее будущее.

Когда на следующий день я прилетел в Сидней, там было 38 градусов тепла. На мне была тёплая зимняя одежда, я сразу же вспотел. В любом уголке мира у меня были друзья и родственники, однако в Австралии я не знал ни души. До того, как покинуть Европу, доктор Надор, работавший у International Rescue Committee подал мне идею. Он сказал, что в Австралии существует венгерская религиозная община Святой Елизаветы, люди которой в таких случаях, как мой, приезжают встречать в аэропорт приезжих. Я сообщил им в письме о своём приезде. В зале ожидания я увидел человека, державшего в руках табличку с моим именем. Как только я вышел в зал ожидания, я сразу заметил его. Любопытно, что я абсолютно не волновался, что же будет со мной, если меня никто не встретит. Я был переполнен самоуверенностью и воодушевлением. Мой дядя Миши говорил, что я могу быть более успешным, чем он, но только никогда не в Венгрии. Я же так далеко уехал от Венгрии, как только это было возможно. Значит, наступило время претворить в жизнь мои мечты. Во всяком случае это мне тогда так казалось.

Господин, ждавший меня в аэропорту, сообщил, что временно, на несколько дней, я смогу поселиться у одной венгерской вдовы по имени Илона Козак, которая живёт одна в огромном доме. Я тогда ещё не подозревал, что буду жить у неё целый год. По пути мы должны были отвезти кипы анкет в дом престарелых, но в центре города мы заблудились. Мой попечитель ругался матом по-венгерски, как сапожник. Я спросил у него: «Есть у вас карта»? «Да», ответил он, - «она там в проклятом багажничке, но я не могу ориентироваться по карте». В Мюнхене я научился ориентироваться по карте, когда развозил чертежи. Я сказал: «Мы здесь, поблизости дома. У третьего светофора поверните налево». «Вот это да!», - сказал он, когда мы разгрузили фургон и отправились дальше. «Я уже сорок лет живу здесь, но не могу ориентироваться в городе, а ты находишься здесь меньше часа и уже знаешь - куда ехать. Сынок, это будет твой мир. Австралия - это для тебя». Потом он засунул мне в руку 50 австралийских долларов и сказал: «Положи в карман. Это помощь от религиозной общины». Я почувствовал, что попал в надёжные руки. Тётя Илона оказалась не одна. Её дочь Габи переселилась к ней после развода на несколько недель для того, чтобы начать новую жизнь. Она предложила свою помощь в оформлении официальных бумаг после того, как найдёт себе работу. Я спросил, могу ли я пойти с ней на биржу труда, так как мне тоже нужна работа. «Самое главное, чтобы ты имел карточку медицинского Страхования, так как в таком случае ты имеешь право

получать пособие по безработице. Затем тебе нужно записаться на курсы английского языка, так что у тебя ещё есть время найти себе работу». «Но я не хочу оставаться дома с твоей матерью, мне хотелось бы познакомиться с городом. Могу ли я пойти с тобой?» «Хорошо», - сказала она и в следующий день мы пошли на биржу.

Габи была инженером-химиком и выбирала себе место работы среди многих вакансий. Служащая биржи уже хорошо знала её и спросила - кто я. Габи что-то ответила ей по-английски, чего я не понял, но между делом попросил её, чтобы мне тоже подыскали какую-нибудь работу. Дама спросила, кто я по профессии. «Механик точных приборов», - ответил я. «Хорошая специальность», - сказала она. «Здесь поблизости находится фирма по электронике, владелец которой венгр. Правда, в последнее время он не искал у нас людей на работу, но я дам тебе номер его телефона и ты поговори с ним».

Ещё в тот же день после обеда я позвонил ему и рассказал, что всего один день нахожусь в стране и ищу работу. «Обычно венгров я не беру на работу, да и сейчас нет необходимости принять на работу нового человека.» Потом он немного подумал и сказал: «Знаешь что! Приходи ко мне завтра до обеда и давай поговорим обо всём лично».

Владельца фирмы звали Дежё Тот, он был родом из венгерской еврейской семьи.

Обменявшись несколькими предложениями по-венгерски, мы перешли на немецкий язык. Д.Тот жил 15 лет в Швейцарии и потом переселился в Австралию. На его предприятии работало 40-50 человек, в основном рабочие - неспециалисты из Азии. Иногда он принимал на спецпрактику студентов из Израиля. Фирма производила печатные платы и другое электронное оборудование. Главным заказчиком был австрийский «Телеком». «У этих людей нет специальной квалификации, а у тебя есть среднее специальное образование. Ты мог бы мне помочь в том, чтобы следить за ними как специалист. С понедельника ты можешь начать работу, но у меня есть условие: мы вообще не будем говорить по-венгерски, ты должен выучить английский как можно быстрее». «Хорошо», - сказал я и с того Момента мы больше никогда не говорили по-венгерски. Есть случай, который весьма поучителен. Мы собирали комплексное матричное табло переключений для нашего заказчика. Мы согласились установить и математическую конфигурацию, примыкающую к ней. Но цифры никак не совпадали. В субботу утром мы с хозяином зашли в офис, чтобы разрешить проблему, так как срок поставки платы уже сильно приближался. Снова и снова мы всё пересчитывали и по-английски, и по-немецки, но всё было напрасно. И вдруг нам пришла идея: пересчитать всё по-венгерски и за пять минут мы нашли нужное решение. Человеческий ум работает очень странно.

Пятьдесят австралийских долларов, полученных от религиозной общины в качестве пособия, я вернул уже в виде пожертвования в 500 долларов. Это было настолько необычно, что об этом писали даже газеты. На фирме у меня была

стабильная работа. Дез, как мы по-английски звали хозяина, очень удачно вёл своё предприятие. Он был симпатичным человеком, полный жизненной силой и энергией, разъезжавший на BMW-635, который в то время считался одной из самых дорогих марок автомашин и жил около знаменитого моста Харбор бридж, прямо на берегу океана в прекрасном коттедже. Он, так же, как и мой дядя, показывал пример - как можно жить успешной жизнью.

Моя зарплата не была большой и поэтому я несколько раз говорил ему, что хотел бы зарабатывать больше. «Если ты хочешь зарабатывать больше денег, совершенствуй своё знание английского языка и учись продавать», говорил он. «Большие деньги находятся в продаже и в торговле, а не на производстве». Я удивился тому, что он сказал, но не совсем понял его. В душе я надеялся, что получу повышение, что он возьмёт меня в свои компаньоны, и я ему принесу ещё большую пользу. Я немного даже и обиделся и решил, что поймаю его на слове, пойду работать на такую фирму, которая занимается торговлей.

Сила мотивации

Я поступил работать на одну брокерскую фирму, которая занималась заключением контрактов с желающими вступить в частный пенсионный фонд. Раньше эта фирма занималась страхованием и вложениями капитала частными лицами, но пенсионная реформа открыла для них новые возможности. Правительство осознало, что в будущем оно не будет способно финансировать всё больше стареющее население и предоставлением серьёзных налоговых льгот поощряло людей в том, чтобы они сами заботились бы о своей пенсии.

Всё нужно продать, что продаётся. Это основное положение маркетинга и реализации. Это в особой мере распространяется на «продукты» финансового характера, являющиеся не реальными, а отвлечёнными товарами. Людям нужно объяснить, какая выгода получится из того, если вкладывать деньги, какие проценты они могут получить от этого, какова налоговая скидка, каковы финансовые кондиции и т.д. Дело показалось мне простым и логичным. Сначала я учился на курсах по реализации и ждал не дождался, чтобы и на практике испробовать свои новые знания.

Но скоро я убедился, что продавать не совсем легко. Вдобавок ко всему - для того, чтобы составить для будущего клиента конкретное предложение, нужно было изучать материальное положение клиента: его доходы, вложения, накопления и имущественное положение в целом. Люди, как правило, неохотно разговаривают о своём материальном положении, особенно не с начинающим венгерским эмигрантом, говорящим на ломаном английском языке и у которого

нет ни одного гроша в кармане. Несмотря на это, я старался вызвать доверие людей тем, что серьёзно относился к своей работе.

Австралия - чудесный континент, земной рай. Она расположена на огромной территории, а 90% населения живёт на полосе шириной в несколько десятков километров на берегу океана. Глубина страны настоящая нетронутая природа и только любители приключений осмеливаются ехать туда. Когда меня пригласили включиться в число участников охотничьей экспедиции, я сразу ответил положительно. Это казалось удобным случаем для того, чтобы познакомиться с людьми и природой. Я купил два крупнокалиберных ружья и профессиональное снаряжение для кемпинга.

Хотя мы пошли охотиться на диких кабанов, однако мне удалось застрелить лису. Я обманул её и это очень сильно радовало меня. Я почувствовал сущность охотничьего инстинкта, который как бы из самых глубин души вырвался наружу. Главной задачей экспедиции, однако, было сокращение количества кенгуру, быстро размножавшихся в последнее время. Они были способны нанести такой большой ущерб, что власти выдали специальный указ об их отстреле.

Жизнь - это очень хрупкая вещь. Она может кончиться с одного момента на другой. Во всех живых существах работает инстинкт самосохранения. Я никогда не забуду взгляд того кенгуру, который хотел жить дальше и после того, что я выстрелил в него целый магазин пуль, и поворачиваясь ко мне - его глаза как будто спрашивали меня: почему? Я не только не почувствовал радости в охоте, но во мне воцарилось чувство страшного угрызения совести. Я лишил жизни божье существо, которое хотело жить. Больше никогда в жизни я не брал в руки оружие.

Реализация контрактов шла медленно, мне отказывали один за другим. Мне платили в зависимости от реализации, то есть я получал деньги только после заключения контракта. Много раз было и такое, что за неделю я не заключал ни одного контракта, а расходы, однако, были всегда, не говоря уже о том, что нужно было платить рассрочку кредита за дом, платить лизинг за машину и погашать долги по кредитным карточкам. Над моей головой сгушались тучи. Я не мог выплачивать свои долги. Я был нервным и боялся всё потерять. Поэтому я согласился на дополнительную работу, чтобы получать стабильный доход. У фирмы Domino's Pizza я стал работать разносчиком пиццы по заказам. Я работал весь день с утра до вечера. Днём я разговаривал с богатыми людьми о возможностях вкладывания денег, о доходах в разных финансовых конструкциях, а по вечерам развозил пиццу по коттеджам одного из самых богатых районов Сиднея. Мне таким далёким казалось то время, когда я смогу жить, как и те, среди которых я вращался, поэтому я был ужасно разочарован. Моя собственная жизнь казалась мне сплошной неудачей. Вот это был тот момент, когда я дошёл до мысли о самоубийстве, взял в руки винтовку и хотел покончить со всеми моими страданиями. В эти тяжкие минуты! Я снял с полки Библию и прочитал в ней: «Будь осторожен в мыслях, ибо твою жизнь формируют твои мысли».

Но как же я могу управлять своими мыслями, если они определяют мою жизнь? Я не знал, как подойти к этому вопросу. Размышляя трезво, умом простого крестьянского парня из Венгрии, мне казалось, что на мою жизнь оказали влияние слова моих родителей, друзей или книг, прочитанных мною, или же те истории, с которыми я познакомился с экранов кино или телевизора.

Через два дня после вышеописанного случая я сидел на семинаре по сбыту, организованным австралийским журналом «Успех». Крупномасштабное мероприятие проводилось в конференц-зале города Сидней с участием более четырёх тысяч человек. Я приехал туда с большими надеждами и ожиданиями. В вестибюле были киоски, в которых продавались книги, аудио- и видеокассеты. Я подошёл к книжному киоску и мои ноги как будто вросли в землю. Я увидел книгу Наполеона Хилл /Napoleon Hill/ «Думай и богатей», которую я сразу же купил вместе с двумя другими книгами: первый том «Руководство к успеху» Дейла Карнеги /Dale Carnegie/ и «Думай смело» Дэвида Шварца /David Schwartz/. Все эти книги считались классическими работами в Западном мире, но в коммунистических странах мы и не слышали о них. Все эти три книги содержали в себе такую информацию, с помощью которой мне удалось изменить свои взгляды на жизнь. В них меня поразило то обстоятельство, что успешные и богатые люди думают по-другому, чем неуспешные. Значит, всё решается в уме человека.

Фирма, организовавшая семинар, пригласила участников на «деловой завтрак». Это практически означало то, что в одной из шикарных гостиниц два раза в неделю была организована возможность для встречи коммерсантов, деловых людей и консультантов, которые во время завтрака могли послушать мотивационную лекцию известного человека. Все были одеты элегантно: мужчины были в чёрных или тёмно-синих костюмах, а женщины - в костюмах с элегантными блузками. Атмосфера в зале была положительной, все были приветливы и открыты для восприятия нового, они пожелали друг другу хорошо провести день и желали деловых успехов. Лекции были чудесными и очень полезными - в них говорилось о правильном распределении времени, технике продажи и об ораторском искусстве. Значит, я попал в такое общество, где я смог познакомиться с успешными и амбициозными людьми. После таких встреч я тоже был оптимистически настроенным и пока я доходил до работы - мною овладевало чувство воодушевления. Я был полон энергии и с приятной нетерпеливостью ждал встречи с первым потенциальным клиентом-покупателем.

Два месяца спустя снова организовали семинар, и на него я записался опять. Главным лектором на этот раз был специалист из Америки, который говорил о том, какую важную роль играет чтение в жизни успешных людей. Он подчеркнул: «То, где ты сейчас находишься и будешь через пять лет, во многом зависит от того - какие книги ты читаешь и какие люди окружают тебя». Все участники получили от него список тех ста книг о бизнесе, которые он считал наилучшими. Я купил все книги и залпом прочёл их. Это было необычно для меня, так как я раньше не прочитал до конца ни одной книги. Мне удалось сдать

экзамен на аттестат зрелости так, что я специально не читал никакой обязательной литературы. Но эти книги открыли передо мной совершенно новый мир. Печальным является тот факт, что девяносто процентов человечества систематически не читает книги и не будет их читать в будущем. Отсюда ясно - какие преимущества получает тот, кто идёт против этого вредного направления и читает книги.

В перерывах семинара продавались и кассеты. Я купил все кассеты, которые были у продавца, и ещё заказал себе кассеты почтой, то есть мне каждую неделю присылали по новой кассете. Моя машина превратилась в университет на колёсах. Город Сидней простирается на огромной территории, в нём очень большие расстояния, все ездят на автомобилях. С тех пор я не терял драгоценное время в городском движении, а мог его использовать для получения новых знаний. Лучшие в мире специалисты Zig Ziglar /Зиг Зиглар/, Denis Waitley /Деннис Вейтли/, Тот Норкинс /Том Хопкинс/ и Brian Tracy /Брайан Трейси/ говорили мне по дороге о бизнесе и об успехе в машине. Я записался на все семинары, во время которых для меня открылась возможность встречи и разговоров с такими знаменитостями, как Dr. Wayne Dyer /Д-р. Вайне Дайер/, Thomas Krum /Томас Крам/, Og Mondino /Ог Мондино/. Я потратил больше двадцати тысяч долларов на книги, кассеты и участие в семинарах. Это было самым выгодным капиталовложением в моей жизни.

Большинство молодых людей ждёт не дожждётся окончания школы. Они получают какое-то образование или диплом, думая о том, что им больше не надо учиться в жизни, так как у них есть уже кое-какое «образование». Ещё хуже, если они думают, что благодаря полученным знаниям они смогут заработать много денег. Ведь для того, чтобы быть успешным в жизни, нужно изучить множество вещей, о которых не говорят и которые не преподают ни в одной школе: это способность к самоусовершенствованию, финансовая интеллигентность, визуальность, основные ценности и принципы жизни, способность устанавливать плодотворные отношения с людьми.

Моё настоящее образование началось тогда, когда закончилось школьное обучение, это я смогу сформулировать и так: когда я начал учиться в университетах жизни. А это такая школа, в которую я хотел бы ходить до конца своей жизни.

Я воодушевлённо посещал семинары, с наслаждением слушал кассеты в машине и ускоренно читал книги. Везде говорилось почти одно и то же: я должен научиться простить самого себя за все грехи и погрешности в прошлом, а также впустить силу всемогущего творца в свою душу, забыть о прошлом и смело начать новую жизнь. В связи с этим Ф.М.Достоевский где-то писал следующее: «Если ты хочешь завоевать уважение других, сначала уважай самого себя. И тогда, и только тогда, если в тебе есть уважение к самому себе, ты будешь способен завоевать и уважение других».

После того, как я привёл в порядок свои мысли, вокруг меня всё изменилось. Я встречался ежедневно с 4-5 людьми. Во мне появилась

решительность и уверенность. Я уже следил не за самим собой, а за будущими клиентами. Я всегда думал о том, чем могу им помочь. Люди раскрывались передо мной и откровенно рассказывали о своём материальном положении. Мне в тот момент всё давалось так легко, как в самом начале всё давалось очень и очень трудно.

Государство помогало мне в работе рекламами по медиа и давало большую налоговую скидку для моих клиентов. Деньги вкладывал широко известный старинный швейцарский концерн Цюриха. Те люди, которые понимали, о чём идёт речь - все соглашались вкладывать деньги в частный пенсионный фонд. Среди своих клиентов у меня появилось несколько друзей, и я получил множество предложений от них. Наконец-то конвейер заработал, и я начал получать деньги. Мне уже не была нужна дополнительная работа и поэтому я перестал работать разносчиком пиццы. Казалось, что я не остановлюсь до тех пор, пока не дойду до самой вершины.

Я очень многому научился в то время. Я заметил, что какого бы великолепного результата я не достиг, всегда был такой человек, который перегонял меня. Единственный раз мне удалось завоевать приз «агент месяца». В нашем офисе царил здоровое соревнование. В конце месяца в ближайшем итальянском ресторанчике наша фирма всегда проводила вечеринку, где мы праздновали свои успехи и пили за здоровье победителей. Я научился тому, что люди способны работать не только ради денег, чаще моральное поощрение является большим стимулом для них. Это моё открытие позднее сыграло ведущую роль в создании своей сети.

После того, как я познакомился с материальным положением сотен людей, я понял, что настоящих успешных людей можно разделить на две категории. К одной относятся настоящие профессионалы - врачи, адвокаты, бухгалтеры, несколько ведущих спортсменов и поп-звёзды. Самые богатые относятся к категории бизнесменов, имеющих свои фирмы. Когда-то Дез сказал, что большие деньги находятся в торговле, но я понял, что ещё большие деньги находятся в руках людей ему подобных, которые призвали к жизни хорошо работающие предприятия или империю предприятий. Моё мировоззрение расширилось, я научился реализовать продукцию и думал о том, каким предпринимательством мне следовало бы заняться.

Один мой друг, Эрик Пакаи, как-то зашёл ко мне и сообщил, что он переселяется в Мельбурн, у него много вещей и он не хочет везти их с собой. Раньше он работал на одной студии, где размножали кассеты. Бракованные кассеты он не выбрасывал, а собрал в большую коробку и решил подарить их мне. Кассеты, кроме одной, были с музыкальными записями. Та особая кассета была без коробки и без надписи и находилась на дне коробки. По прошествии одного года мне стало любопытно и я её прослушал. Мужской профессиональный голос, записанный на кассету, рассказывал о возможностях бизнеса. Он представил свой собственный бизнес, который любой человек мог бы начать в качестве дополнительного заработка, не имея капитала и опыта в

бизнесе, и мог бы этим заниматься дома. Этот случайно попавшееся мне коммерческое предложение изменило мою жизнь навсегда.

Я сначала не понял - в чём сущность бизнеса. Однако позднее я догадался, что большинство людей также с недопониманием относятся к Network Marketing или другими словами к бизнесу сетевого маркетинга MLM. Они взглянут на печатный листочек, который им вручают на улице в руки и тем же самым движением руки выбрасывают его в мусор. «Самообман намного глубже заложен в нас, чем желание обманывать других», – писал Ф. М. Достоевский. Я думал, что если только половина того, что я услышал с кассеты, правда - то это слишком хорошо, чтобы быть правдой. Шестое чувство мне подсказывало, что в этом что-то есть и я хотел знать правду. Я точно знал, чего я хочу, у меня была мечта, я был способен дисциплинировать свои мысли и смотрел на вещи по-другому, чем большинство людей. Тогда я ещё не догадывался, что я отправился по дороге, ведущей к богатству, о котором даже и смел мечтать. Кассета без имени была моим компасом, показывающим путь к моим мечтам. Я прослушал её около ста раз и между тем прошёл год, пока я случайно встретился с тем, кто знал - о чём идёт речь в этой кассете.

Увидеть то, чего не замечает другой

«Если увижу, поверю», - говорит большинство людей. В то же время есть много вещей, где это получается наоборот. Число моих компаньонов по бизнесу составляет где-то сто тысяч человек и ежемесячный оборот превышает десять миллионов евро. Каждый месяц треть этого оборота в виде бонусов и провизии получают люди. Чем выше оборот у кого-нибудь, тем он получает больше денег. Это всё очень просто. Несмотря на это, большинство людей не видит в этом бизнеса. Раньше меня нервировало, что кажущиеся на первый взгляд умные люди являются слепыми. Сейчас я уже знаю, что каждый видит из окружающего его мира то, сколько он хочет видеть. Те же возможности бизнеса, которые постоянно приносят моим коллегам и мне миллионы, выглядят в глазах «слепых» глупостью. Самым странным во всём этом является то, что они уверены в том, что они видят правильно вещи в мире.

Есть такие, которым нравится возможность получать много денег, и они начинают заниматься этим бизнесом, но после того, как до них дойдёт, что ради успеха нужно очень много работать, это им уже не нравится и они бросают всё. Есть же и такие, которые судорожно цепляются за бизнес, но не приспособливаются к нему или же никогда не догадываются, что нужно сделать для того, чтобы всё шло хорошо. Первая моя попытка была такая же, когда я начал в Австралии заниматься этим бизнесом. Несмотря на то, что мне очень нравилась эта идея, я перестал заниматься бизнесом, так как мне никто не показывал, что и как нужно делать для того, чтобы дело шло нормально. У меня

не было большого оборота, не было коллег по бизнесу и я не продал ни одного товара. Я даже не знал того, что ежегодно надо продлевать договор и поэтому компьютер автоматически исключил меня из сети.

Во второй раз мне уже показали, как нужно быстро создавать сеть бизнеса, который даёт прибыль. Несмотря на то, что мой бизнес был на взлёте, я ещё настоящему не понимал, что попало в мои руки. Прошло много лет, пока я полностью раскрыл, что здесь идёт речь о большем, чем о простом предпринимательстве.

Неведающие люди с особым упрямством разясняют и обосновывают свои ошибочные положения. Они готовы с непоколебимой уверенностью утверждать то, о чём понятия не имеют. Они говорят это с таким убеждением, как будто они являются экспертами по данному делу. Они объясняют мне, что мультинациональное предприятие, ежегодно уже 45 лет наращивающее свой объём продажи и прибыль, и у которого я работаю уже много лет, что должно было бы делать и как оно должно было бы себя вести. Мне также объясняют, как нужно строить маркетинговую сеть.

Однако они не задают мне вопросов типа: «Джеймс, как вы всё это делаете? Ты и твои друзья зарабатываете миллионы. Вы живёте в огромных коттеджах. Вы ездите на сказочных машинах. Что вы знаете об этом бизнесе? Почему это у вас так хорошо работает? В чём секрет вашего успеха?» ОНИ сообщают своё ничего не значащее мнение, а я улыбаясь выслушиваю их. Я очень много думал над этим явлением. Как я дошёл до понимания логики бизнеса сетевого маркетинга, до приёмов вложений в биржу и недвижимости, приносящий доход и до принципов организационного руководства, я точно также хотел бы понять причины ошибочного мировоззрения простого человека.

Те люди, которые меня обучают, уверены в своей правоте и не дают никакой возможности, чтобы факты разрушили их ошибочные представления. Речь идёт не о том, что их личность не может переносить успехи других. В них говорит не зависть. Здесь речь идёт о настоящем самообмане. Просто они не хотят увидеть то, что мы видим.

На протяжении многих лет я бессознательно и сознательно всегда шёл в противоположном направлении, чем большинство людей. Этого принципа я придерживался в связи с учёбой, в связи с предпринимательством, в связи с денежными вкладами и в человеческих отношениях.

Большинство людей проводит своё время так: с утра до вечера он работает ради кого-нибудь другого, бегаёт, медленно движется в городском движении - теряя при этом много времени, а потом, в среднем пять часов, сидит перед телевизором. Я не люблю смотреть телепередачи, так как моя жизнь более интересная, чем передачи по телевизору, большую часть времени я провожу с женой, с детьми, со своими коллегами по бизнесу, а между делом читаю книги, пользуюсь Интернетом или же совершаю небольшую экскурсию в горы Мечек, сидя в седле своего мотоцикла Harley Davidson V-ROD.

Большинство людей не экономит, не вкладывает свои сбережения и тратит больше, чем он зарабатывает, значит у него есть много долгов, точно также, как у меня это было 15 лет тому назад в городе Сидней. А с тех пор значительную часть своих доходов я постоянно вкладываю в своё образование, в сохранение своего здоровья, в свой бизнес, в недвижимость и в акции.

Девяносто процентов взрослого населения систематически не читает, это означает, что ежегодно читает меньше одной книги в год. Я же, наоборот, читаю в среднем в неделю одну книгу по бизнесу. Тем самым я в пятьдесят раз больше читаю, чем средний человек и таким образом неудивительно, что и зарабатываю в пятьдесят раз больше. За год я зарабатываю больше, чем средний человек за всю свою жизнь. Как будто у меня пятьдесят жизней. Когда масса людей говорит «Да», я говорю «Нет». Когда масса людей говорит «нет», я с большой вероятностью буду говорить «да». Когда другие покупают - я продаю, когда продают - я покупаю. В чём они видят проблему, я открываю в этом возможность. Как будто наш ум работает наоборот.

Большинство людей хочет развлекаться. Древние римляне уже говорили: «Народу нужен цирк», а в венгерском варианте это звучит так: «Восемь часов работы, восемь часов отдыха, восемь часов развлечения». А любой человек может изменить свою жизнь коренным образом так, если своё время, отведённое на развлечение, использует по-другому для других целей. Во всём мире большинство миллионеров становилось ими за счёт свободного времени. А средний человек больше любит смотреть телевизор.

«Человек до такой степени пристрастен и способен сделать такие отвлечённые выводы, что тем самым нарочно искажает истину и отрицает действительность, воспринятую органами чувств лишь для того, чтобы оправдать свою логику», - писал Ф. М. Достоевский. Эти люди полностью убеждены в том, что прекрасно понимают, как работает создание сети, уверены также в том, что они могли бы быть успешными в этом деле, если оно их интересовало бы или имели бы достаточную самодисциплину, чтобы доделать дело до конца. И в конечном итоге выходят из сети, потому что считают, что слишком много надо трудиться.

Часто бывает, что самообман сочетается и с самоунижением. В глубине души они говорят себе, что они не достойны успеха и тем самым для них становится незримой даже возможность успеха. Человек работает, как магнит. Мы притягиваем к себе возможности, ситуации, людей, Имеющих гармонию с нашими представлениями, ожиданиями. Они приходят в нашу жизнь и становятся очевидными для нас.

В этом месяце, как я пишу эти строчки, более ста пятидесяти тысяч человек вступило в мою систему бизнеса. Такую сеть нельзя было создать только путём работы. Никто не может столько работать, чтобы в его бизнес вступило сто пятьдесят тысяч человек. В распоряжении каждого имеется двадцать четыре часа времени. Если бы роль играла только работа, тогда не было бы такой большой разницы в доходах. Совершенно ясно, что существует много верных и неверных

путей создания сети точно также, как есть способы правильного и неправильного вложения в недвижимость, способы питания и способы создания прочных супружеских связей.

Бизнес по сетевому маркетингу доказал обратное, по сравнению с тем, что я думал о нём. Речь идёт не о том, что мне надо продавать товары, завлекать людей в этот бизнес и таким образом я буду больше зарабатывать денег, а речь идёт о том, чтобы я стал таким человеком, каким хотел быть всегда. И это было нелегко. На самом деле эта была самая трудная часть всего процесса, это была самая трудоёмкая работа. Деньги были только побочным результатом этого процесса. Я научился тому, что если идёт речь о создании сети, то наиболее важно постоянно развивать свои способности и человеческие связи для того, чтобы мы могли найти и сохранить при себе подходящих людей.

Люди же берут с собой в бизнес опыт, предрассудки, возникшие в них в прошлом. Есть такие, которые утверждают, что бизнес не будет работать потому, что - если бы он работал, то за три недели все жители земного шара были бы членами этой системы. Некоторые же путают этот бизнес с пирамидами, время от времени появляющимися во многих странах. Они не способны понять как «работают» товары, содержащие высокую концентрацию действующих веществ или же как происходит их реализация.

Сравнительно быстро люди создают свои представления об этих вопросах. Если они даже вступают в систему, то непрерывно сомневаются в своих способностях и в том, что данный бизнес будет действовать и для них. Они это видят в глубине своей души, притягивают к себе неудачу, которая непременно придёт к ним.

Были люди, считавшие, что в Америке этот бизнес хорошо работает, так как там у людей много денег, но в Индии никогда не будет действовать. Всё же в Индии был создан огромный бизнес такого рода. Другие утверждали, что возможно в Австралии бизнес процветает, но менталитет венгров совершенно другой и он здесь не пойдёт. Несмотря на эти утверждения, нам удалось пять раз один за другим, заполнить людьми самую большую спортивную арену Будапешта. Потом стали говорить, что в Венгрии такой вид деятельности хорошо пошёл, но в Румынии не пойдёт, так как там люди другого типа. После того, что и в Румынии создана процветающая сеть, некоторые утверждали, что в России такой бизнес точно не удастся создать. А выясняется, что самое удачное открытие рынка удалось осуществить моим коллегам в России под руководством Аттила Гидофалви, который побил все ранее существующие рекорды.

Люди часто спрашивают не то «что же мы должны делать, чтобы в нашем городе или в нашей стране бизнес процветал, как у вас?», а заявляют «здесь дело не пойдёт». Но странным образом во всех странах и городах существуют такие люди, которые ходят с открытыми глазами и видят соответствующие возможности. Сеть строится при их участии и помощи, и они являются теми, которые зарабатывают при этом огромные деньги.

Этим я не хочу утверждать, что для успеха достаточно, если кто-то слепо и покорно следует за человеком, ранее достигшим успеха. Этого недостаточно ни для чего. Это, конечно, неплохо для начала, но для успеха нужно больше. Нужно отдать все свои силы и энергию.

В жизни есть такие вещи, которые для постороннего и поверхностного наблюдателя невидимы. И мы можем их увидеть только тогда, когда мы остановились, продумали до конца всё или кто-то направил наше внимание на это. Как на рисунках: найди разницу в двух лицах. Нужно сменить парадигму мышления для того, чтобы мы смогли заметить эту разницу. Кто-то должен указать: «Вот тут на подбородке у старухи» и в ту же секунду мы замечаем то, чего не видели до сих пор.

Между супругами часто возникает конфликт из того, что одно и то же слово или предложение они поняли по-разному или ту же ситуацию видели как-то по-иному.

Свидетели-очевидцы автомобильных катастроф совсем по-другому видят происшествие, часто утверждают, что виновен был водитель красной машины, хотя автомобиля такого цвета вообще не было даже поблизости.

Состояния рождаются из того, что кто-то может узреть вещи в своей работе. Томас Стенли /Thomas Stanley/ в своей книге «Мозг - миллионер» приводит особенности привычек и образа мышления американских миллионеров. Один из интересных моментов книги заключается в том, какая нация дала Америке больше всех миллионеров. На первом месте находятся русские. Из ста семей иммигрантов двадцать две стали миллионерами. На втором месте стоят шотландцы: из ста - двадцать один, а на третьем месте - венгры: из ста - пятнадцать. Стало быть, у русского или венгерского иммигранта во много раз больше шансов стать миллионером в Америке, чем у тех, которые там родились. Такая же ситуация и в Австралии. Люди часто из-за деревьев не видят леса. Мэрилин Вос Савант /Marilyn vos Savant/ в этой связи писала: «Чтобы получить знание, нужно учиться, а чтобы стать мудрым, нужно наблюдать».

Улучшением своей жизни и всем своим состоянием я обязан такой коммерческой возможностью, которую видели миллионы людей, но отклонили её.

Когда мы отдаём от самого себя
самое хорошее, мы вправе ожидать
от жизни самое лучшее.



Майкл и я на сцене во время работы

«Человек до такой степени пристрастен и способен сделать такие отвлечённые выводы, что тем самым нарочно искажает истину и отрицает действительность, воспринятую органами чувств лишь для того, чтобы оправдать свою логику»

(Ф.М. Достоевский)

СОЗДАВАЙ СЕБЕ КОМАНДУ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

*«Ты должен верить и доверять людям,
иначе твоя жизнь станет невозможной»*

(А. П. Чехов)

Все любят и уважают одинокого героя, который всё способен делать и организовать сам один. С ним легко заключать сделки. Если у тебя есть хорошая идея и ты разработал её, и ты попадёшь к нужному человеку, то можешь просто сказать: «Проект готов, кто должен его подтвердить? Правление директоров, собрание акционеров или какая-то комиссия?» «Ну что ты, здесь руководитель я, это мой бизнес, я решаю сам все вопросы», - отвечает одинокий герой. Одинокий герой быстро покидает аэропорт, не ожидая своих вещей, так как все его вещи находятся в небольшом дипломате. Пока другие ожидают свой багаж, он уже давным-давно находится на пути к своей цели. Для него главное в жизни - быстрота и эффективность.

Но великие дела человек вряд ли может совершить один. Для того чтобы самолёт смог подняться в воздух, нужна работа сотен людей. Пирамиды тоже строили тысячи людей на протяжении десятков лет. Для накопления большого состояния, для получения выдающихся результатов в науке или для создания вечных ценностей нужна команда, состоящая из людей, доверяющих друг другу и обязанных друг другу. «Никто не может быть достаточно мудрым в одиночестве», - говорил древнеримский философ Титус Мациус Плаутус. Тебе тоже нужны другие люди-помощники.

Мне тоже нужен был другой человек, который ввёл бы меня в мир создания сети. После того, как я начал самостоятельно действовать, я быстро убедился в том, что мне вовсе небезразлично, как люди отправляются в путь. Если нам не удастся встретить на своём пути подходящего человека, то мы будем тратить время впустую и будем топтаться на одном месте. На cassette специалиста №1 в области самоподготовки и самообразования Браяна Трейси /Brian Tracy/ я первый раз в жизни услышал о законе притяжения. Мы притягиваем к себе таких людей, такие возможности, успех, имущество, которые находятся в гармонии с нашими доминирующими мыслями, привычками, целями, принципами и ценностями. В моей жизни встретились замечательные люди - в том числе и Брайан. Соавтором моей следующей книги, рассказывающей об успехе, будет Брайан Трейси.

Каждое начало трудно

В мае 1989 года, после того, как я тысячи раз прослушал кассету по сетевому маркетингу, передо мной, наконец, открылась тайна. Я пришел на семинар по реализации в развлекательный центр города Сиднея, который вызывал оживлённый интерес многих тысяч людей. Зал был переполнен, сесть было негде, я увидел единственное свободное место в первом ряду, рядом с одной дамой. Я подошёл к ней и спросил, можно ли мне туда сесть?

«Это место я заняла для своего мужа, - сказала она и посмотрев на часы, добавила, - но наверное он уже не успеет к началу, так что спокойно садитесь.»

Я поблагодарил её за любезность, но в её голосе я почувствовал волнение и спросил:

«Что-то случилось с вашим мужем, что он не сможет приехать?»

«Нет, ему нужно было только остаться на работе, - сказала женщина, - у них работает налоговая служба». «А чем занимается ваш супруг?», - спросил я.

«Он главный бухгалтер. А чем вы занимаетесь, молодой человек?» - спросила она.

«Я работаю агентом в брокерской фирме.»

«А вы чем занимаетесь?» - спросил я.

«Я работаю там же, где и мой муж, в отделе финансов, но кроме этого у нас есть и собственная фирма, свой бизнес», - ответила она. «А в какой сфере работает ваша фирма?» «В сетевом маркетинге», - прозвучал ответ дамы. Я не хотел верить своим ушам. Я схватил её за руку и взволнованно произнёс: «Я хочу об этом всё знать!»

Но между тем началось мероприятие. Дама отклонила мою просьбу, сказав: «Это не самое подходящее время для того, чтобы говорить об этом».

А я навязчиво уговаривал её: «Завтра утром у меня есть свободное время». «Нельзя упустить такую возможность, - думал я, - иначе я никогда не смогу раскрыть тайну кассеты о сетевом маркетинге».

«В воскресенье утром мы ходим в церковь», - ответила женщина.

«А до церкви?» - спросил я.

«Ну, ладно, мой муж всё вам расскажет. Приезжайте к нам ровно к восьми часам утра».

Я приехал к ним точно в назначенное время. Дом этой состоятельной семьи находился в одном из элегантных кварталов города Сидней, в гаражах стояли огромные лимузины. В прекрасно оборудованном доме стены украшали фотографии детей и внуков. Муж показал мне маркетинговый план фирмы. Всё, что я видел, мне очень понравилось, и я был готов начать свой бизнес. Я купил стартовый набор, уйму товаров и воодушевлённо поехал домой. А что произошло у меня дальше? Абсолютно ничего. Вся моя сеть состояла из одного человека. И этим человеком был я.

Через год я перешёл на новую работу: я стал работать на фирме по продаже мобильных телефонов. Мой бизнес по сетевому маркетингу был предан забвению: в связи с тем, что я больше не встречался с приятными супругами, а сам по себе я не догадывался, что же мне нужно было бы делать дальше.

Однажды, в пятницу вечером в демонстрационный зал нашей фирмы зашёл молодой человек непосредственно перед закрытием. Он подошёл к самому дорогому мобильному телефону, который имелся у нас в продаже. Мобильные телефоны только начинали становиться модными и популярными, а цены на них были довольно высокими. Он выбрал самую модную модель, стоящую в то время три тысячи австралийских долларов. До тех пор нам не удалось продать ни одного такого телефона.

«Мне нужен именно этот телефон» - сказал молодой человек, «но я хотел бы получить скидку на него, так как я буду платить наличными. Мне в других салонах никто не давал скидку на эту модель».

«Хорошо, - сказал я, - за две тысячи восемьсот долларов ты сейчас же можешь его купить». Молодого человека, которому было 21 год, звали Грант Хильфорд и он служил в австралийской армии на авиабазе города Ричмонд. Было необычно, что рядовые молодые солдаты покупают такие модные мобильники и поэтому я спросил у него: «Грант, какого чёрта тебе нужен такой дорогой телефон?»

«Дело в том, - ответил он, что нас сто пятьдесят человек рядовых и у нас только одна телефонная линия, которой мы не всегда можем пользоваться. А у меня есть свой бизнес, поэтому я не могу позволить себе, чтобы до меня не смогли дозвониться, поэтому мне нужен мобильник». Вот это да, у этого парня бизнес наверное идёт хорошо и поэтому он может купить себе такой дорогостоящий телефон. «Какой бизнес у тебя, Грант? - спросил я.

«Сетевой маркетинг», - прозвучал его ответ.

«Ну и как идут твои дела?»

«Отлично!»

«И как давно ты стал заниматься этим бизнесом?»

«Три месяца», - ответил он.

Это не может быть правдой, - подумал я про себя. Я занимаюсь им годами, но не заработал ни единого цента, а вот этот молодой парнишка зарабатывает бешеные деньги.

«Грант, можно поговорить с тобой немножко об этом бизнесе?» - спросил я с интересом.

«Дело в том, - сказал он любезно, - что сейчас я занят».

«А когда будет у тебя свободное время, Грант? Что для тебя больше подходит - девять или десять часов?»

«Я не могу сказать, у меня нет с собой календаря, где записана вся моя занятость». «А где календарь, Грант?»

«Я оставил его в машине».

«Пожалуйста, сбегай за ним»!

На следующий день ко мне пришёл Грант и за час начертил мне маркетинговый план фирмы на куске бумаги.

«Я согласен», - сказал я.

«Это означает, что ты хочешь зарегистрироваться?»

«Нет, так как я уже зарегистрирован, но я только не знал - как всё это делается. Я тоже хочу зарабатывать деньги в этом бизнесе точно так, как и ты». Он совсем расстроился: «Уже вступил? Ты сколько времени там?»

«Уже два года».

«Кто твой спонсор?»

«А это кто?»

«Это тот человек, который пригласил тебя в этот бизнес и предоставил возможность заниматься этим бизнесом», - сказал он и, желая помочь мне в затруднительной ситуации, добавил: «Тот человек, у которого ты получил стартовый набор».

«Меня никто не приглашал, но набор у меня есть». Я достал коробку из-под кровати, где она лежала с тех пор, что я вступил в это предпринимательство.

«А ты зарегистрировался снова?»

«А как это нужно делать?»

«Ты заплатишь регистрационный взнос в компанию».

Вот это да! Я должен платить деньги компании даже в том случае, если я не заработал ни гроша. Впрочем, я не знал об обязательной годовой регистрации - среди всего прочего мои спонсоры забыли меня информировать и об этом. Значит, срок моей регистрации уже кончился, и я уже не был членом сети. Каждый год много миллионов членов Сетевого Маркетинга попадают в такую ситуацию.

Грант долго не раздумывая, дал мне новый стартовый набор, и я второй раз приступил к созданию сети. Когда я заплатил чек, на нём стояла дата: 17 октября 1990 года. Тогда ещё никто не подозревал о том, что эта дата будет началом какого-то великолепного дела в будущем.

«Джеймс, теперь когда ты повторно начинаешь этот бизнес, естественно ты хочешь строить его быстро и доходно, правда?»

Ввиду того, что я провёл несколько времени в сфере продажи, я сразу понял, что это заранее выученный текст.

Сразу было видно, что парень был начинающим, но он был мне очень симпатичен, как и его текст, воспроизводимый им, был весьма удачным. Заранее составленный и выученный текст намного лучше, чем тот, который мог бы придумать начинающий предприниматель, опирающийся на собственный опыт.

«Естественно» - прозвучал единственно возможный ответ из моих уст.

«Да, знаешь - те люди, которые быстро, профессионально и на высоком уровне строят свой бизнес, обычно покупают для этого набор кассет». Набор состоял из шести кассет и шести рабочих тетрадей. Я купил их без раздумий и

главным образом потому, что кассеты были дешевле, чем те, которые я раньше покупал. Я заполнил и второй чек.

«Джеймс, у нас есть программа кассет на каждую неделю с записями активных строителей сети. Это самая эффективная форма обучения», - сказал Грант. Нужно будет заплатить авансом стоимость шести кассет, а остальные тебе будут регулярно высылать по почте каждую неделю. Я заполнил и третий чек.

«У тебя, Джеймс, наверно кончились продукты стартового набора с тех пор, что ты заказывал их в последний раз. Давай посмотрим твои товары и сравним их с актуальным каталогом». Правда, у меня ещё были некоторые вещи, не использованные мною в течение прошедшего времени, но как только я посмотрел каталог, то убедился, что некоторые продукты так или иначе мне нужно было купить. Мы с Грантом составили первый заказ, и я заполнил ему четвёртый чек. В голове Гранта остался только один абзац выученного текста, но он был в ударе и не ошибся.

«Джеймс, те люди, которые быстро, профессионально и с выгодой строят свою сеть, систематически посещают семинары». Для меня это не было новостью, ведь я уже много лет подряд участвовал в семинарах высокого уровня. Мне стали подозрительными семинары, предложенные Грантом, когда я услышал о цене билетов на участие в них: раньше я платил в восемь-десять раз больше. Я сомневался в том, что за такую низкую цену можно участвовать в хорошем семинаре.

«Поверь мне, стоит», - уговаривал меня Грант, - я представлю тебя нашей «верхушке». Это великолепные супруги, сам увидишь. Гарантирую, что ты не пожалеешь об этом».

Я записал стоимость билета на следующем чеке и с улыбкой вручил ему. Мы оба весело засмеялись. Это был мой пятый чек. Грант направил меня в путь, как это следовало делать по всем правилам, и я, наверное, был самым подходящим субъектом для него.

В работе семинара участвовало несколько тысяч человек. Как только я въехал на площадку для парковки, мне бросился в глаза элегантный мужчина с чёрными волосами моего возраста, который вышел из машины Porsche серебряного цвета. В перерыве Грант подвёл меня к этому мужчине и так представил его мне: «Это Майкл Эбрехемс, наша верхняя линия». Мы с ним сразу поняли друг друга и настроились на одну волну. Древнегреческий философ Виргил /Virgil/ когда-то писал: «Верь и доверяй тому, кто уже сделал то, о чём говорит». У Майкла я научился тому, как нужно строить сеть быстро, профессионально и доходно.

Майкл, работавший на одной линии с Грантом, жил от меня через две улицы и очень обрадовался, что я живу поблизости. «Если пригласишь людей к себе и они сядут перед доской, на которой я им покажу создание сети, то я их точно вовлеку в наш бизнес», уверенно сказал он мне. В моей квартире, в гостиной, не было мебели, поэтому первые две встречи происходили в доме Майкла и

Джулии. Я покрывался потом, потому что обещал им каждый раз приглашать по пятнадцать человек и хотел сдержать своё слово.

Накануне первой встречи Джулия позвонила мне и спросила, как обстоят дела с приглашениями. Я, как человек прошедший несколько лет в сфере продажи, точно знал, о чём будет идти речь, но несмотря на то, что я был «страдающей стороной», очень высоко ценил эту технику. А пока мне удалось пригласить только двоих, обещающих обязательно прийти. Весь вечер я звонил знакомым. В моей душе мысли и чувства плескались, как волны, это были «американские горки эмоций». «Что скажут друзья? Что скажет Майкл или Джулия, если мне не удастся собрать пятнадцать человек?» Однако на другой день в дом Майкла пришло пятнадцать человек. А всего через два года их количество дошло до пятнадцати тысяч!

Сила компании

На всех нас огромное влияние оказывает та компания, в которой мы обращаемся. Круг наших друзей, наши сверстники, в общем-то, могут определить - попадём ли мы в элиту общества или же в тюрьму. Основная масса уголовников, сидевших в тюрьме, после освобождения попадает туда же обратно. Люди со схожими характерами или убеждениями как правило притягивают друг друга и оказывают решающее влияние друг на друга. Ученики-отличники дружат, как правило, с подобными учениками и наоборот. Это я называю законом притяжения. Мы можем изменить свою судьбу в настоящем и будущем тем - какую компанию друзей мы выбираем себе.

Когда-то журналист задал вопрос королю нефтяных танкеров - судовладельцу Аристотелю Онассису, что бы он сделал по-другому в жизни, если бы он снова стал молодым бизнесменом. Он ответил: «Я ещё раньше стал искать компанию знаменитых и состоятельных людей». «Крошки, упавшие со стола знаменитых людей, ценятся больше, чем самые большие мудрости средних людей», - говорил Онассис.

Деньги в неограниченном количестве могут находиться в распоряжении таких людей, в голове которых родилась реально хорошая идея. В мире большие суммы денег существуют для того, чтобы финансировать перспективный бизнес или удачный план. Намного труднее найти хорошую или перспективную идею или проект. И ещё труднее найти подходящую для этого команду: техников, инженеров, адвокатов и финансовых специалистов - бухгалтеров, которые способны претворить в жизнь идею. Здесь речь идёт не об инженере или бухгалтере вообще, а о подходящих для этой цели инженерах и финансистах, которых необходимо найти. В создании сети мы также ищем подходящих себе

людей. Мы ищем таких, которые способны притягивать к себе, подготавливать и мотивировать тысячи и десятки тысяч людей и руководить ими.

Для того чтобы назвать себя успешным человеком, мне нужно было иметь две команды. Первая из них занималась моими личными делами, а с помощью второй я создавал большой бизнес, способный финансировать и претворять в жизнь мои мечты.

Команду для личных целей было создать намного проще, требования к ней были абсолютно однозначными. Если я хочу иметь, скажем, садовника, я приглашаю к себе на работу наилучшего из них. Сначала я интересуюсь в кругу знакомых или друзей - знает ли кто-нибудь из них такого надёжного человека и только потом размещаю объявление. Я изучаю автобиографии кандидатов, а окончательное решение я принимаю после того, как вижу - что он знает и умеет делать на практике. Ведь есть обстоятельства, которые выясняются только позднее, на практике.

Всё то, что вместо меня может делать кто-то другой, я перепоручаю ему, а в своих руках я держу только право принимать окончательное решение. Я придерживаюсь изречения Жюль: «Доверие - это прекрасное дело, но контроль - ещё прекраснее». Прошло много времени и я заплатил большую цену за то, чтобы эту простую истину воплотить в жизнь. Я заметил, что даже чудесные люди могут принимать взятки, если они попадут в соответствующую ситуацию. А при нужном доверии и надлежащей проверке дела могут идти великолепно. Важные люди моего бизнеса подключились ко мне в ходе его создания. Из них лучшими стали не те, которые казались самыми способными, а стали лучшими те, которые работали среди людей, выполняли свою работу и работали в духе коллективного успеха и личной ответственности. Были среди них и такие люди, которые вместе со мной почувствовали правильный путь, однако были и такие, которые только слепо шли за мной, но встретились и такие, которые не пошли вместе со мной по этому пути. Многие из них, следовавшие за мной, стали очень богатыми, но у них ещё многое впереди.

Часто меня упрекали за то, что в моём личном окружении встречаются и «трудные» люди. У меня существует лишь одно мерило в бизнесе, а именно - достижение результата. Тот, кто добьётся результата, имеет право на соответствующее внимание и материальное вознаграждение. Я не имею право критиковать или судить людей. С простыми, легкомысленными людьми можно достичь только небольшого результата и ненадолго. Как сказал Жюль в этой связи: «Мусор легко уносится ветром». А вместе с людьми сложного характера можно добиться выдающихся и долгосрочных результатов. Как бы не странно, с людьми, у которых трудный характер, мне всегда проще договориться. Хороший руководитель способен создать такую команду, которая совмещает в себе оба типа людей и каждый из них способен добиться большого успеха.

Юлий Цезарь дал полную власть своим военачальникам. Он считал: если они находятся вместе со своими солдатами на поле сражения, то они лучше

видят и могут судить о том, что же они должны сделать в данной ситуации ради победы. А когда речь шла о формировании армии и отборе солдат, то Цезарь делал это сам. Он часто посещал семьи солдат и войска составлял так, чтобы односельчане были распределены в одно и то же войско. Он прекрасно знал, что солдат более успешно воюет за своих друзей, чем за знамя или же победу какой-нибудь политической идеи.

Майкл был капитаном австралийской армии, и весь день был на работе. А как только кончался его рабочий день, он отправлялся создавать свою сеть. На машине Porsche серебряного цвета мы объездили полгорода. Первая демонстрация маркетингового плана была в шесть часов вечера, а вторая - в восемь. Всё его существо излучало уверенность в себя и это нравилось людям. Он создавал впечатление такого человека, который уверенно идёт к своей цели создания материальной обеспеченности. Он отвечал на вопросы и отговорки людей с такой выдержкой и эмпатией, что в их умах ни на минуту не возникали сомнения в том, что этот человек знает, чего он хочет добиться, к чему стремится. Я стал подражать Майклу и у меня стал развиваться бизнес. Нас было уже двое, которые хотели развивать мою маркетинговую сеть. Когда два человека на сто процентов доверяют друг другу как в бизнесе, так и в супружеских отношениях мужчина и женщина, то вероятно, что произойдёт чудо. Это может произойти в девяносто девяти процентах. Однако полная преданность друг другу может открыть путь в новое измерение, в котором один плюс один может составлять сумму и в десять, но может и во сто.

Майкл и Джулия были теми супругами в бизнесе, которые показывали мне пример совершенства. Они наметили мне путь, по которому отправляются сотни тысячи людей, чтобы дойти до земли обетованной, до претворения в жизнь своих мечтаний. Они показали мне, как можно строить бизнес сетевого маркетинга быстро, профессионально и доходно. Кассеты разбудили мой интерес, Грант открыл мне дверь, а Майкл и Джулия ввели меня в осуществлённое царство моих мечтаний. Мы с ними стали союзниками на всю жизнь. Спасибо, дорогие друзья!

Мы притягиваем к себе тех людей, те возможности, которые находятся в гармонии с нашими доминирующими мыслями, привычками, целями, принципами и ценностями.



Атила, Али, Габор и я с Браяном Трейси

*«Ни один человек не является достаточно
мудрым в одиночестве»*

(Титус Мациус Плаутус / Titus Maccius Plautus)

СЕДЬМАЯ ГЛАВА

УЧИСЬ НА ЦИФРАХ

*«У тебя не должно быть много того,
в чём не хватает самого первого»*

(Аристотель)

Большинство фирм в бизнесе оценивается цифрами. Если кто-то это поймёт, то он может избавиться от жгучего чувства неудачи и отказа со стороны других. Работа агента или работа человека, занимающегося реализацией товаров, представляет собой в первую очередь борьбу цифр, в которой мы должны бороться с собой. Когда мы демонстрируем какую-нибудь идею или товар, среди людей будут такие, которые скажут «да», а другие же «нет». В этом мы можем быть уверены заранее. Однако самый хороший менеджер по реализации не может вам сказать - кто именно скажет «да» и кто скажет «нет».

Я получил профессиональную подготовку торгового представителя и специалиста по сбыту в той брокерской фирме, в которой я раньше работал. Кроме того, я учился на семинарах, прочитал десятки книг и прослушал сотни кассет с записями лучших менеджеров по сбыту. Однако я убедился, сколько бы мы не учились в этой области, часть знаний мы можем получить лишь на практике. Настоящий успех находится на стороне тех, которые много времени проводят среди людей, применяют свои знания на практике. Они демонстрируют свой товар, следят за реакцией людей, слушающих их, и приспосабливаются к актуальным условиям.

Старые школы, в которых обучали реализации товаров, сосредоточивали своё внимание на закрытии процесса продажи, то есть на технике заключения контракта. Здесь проблема заключается в том, что в процессе сбыта никогда не продавец продаёт товар, а покупатель покупает его. Решение о покупке в голове покупателя нечто иное, как электрохимический разряд, на который нельзя воздействовать со стороны. В этой связи мы способны сделать лишь одно: потенциального покупателя поставить в такую ситуацию, в которой он должен принять решение с помощью вовремя поставленных и наводящих на покупку вопросов. Покупатель решает или выбирает один из возможных вариантов, заключающихся в «да» или «нет». Вообще можно сказать, что каждый четвёртый или пятый потенциальный покупатель скажет «да» - что бы мы не продавали ему. Какие усилия мы не прикладывали бы - это соотношение цифр невозможно изменить или понизить. Это закон больших чисел. А мы - в свою очередь - способны сделать только одно, а именно: усилить нашу деятельность в самом

начале данного процесса продажи, то есть, как можно большему количеству потенциальных покупателей продемонстрировать свой товар - будь это новая модель автомобиля или же новая возможность бизнеса.

Значит, наиболее важным для любого торгового агента или создателя сети является то, чтобы его настольный календарь был бы заполнен датами встреч с потенциальными клиентами настолько, насколько ему только позволяет время. Чем с большим количеством людей он встречается, тем у него больше шансов, что у него купят что-нибудь или же среди этих людей он найдёт себе нового компаньона в бизнесе.

В процессе создания сети речь идёт главным образом о росте бизнеса, о нахождении новых коллег, об их успешной подготовке и их благоприятном начале деятельности по бизнесу. Для того чтобы найти подходящих людей, нужно изучить всё общество в целом. Нужно «перекопать всю землю» и перед нами раскроется вся палитра общественных слоёв и прослоек. В ходе этой работы мы можем встретиться с уголовниками и святыми людьми, молодыми и старыми, с одинокими женщинами и мужчинами, с супругами, с верующими и атеистами, с капиталистами и коммунистами, с безграмотными и образованными людьми, с бизнесменами и рабочими заводов, с частными предпринимателями и безработными, с жителями хуторов и городов, с крестьянами и бывшими дворянами, с обманщиками и лгунами, с глупыми и гениями, с откровенными и смелыми людьми. Среди них скрыты те несколько человек - нужных нам, которые в сотрудничестве с нами готовы претворить в жизнь свои мечты. Для достижения успеха нам нужны не все они, а только несколько союзников, найденных среди них.

В ходе своей работы самым интересным открытием для меня было то, что насколько одинаковы все люди. Где бы я не строил свой бизнес - в Австралии или Китае, в Венгрии или Индии, в Южной Африке или США, в Турции или в России, я убедился в том, что все люди хотят одно и то же. Они желают создать основу для мирной и богатой жизни своей семьи, хотят купить хороший дом и машину, учить детей в престижной школе, разъезжать по свету и заниматься тем, что придаёт смысл их жизни. Я объездил почти все точки земного шара. Побочным продуктом, сопровождающим моментом всех моих путешествий всегда бывает неоценимое чувство уверенности, выражающееся в том, что везде в окружающем меня мире я чувствую себя, как дома. Стало быть, строительство сети объединяет людей.

Думая о цифрах мне вспоминается старый анекдот. Молодые супруги разговаривают о своих трёх прекрасных детях, а муж предлагает жене завести и четвёртого. Неожиданно она расстраивается. Муж спрашивает, что случилось с ней, а она отвечает: «Я читала в газете, что каждый четвёртый новорожденный в мире - китаец». Вот до чего может довести статистика.

Для того чтобы стать успешным в бизнесе, отказы по ходу работы не следует принимать близко к сердцу. Опыт сбыта и успех реализуются пропорционально количеству деловых встреч. Для крупного бизнеса необходимо встречаться с большим количеством людей. Самый плохой торговый

представитель может находиться выше наилучших агентов, если он встречается с большим количеством людей. А каким бы убедительным ты не был, твои результаты ограничиваются тем - с каким количеством людей ты смог лично встретиться. Самым успешным будет не тот агент, который убедителен и красноречив, а тот, который смелее всех и готов каждый день к поединку «в ринге» ради успеха. Всему остальному можно научиться в ходе работы. Успешные люди тоже не лишены чувства страха. Однако их смелость означает не отсутствие у них боязни, а то, что несмотря на свой страх, они продвигаются вперёд.

За то время, как я строил свой бизнес в Австралии, мир коренным образом изменился. Была разрушена стена в Берлине, в Восточной Европе перестал существовать коммунистический строй. Закончилась холодная война, во всех странах советского блока произошла смена политических режимов.

Майкл постоянно уговаривал меня - если в Венгрии откроется сетевой бизнес - вернуться на Родину, ибо у меня там будут серьёзные шансы в бизнесе. Он сказал, что, располагая моими знаниями и опытом, у меня есть все возможности и преимущества - по сравнению с другими - для серьёзного бизнеса дома. Я сравнительно долго сопротивлялся, ибо я дал себе твёрдое обещание никогда не возвращаться в Венгрию. Я заплатил слишком дорогую цену за то, чтобы смог оставить Родину, поэтому мысль о возвращении домой не укладывалась в моей голове. Я постоянно вспоминал слова своего дяди: «Ты сможешь быть успешным, но никогда не в Венгрии».

Но трезвый ум простого венгерского крестьянина всё-таки победил - я решил вернуться домой на три месяца. Я подумал: приложу все силы и энергию, все свои знания и буду работать так усердно, как никто другой, создам три группы в Венгрии, а потом - быстро вернусь в Австралию. Плодами своей работы я буду потом наслаждаться всю свою жизнь. Мой шеф отпустил меня в отпуск без содержания на три месяца, а я купил себе билет туда и обратно.

Аттила и Кати Гидофалви: яркие кометы

23 мая 1991 года я прилетел в Венгрию. Ирония судьбы, однако, заключается в том, что всё - ради чего я сбежал на Запад - я претворил в жизнь здесь, дома - на своей Родине. За время моей эмиграции в Венгрии всё изменилось. Мне посчастливилось увидеть в Будапеште Папу римского Иоганна-Павла II, когда он служил мессу на Площади Героев, видел я и последних советских солдат, которые, покидая Венгрию, махали руками из окон поезда. Страна перешла на рыночную экономику, а фирмы типа сетевого маркетинга росли в Венгрии, как грибы после дождя.

Я был спонсором сначала своих родителей и сестры Жужи, потом знакомых и друзей. Самое начало деятельности было довольно трудным, так как по количеству телефонных линий Венгрия занимала предпоследнее место в Европе,

опережая только Албанию. В Сиднее у меня был самый современный мобильный телефон, а в Будапеште нелегко было найти квартиру с телефоном.

В конце концов, я сказал агенту по продаже недвижимости: «Мне уже всё равно, какой будет квартира, не интересует, где она будет находиться, сколько она будет стоить, а самое важное то, чтобы там был телефон».

Я попросил свою сестру Жужу, чтобы она - помимо строительства сети - перешла на работу ко мне. Жужа раньше работала служащей в Национальном банке, следовательно, она хорошо разбиралась в финансовых вопросах. Я был оптимистом, верил в то, что я могу дать ей постоянную и надёжную работу с высокой заработной платой. Прошло полгода, пока мне удалось её уговорить. С тех пор Жужа работает у меня, я очень признателен и благодарен ей за её заботы, ибо мои финансы - благодаря ей - находятся в полном порядке.

Пожалуй, самым хорошим примером того, как работают цифры в бизнесе, является история успеха Аттила Гидофалви, которому - несмотря на то, что в самом начале его деятельности все ему говорили «нет» - удалось создать одну из крупнейших сетей бизнеса во всём мире. Фамилия Гидофалви за несколько лет попала в число наилучших наших коллег по бизнесу во всём мире.

Они подключились к моему бизнесу через четыре года после моего возвращения на Родину в тот период, когда большинство людей уже думало, что заниматься таким бизнесом поздно. Кати и Аттила со своей дочкой Жанетт жили в городе Ниредьхаза, который находится недалеко от украинской и румынской границ. Аттила был владельцем автомобильного салона, а у Кати было четыре ювелирных магазина. Они абсолютно свободно вращались в сфере бизнеса, в котором они достигли уже до этого значительного успеха. С Аттилой мы сразу нашли общий язык. Несмотря на то, что у нас с ним разные натуры, среди знакомых мне людей нет ещё такого человека, с которым настолько совпадали бы мои мысли и мнения, как с ним. Аттила часто шутливо говорит об этом: «Джеймс, в мире существует всего один такой человек - ты и я».

Большинство людей страдает нехваткой самоуверенности и сильно сомневается в том, что ему удастся создать сеть бизнеса. Аттила, наоборот, не сомневался ни в чём и был полон самоуверенности. Он сразу понял на основе маркетингового плана - сколько можно заработать и был уверен в том, что скоро и у него будет самый большой бизнес внутри организации Вади. Впоследствии Аттила признался, что в первую очередь его убедили не мои слова, а моя совершенно новая машина BMW M3, доказавшая ему, что в данном бизнесе есть большие деньги. Кати и Аттила уже до вступления в бизнес знали, что в этом мире нужно работать с полной отдачей сил и энергии, и поэтому они с воодушевлением приступили к созданию своей сети.

В самом начале Аттила встретился со стеной сопротивления людей, так как первые семьдесят семь человек, которым он показал возможность такого бизнеса, отказали ему.

Мне было ясно, что он в чём-то допускает ошибку. Он не обвинял ни компанию, ни её товары - как это сделал бы другой человек на его месте. Он знал, что мне с моим другом, Габором Матэ удалось уже создать хорошо работающую сеть. Я стремился к тому, чтобы передать Аттила все свои знания ради достижения успеха, и он был абсолютно восприимчивым человеком. До сих пор Аттила является самым лучшим моим учеником. Он тоже убедился, как и я, что в создании сети большую энергию нужно отводить формированию собственной личности, чем убеждению других.

Аттила понял, что его чересчур большая самоуверенность и напористость были чертами его работы, отталкивающими от себя людей и обиженных его поведением. Он должен был понять, что люди с большей охотой работают с тем, с кем они хорошо чувствуют себя, чем с тем - кто хочет зарабатывать деньги с их помощью. Он сильно изменил свой подход и отношение к людям и с тех пор у него всё идёт, как по маслу. И это стало сопровождать его в течении всей жизни: как только он открыл для себя новое явление, взаимосвязь в своей работе - он сразу же внёс коррекцию, чтобы ещё быстрее продвигаться к поставленной цели. Ключ успеха Аттила можно найти в комбинации вещей в его мышлении: у него были огромные амбиции, он способен был учиться на своих ошибках и приспосабливаться к изменившимся условиям. Я ещё никогда не видел человека, который сознательно изменил бы себя в такой степени - как Аттила Гидофалви.

За несколько месяцев бизнес Кати и Аттила набрал большую скорость. В нашем деле раньше ещё никто не видел такого большого темпа роста. Качества Аттила, мешающие ему вначале в спонсорстве, позже помогли ему стать харизматическим руководителем своей международной сети. В наши дни бизнес того человека, который получил отказ от семидесяти семи человек, возрос до размеров, являющихся уникальными во всём мире. Во время последнего семинара в Москве, на Олимпийском стадионе, собралось уже более двадцати тысяч руководителей нашего бизнеса.

Габор Матэ и Дёнди Салаи - дружба на всю жизнь

Как ни странно, но в моих списках в самом начале не фигурировал друг моего детства Габор Матэ. Возможно, подсознательно я почувствовал, что получу от него решительный отказ? Кто знает? Во всяком случае нас свела судьба в Вашарошдомбо, на месте наших совместных проказ. Как только я хотел перейти к бизнесу, он опередил меня и заявил, что об этом и речи быть не может. Габор преподавал в университете и одновременно был тренером молодёжной футбольной команды РМСС. Он был очень доволен своей карьерой, его любили и уважали как коллеги, так и его ученики. Он весело смеялся надо мной по

поводу моего воодушевления бизнесом, но заявил, что он уже слышал об этом бизнесе и его мнение по этому поводу такое: НИКОГДА!

«Я понял», сказал я и пропустил мимо ушей его отказ - как будто бы ничего и не случилось. «Я заскочу к тебе после обеда». «Конечно, конечно, - он попробовал шутливо отделаться от меня, - только чтобы не так получилось, как было тогда, когда мы попробовали делать фигуры из олова и пострадали от этого».

С Габором мы прошли через многие препятствия, чтобы просто так не отказаться от разговора с ним. Я остановил свою машину перед домом его родителей и вытащил из багажника машины стартовый набор. Габор наблюдал за мной из-за занавески и делал так, как будто бы его нет дома. Однако меня он не смог провести, и я направился прямо в кухню. «Здесь стартовый набор», - сказал я ему, положив его на кухонный стол.

В ответ на это он ответил: «Послушай меня внимательно: если мы чем-нибудь никогда не будем заниматься в своей жизни, то это именно вот этим бизнесом!» Я достал бланк анкеты-заявления о вступлении, положил его перед Габором и сказал: «Подпиши здесь, но нажимай сильно, так как оно в трёх экземплярах и подпиши от имени жены тоже». Дёнди в то время вместе с институтским хором была на турне в Испании.

Тем временем, как Габор послушно подписывал заявление, он бурчал себе под нос «Моя жена убьёт меня, если узнает об этом». Подсознательно он протестовал, однако сознательно сердце его подсказывало: «да». Он знал, но больше всего чувствовал, что я хочу ему хорошего. Хотя Габор подписал мне своё заявление, однако строить бизнес мы начали вместе с Дёнди. В сетевом маркетинге среди выдающихся руководителей есть много женщин. В начале Габор просто высмеивал нашу работу. На одной из демонстрации Дёнди хотела показать один товар, но конец тюбика немного закупорился. Когда она нажала на него чуть сильнее, его белое содержание попало на её чёрный костюм. Громче всех смеялся Габор.

В первые один-два месяца на презентации товаров Габор появлялся в тренировочном костюме, в кроссовках и всегда сидел в последних рядах. Он делал громкие замечания и постоянно прерывал нас, когда чувствовал, что мероприятие происходит не совсем хорошо. Сеть и без него работала очень хорошо. Положение полностью изменилось только тогда, когда Дёнди в этом бизнесе заработала больше денег, чем они зарабатывали вместе.

Габор располагал такими способностями, используя которые можно построить большой бизнес. Я знал, что если он станет работать вместе с нами, то бизнес начнёт стремительно развиваться. Так оно и было. Через несколько лет их бизнес охватил Восточную Европу и даже вернулся в Австралию. Габор и Дёнди мои ближайшие друзья и вместе с этим самые близкие соседи. Я являюсь крёстным отцом их дочери Эстер, их сын Арон - лучший друг моего сына Аттила, также как и в своё время мы с Габором были самыми лучшими друзьями. История повторяется.

Однако мы уже не проводим опыты в разогреве олова и в формировании фигурок из него.

Альберт Шермахер и Трикси Ринальда

Али родился в одной из самых богатых голландских семей. Однако его мятежная натура побуждала его к тому, чтобы доказать всему миру, что он способен на большие дела и без помощи своей семьи. Он начал свою карьеру официантом в сети одной из известных европейских гостиниц, где довольно быстро дошёл до должности директора. Вместе со своей женой из Австрии Трикси и дочерью Виолой они были прекрасной командой. Оба профессиональные лыжники, а его жена Трикси была и тренером по лыжному спорту. Их дом находится в живописном австрийском лыжном раю - Капрун, непосредственно у подножья гор. Там они начали строить свой бизнес и, когда открылся венгерский рынок, Али решил попробовать строить свою сеть в Восточной Европе.

Как можно строить свой бизнес в такой стране, в которой не знаешь её языка и вообще никого не знаешь? Это небольшое неудобство не смогло остановить Али. С приветливым лицом и всегда с улыбкой на лице он разъезжал в будапештском метро и трамваях. Когда он видел хорошо одетого человека, он подходил к нему и делал вид, что случайно подошёл к нему. Он сразу просил прощения на тех языках, на которых он говорил: по-фламандски, по-немецки и по-английски. Если же кто-то отвечал на одном из этих языков, то Али ничего не было больше нужно. Благодаря своей открытой, весёлой натуре - он мог знакомиться с любым и в любой обстановке.

Аргументы Али были очень простыми: средняя семья тратит в месяц определённую сумму на бытовую химию, зубную пасту, витамины. Если же эту сумму кто-нибудь будет тратить в нашей сети, то он получит не только товары высокого качества, но будет ещё дополнительно зарабатывать деньги. Всё уже давно было придумано, бизнес прекрасно работает на Западе, значит, кто в Венгрии способен отказаться от такого бизнеса? Он объяснял людям, что если они покупают эти товары непосредственно с завода-производителя - где не нужны затраты на рекламу, на магазины, на продавцов - и все эти сэкономленные средства идут каждый месяц в виде бонусов на банковский счёт бизнесменов. Люди были готовы к этим возможностям, и бизнес прекрасно заработал.

Несмотря на проблемы в языке, Али и Трикси располагают самой большой сетью во всей Восточной Европе. Их привлекательные личности, твёрдая уверенность в преимуществах этого бизнеса и неограниченная работоспособность сделали возможным для них преодолеть препятствия, казавшиеся непреодолимыми.

Более несходных личностей - как Аттила и Кати, Габор и Дёнди, Али и Трикси - даже если мы захотели бы, то не могли бы найти. Несмотря на это, они совместными силами создали самую большую и динамично развивающуюся сеть, осуществили свои детские мечты.

Закон больших цифр

Мы можем учиться на французской системе франчайзинг. Когда американское предприятие производит удачный товар, который можно реализовывать во всей стране, так как везде на него существует большой спрос, его очень часто реализуют в системе франчайзинга. Открывают сотни или же тысячи одинаковых магазинов в каждой точке страны, даже во многих случаях и во всём мире. Изо дня в день открываются рестораны быстрого питания, магазины электронных товаров. Всё придумано и можно точно предвидеть - на что можно рассчитывать. Капитал с готовностью находится в распоряжении каждого для того, чтобы профинансировать расширение бизнеса, так как цифры рассказывают заранее обо всём точно.

Бизнес сетевого маркетинга работает точно так же. Если кто-то придумает, как продемонстрировать в убедительной форме возможности бизнеса, как подготовить к этому своих компаньонов и как увеличить товарооборот, то с этого момента начинает действовать закон больших цифр. Сеть и её товарооборот может возрасти до таких пределов, что с их помощью возможно реализовать самые смелые мечты. Никто тебя не может приостановить - лишь собственные сомнения или саморазрушающее поведение. Только от цифр и времени зависит то, до каких размеров возрастёт твой бизнес.

Есть такие люди, которые никогда не доходят до понимания, как нужно строить сеть, а всё же надеются на то, что в результате какого-то чуда к ним придёт успех. В бизнес надо привлечь много людей и добиться с ними соответствующих результатов, выражающихся в доходе. Настоящая работа, однако, начинается тогда, когда ежемесячно привлекаются к бизнесу много сотен или много тысяч человек. Их нужно подготовить к тому, чтобы они смогли строить быстро, профессионально и доходно свой бизнес - вот это задание номер один для руководителей. Но для этого нужно найти подходящих людей, анализировать их результаты и создать с ними атмосферу делового сотрудничества, основанного на взаимном доверии.

Тот, кто способен поддерживать деловые отношения на протяжении длительного времени, добьётся успеха, выражающегося не только в виде доходов, но и в виде ценных человеческих отношений.

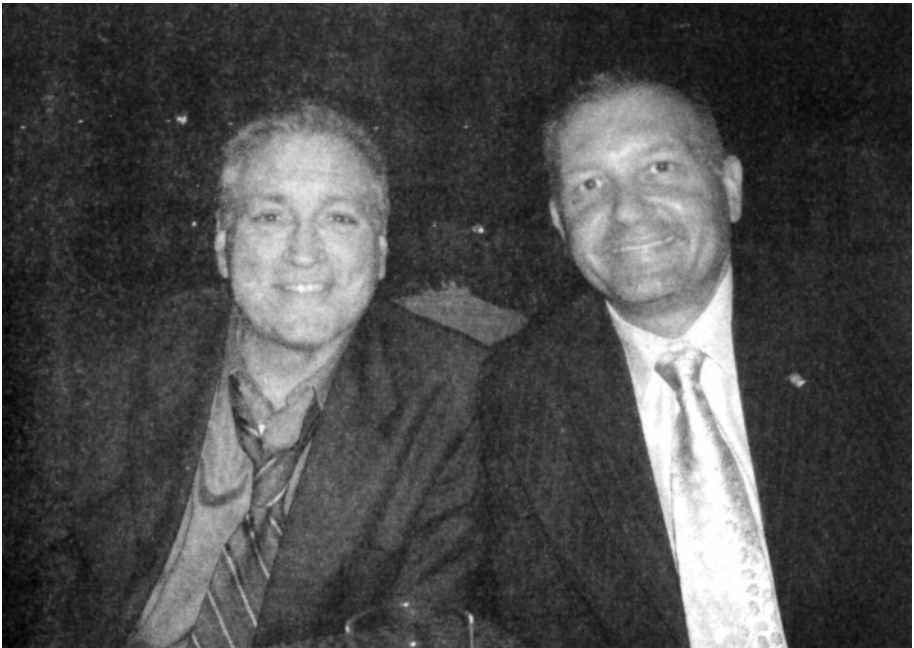
До моего возвращения в Венгрию я объяснил своему шефу в телефонной компании, в чём заключается цель моей поездки. Он был очевидцем начальных успехов моего бизнеса, так как те товары, которые я заказывал для всей своей группы, я получал по рабочему адресу. С недели на неделю мой товарооборот возрастал, горы коробок появились в моём кабинете повсюду. Несмотря на это, когда я ему сказал - какой крупный бизнес я хочу создать в Восточной Европе, он рассмеялся прямо мне в лицо. Это был неприятный момент. Я посмотрел ему в глаза, но ничего не сказал. Я предоставил себе возможность, чтобы его

издевательский смех запомнился бы мне надолго, чтобы из него черпать для себя силу и энергию в будущем.

Прошло три недели, он позвонил мне в Венгрию и сообщил, что я нужен фирме, и чтобы я немедленно вернулся на работу в Сидней. Я ответил: «Дело обстоит так, что бизнес начался с таким крупным успехом, на который я не рассчитывал, а впрочем - нет таких денег, из-за которых я вернулся бы и продолжал бы работать на тебя». Он был моим последним шефом. А за прошедшие пятнадцать лет я настолько сильно изменился, что стал неспособным подчиняться чужой воле начальства.

Обратный авиабилет я использовал для того, чтобы участвовать на семинаре в конце недели в городе Канберра, где я был одним из приглашённых докладчиков. Перед многотысячной публикой мне надо было рассказывать о том, как начинался мой бизнес в Венгрии. А главным докладчиком был гениальный американский специалист, которого представили так, что он работает в Белом доме в качестве особого консультанта президента Соединённых Штатов Америки, Джорджа Буша-старшего. Он является соучредителем благотворительной организации Mercy Corps, которая по всему миру раздаёт продовольствие и медикаменты нуждающимся в них, на общую стоимость более чем 500 миллионов долларов. В его лице я узнал соавтора настоящей книги, моего хорошего друга, Дага Уида, который на протяжении многих лет уговаривал меня написать, наконец-то, свою историю. Доклад Дага настолько ошеломил меня, что я еле смог заговорить, увидев его в комнате VIP. С тех пор мы очень много раз встречались в спортивных залах и на стадионах, в разных точках мира, в Будапеште, в Лос-Анджелесе, в Сиднее, в Варшаве, в Истамбуле, в Киеве и в Москве. Мы вместе летали на частных самолётах, катались на яхте в Карибском море, играли в компьютерные игры на заднем сиденье огромного лимузина, привозящего нас на лекции в Восточной Европе. Последний раз я был у него в гостях в Вашингтоне в его прекрасном доме. Даг является одним из крупнейших ораторов нашей современности, который воодушевлял своими лекциями сотни тысяч людей по всему миру, включая и моих коллег. Я горжусь тем, что могу называть себя другом такого великолепного человека.

Ирония судьбы заключается в том, что всё то, ради чего я сбежал на Запад, я осуществил у себя на Родине.



«Вера в способности нашего руководителя высоко оценивается лишь тогда, если мы можем быть уверены и в его справедливости»

(Джеймс Л. Хайес /James L. Hayes)

ОПЫТ ВСЕГДА ПОБЕЖДАЕТ НАД ТАЛАНТОМ

*«Когда я был молодым и наблюдал за собой, то заметил,
что я ошибаюсь в девяти случаях из десяти.
Поэтому я работал в десять раз больше».*
(Джордж Бернард Шоу / G. B. Shaw)

Множество сражений ради того, чтобы мне одному начать новую жизнь на пустом месте в Австралии, научили меня таким вещам, которые очень пригодились в создании, своей сети в бизнесе. Одной из них было осознание большой роли, если хотите, власти - повторения и практики. Моим первым заданием было, по мере возможности, как можно быстрее выучить английский язык. Как правило, в процессе изучения иностранного языка всё своё внимание мы сосредоточиваем на этой задаче. В начале все наши усилия кажутся безрезультатными, а позднее же - всё встанет на своё место. Это похоже на то, как будто мы хотели бы разрушить каменную стену, которая стоит до последнего момента, а потом вдруг неожиданно сдаётся и упадёт.

Мы способны выучить буквально всё, если у нас есть достаточное терпение к повторению и практике. Мы можем побороть свои плохие привычки и развить новые в том случае, если мы самодисциплинированы и постоянно повторяем, упражняемся. Осознание этого обстоятельства сыграло очень большую роль на моём пути, приведшего меня к достижению материальной независимости.

Выгодным условием является то, что выученное нами знание никто у нас никогда не отнимет и не заберёт. Если кто-то научился кататься на велосипеде, то он никогда не забудет этого. Однако научиться кататься на велосипеде - не так уж просто. Напрасно мы будем объяснять, как это надо делать, - это надо почувствовать самому. В достижении соответствующего равновесия и скорости имеются миллионы комбинаций. Но как только обучаемый найдёт нужную ему комбинацию, он подсознательно запомнит её параметры и навсегда зафиксирует их в своём мозгу. Начиная с этого момента, мы уже не можем не уметь кататься на велосипеде. Ведь в нужный момент подсознательное принимает на себя руководство и работает так, как автопилот на борту самолёта. Не нужно следить за тем, что происходит, а нужно только наслаждаться красотой полёта.

Этот процесс обучения может происходить и в других областях жизни - включая и бизнес. Нет ничего удивительного в том, что учёный может часами рассказывать о своей научной работе. Множество повторений и практика со

временем переходит в знание и опыт. Но если же этого специалиста заставить поговорить о какой-нибудь другой области, то он будет, наверное, запинаться и станет рассуждать неуверенно. А любой из нас способен стать мастером своего дела тогда, если он будет сосредоточивать своё внимание на нём, и в достаточной степени будет практиковаться в этой области.

Учите иностранные языки

Обо мне люди думают, что у меня есть особый талант к иностранным языкам, что я рождённый полиглот, но это находится очень далеко от правды так, как венгерский город Мако расположен очень далеко от Иерусалима. Я изучал русский язык в школе восемь лет. Он был обязательным предметом в школе. У меня хватит пальцев, чтобы пересчитать сколько русских слов я помню до сих пор.

Немецкий язык для меня был намного интереснее, так как в Германии жили мои родственники: Жюль и его семья, брат моей матери дядя Янчи, а также мой двоюродный брат Лаци и двоюродная сестра Илона. В лагере для беженцев у меня довольно быстро накопился большой запас слов. Мне нужно было знание немецкого языка, ибо от этого зависела моя жизнь.

В Австралии у меня было схожее положение и не было другого выбора - я был вынужден изучать язык. Через три месяца я уже говорил по-английски.

Я записался в школу иностранных языков для иммигрантов. Интенсивные курсы английского языка проводились два раза в неделю по четыре часа. Нас было около двадцати пяти человек в группе и среди нас было несколько пожилых людей. Итальянская женщина, жившая в Австралии уже тридцать лет, тоже попала в группу для начинающих. «Да, это будет довольно длительный процесс», - подумал я про себя. Но у меня абсолютно не было времени для несерьёзного отношения к учёбе, так как я пообещал своему шефу Дезу, что выучу английский язык как можно быстрее. Если мы будем придерживаться темпа итальянской бабушки, то изучение языка будет продолжаться целую вечность. Должен быть более хороший метод и намного лучший метод в изучении языка!

Дядя Миши, когда я был у него в гостях, дал мне несколько советов в отношении изучения иностранных языков. Он сказал, что английский язык - лёгкий язык, а средний американец, в основном, в своей речи использует всего восемьсот слов. Больше всего нужно тренироваться в произношении и в орфографии, а самый эффективный метод заключается в том, что следует одновременно произносить и записывать слова. Во время движения руки глаза автоматически следят за её движением и запоминают образ слова и вместе с этим наши уши слушают произношение. Одновременно работают три части нашего

головного мозга, тем самым, ускоряя и способности запоминания. Большинство людей, - говорил дядя Миши, считает это трудоёмкой работой и не хочет так изучать иностранный язык. Однако таким методом возможно намного легче и быстрее выучить иностранный язык.

Я написал отцу, чтобы он прислал учебник по английскому языку, и он выслал мне по почте книгу Бати-Вегеша «Учим английский язык». Следуя советам дяди Миши, я один сел за книгу и начал изучать английский язык.

Моя работа на фирме Деза заканчивалась в 3 часа 21 минуту. Профсоюз решил, что это самое подходящее время для окончания работы. После прихода домой - в дом тётки Илонки - я быстро принимал душ и в течение трёх часов «боролся» с английским языком.

Несмотря на то, что более привлекательной альтернативой для меня в то время были девушки на берегу моря, я держал данное себе слово и занимался английским языком каждый день в послеобеденное время. Без самодисциплины ни у кого нет шансов и в сфере бизнеса. Если ты не способен контролировать самого себя, то не будешь способен контролировать других. «Чем требовательнее ты относишься к самому себе - тем благосклоннее к тебе жизнь, а чем мягче твоё отношение к себе - тем и жизнь труднее для тебя», - писал Зиг Зиглар.

По телевизору на самом популярном канале передача «Новости» начиналась в шесть часов, но я занимался и во время их. Однако в семь часов показывали новости различных наций, которые и тётка Илонка смотрела с удовольствием, так как иногда в них были и новости о Венгрии. В связи с тем, что она смотрела эту передачу и в доме был только один телевизор, я тоже был вынужден смотреть вместе с ней его. Вначале я не понимал ни одного слова. Вся передача мне казалась одним длинным взаимосвязным предложением. Затем мне удавалось понять одно-два слова. В словаре я смотрел их значение и через три месяца я уже понимал «Новости».

Старушка с удивлением спросила: «Ты понимаешь, что там говорят?» «Не всё, но основное да», - ответил я. «Тогда расскажи мне, пожалуйста, потому что я не понимаю ни слова». Она сорок лет прожила в Австралии, каждый вечер смотрела «Новости», однако никогда не понимала - о чём там идёт речь.

В самом начале моего приезда речь шла о том, что тётка Илонка приютит меня на несколько дней, но так как её дочь примерно через две недели уже переселилась к своему новому другу, тётка спросила - не останусь ли я жить у неё. «Я не с удовольствием остаюсь одна в этом большом доме», - сказала она. «Ты можешь остаться у меня и платить пятьдесят долларов, а я буду готовить и стирать на тебя». Это было для меня в то время большой помощью, так как мне удалось сэкономить небольшую сумму. Я никогда не забуду доброту тётки Илоны.

Повторение - мать учения

Наши привычки формируются благодаря повторению и практике. Вся жизнь состоит из целого ряда сформировавшихся привычек, которые работают автоматически. Этот закон характерен не только для изучения языков, а распространяется и на все области нашей жизни. Если кто-то хочет похудеть или воплотить свои мечты в жизнь, для этого ему нужно прививать положительные привычки. Каковы твои привычки, такова и твоя жизнь. Любую привычку можно усвоить за девяносто дней, за это же время можно усвоить и любой иностранный язык. Если удастся запрограммировать в сознание новую привычку, то от неё практически невозможно избавиться. В лучшем случае мы можем усвоить новую, более хорошую привычку вместо старой, плохой. Наши привычки играют в жизни громадную роль и руководят нами. В связи с тем, что мы можем привить себе любую привычку, за девяносто дней также способны усвоить иностранный язык, добиться идеального веса, научиться вести правильный образ жизни, разбогатеть и совершить всё, чего мы хотим достигнуть в своей жизни. Запомните, что девяносто дней повторения и практики отделяет нас от обетованной земли наших мечтаний. Всё же подавляющее большинство людей никогда не доходят до этой земли. Почему? Потому что они становятся рабами своих старых привычек, которые сковывают их.

Представьте себе, Circus Maximus в Риме. Собрались тысячи зрителей, ожидающих нового представления, которое, однако, состоит не из того, что христиан выгоняют на расправу стаду львов. На этот раз два огромных грузовика стоят друг напротив друга и шум их моторов подавляет крик зрителей. В середине заасфальтированной арены начерчена белая полоса. Два машинных чудовища направляются друг к другу, и когда они проезжают друг мимо друга, то расстояние между ними достигает всего лишь нескольких сантиметров, а скорость равна семидесяти-восемидесяти километрам в час. Их водители страшно сосредоточены, потому что в случае ошибки два грузовика фронтально столкнутся. А толпа бушует и вскрикивает каждый раз, когда автомобили проезжают друг мимо друга.

Так вот, это и происходит с нами на дорогах каждый день. Мы ведём свою машину и между делом слушаем радио, звоним по телефону или раздумываем о том, что будем делать в течение дня, а при этом мы находимся в нескольких сантиметрах от мгновенной смерти. И делается это без всякого волнения, так как мы научились вести машину и привыкли к правильному участию в уличном движении. Пока мы сознательно звоним по телефону, одновременно бессознательно ведём машину.

Когда я работал на брокерской фирме, в своей работе мы использовали заранее выученные тексты. Мы разыграли и натренировали типичные ситуации, выучили типичные вопросы и отговорки клиентов, а затем натренировали самые эффективные ответы брокера или же те вопросы, с помощью которых можно

управлять ходом процесса продажи. Благодаря тому, что мы добросовестно подготовились, очень часто предотвращали откладывание в долгий ящик заключение контрактов с новыми клиентами, так как нас не парализовывали вопросы и ответы клиента в данной ситуации. Мы точно знали заранее, что же он может сказать и на все реплики клиента были составлены остроумные ответы. Как только прозвучала отговорка клиента, наше подсознательное сразу же подсказывало правильную реакцию. Но дойти до этого уровня можно лишь в результате многократной и серьёзной тренировки. Всё последующее было уже детской игрой.

В строительстве сети действуют те же самые принципы. Для того чтобы научиться играть на фортепьяно, необходимо минимум семьсот часов тренировки. Всё же встречаются люди, удивляющиеся тому, что приглашённые ими в первый раз люди, не появляются на демонстрации товаров. Хотя всё это в порядке вещей. «Мастерство можно усвоить только на практике», - спросите об этой истине Аттила Гидофалви.

Человек учится на своих ошибках, поэтому ошибаться простительно. Основательно продумай, что случилось и измени - сделай лучше в следующий раз. Michael Hewitt-Gleason, который является учеником Edward de Bono, перенёсший латеральный образ мышления на технику продажи, в этой связи писал в своей книге «Newsell» следующее: «В каждом случае существует в десять раз лучшее разрешение проблемы». Большинство агентов концентрирует своё внимание на закрытии переговоров и поскольку над этим моментом у него нет никакой власти, он становится неуверенным и откладывает завершение процесса продажи. Он перекладывает бумажки на столе, выходит в туалет, вертит телефон и делает вид - как будто он очень занят. Почему? Потому что он чувствует себя беззащитным в той ситуации, которую он не может контролировать. А что мы способны контролировать? Что в нашей власти? В нашей власти то - насколько мы подготовлены и с каким количеством людей мы встречаемся за один день. Это в основном зависит от нас и если мы сосредоточиваем наше внимание на этих двух вопросах, а остальная часть успеха будет результатом больших цифр.

Я очень многому научился на работе у двух владельцев брокерской фирмы Les Buckley и Graeme Wilson. Оба они были прирождёнными агентами на вершине своей карьеры. Они научили меня тому, как я могу управлять разговором, тем - что спрашиваю. Они сказали, если я научусь этому, то я буду способен продавать всё, что угодно и как дополнение ко всему - буду способен вскружить голову любой женщине. Тем самым они очень заинтриговали меня и возбудили интерес к этой теме. Лошадь можно подвести к речке, но заставить её пить - невозможно. Но мы можем положить ей соль в рот и она начнёт пить. Хорошо сформулированным вопросом мы можем поставить любого человека в ситуацию, в которой он должен принять решение.

Никто не любит отказов. Люди по разному могут сказать нет, есть такие, которые говорят это вежливо, и есть такие - которые говорят это грубо. Для того чтобы мы смогли победить свою боязнь отказов, нужно призвать на помощь внутреннюю убеждённость. Это является тестом для агента. Люди устраивают

экзамен для нас, желая убедиться в том, насколько мы серьёзно относимся к делу. Они ставят нас лицом к лицу со своим страхом.

Вы уже пробовали угощать кого-то сигаретами, напитками или пирожными и вам отказали? Давайте выпьем что-нибудь вредное - угощаем мы шутливо наших гостей! И не отчаиваемся, если кто-то из них скажет - спасибо, я не пью. А почему происходит то, что люди боятся «угостить» кого-то такой возможностью бизнеса, с помощью которого он может заработать миллионы долларов. От чего такой эмоциональный заряд?

Прошло некоторое время как я догадался - почему это так. Проблема коренится в нас и никогда не в кандидате. Когда мы уверены в себе, то мы сосредоточены на том - что подходит будущему партнёру и не думаем о самих себе - тогда, когда мы заранее натренировали вопросы и ответы и наше подсознательное я переняло руководство, то у нас ликвидируется страх и вместо него наступает откровенное сочувствие к партнёру.

Для того чтобы кто-то достиг выдающихся результатов в любой области, он должен тренироваться и ошибаться. В технике управления это явление называется негативной обратной связью. Так регулирует наше подсознательное температуру тела или же с помощью негативной обратной связи можно запустить космический зонд и прилунить его на обратной, невидимой нами, стороне Луны. Через отговорки и отказы мы получаем негативную обратную связь. До тех пор пока мы в движении, она помогает нам в том, чтобы приблизиться к нашей цели. Мастерски выполненные вещи рождаются обычно в результате длительной подготовки и тренировки. Это распространяется и на написанное любовное письмо, и на интервью при поступлении на работу или же на презентацию бизнеса.

Не все располагают такими способностями, как Али Шермахер, но любой человек может отождествлять себя с Аттила Гидофалви, который получил семьдесят отказов один за другим. То, что он делал вначале, это не работало. Он изменил своё поведение, свою стратегию, тренировался, но не сдавался. Он получил негативную обратную связь в достаточном количестве, но по ходу своей деятельности он почувствовал как можно привлечь людей к бизнесу. В настоящее время формула успеха у него уже в самой его сущности.

Для того чтобы в чём-либо добиться выдающихся результатов, необходимо тренироваться и ошибаться.



Я перед нашим домом с Юдит и с нашими средствами передвижения

*«Человеческое развитие - это несправедливость
во времени, ибо те, которые рождаются
позднее, могут учиться на ошибках
своих предшественников без того,
чтобы заплатить за них»*

(Александр Герцен)

ДЕВЯТАЯ ГЛАВА

ВСТАНЬ ВО ГЛАВЕ СВОИХ

*«Руководство предприятием не больше,
чем мотивация людей»*

(Ли Айакокка / Lee Iacocca)

Пришло время взять себя в руки. Бездействие ничего не разрешает. Мой папа работал главным бухгалтером на промышленном предприятии до его ухода на пенсию в 1990-ом году, когда произошла смена политических режимов в Венгрии. Вместо того чтобы спокойно проводить и наслаждаться своим свободным временем, как это делали другие его ровесники, пенсионеры, оставшиеся в живых, он изменил образ жизни и стал сельскохозяйственным предпринимателем, фермером. Из сбережений, собранных в течение многих лет вместе с моей мамой и из банковского кредита, он купил землю, трактор, сельскохозяйственные машины и семена для посева. Он нанял на работу людей, тем самым обеспечивая их куском хлеба и создал процветающее доходное предприятие. Будучи на пенсии, он зарабатывал больше денег, чем за всё время своей предыдущей трудовой жизни. Пример моих родителей - это яркое свидетельство тому, что начинать свой бизнес никогда не поздно.

Я горжусь своими родителями и очень люблю их. К сорокалетию их бракосочетания я хотел бы им преподнести какой-то особый подарок. У них была сокровенная тайная мечта, хранимая ими на протяжении многих десятилетий, поехать на Святую Землю и поэтому я купил им трёхнедельную туристическую путёвку в Израиль. Когда я вручил им путёвку и авиабилеты, то мой отец прослезился. Я первый раз в жизни видел своего отца плачущим.

В отличие от своего отца у меня не хватило терпения подождать наступления смены политических режимов и я пошёл навстречу будущему и истории. Я вырвался из рабства коммунистического режима, калечащего душу человека, ибо я хотел быть свободным. Я стремился к успешной счастливой и свободной жизни, которую я хотел осуществить немедленно. Я был убеждён, что всё это мне положено получить по субъектному праву, а именно СЕЙЧАС! Это был подходящий момент.

Мой любезный читатель! Твои условия не будут более идеальными, чем СЕЙЧАС! Если хочешь изменить свою судьбу, ты это сможешь сделать только СЕЙЧАС, потому что существует только СЕЙЧАС. Прошлого уже нет, а будущее ещё не существует. Существует только СЕЙЧАС. Всё остальное в нашем сознании: или память о прошлом, или представления о будущем.

Совершенно лишнее раздумывать и жалеть о прошлом или же волноваться за будущее. Лови момент СЕЙЧАС! *Care diem!*

Руководство на предприятии работает не так, как в армии. Мы не безумно вдалбливаем в головы своих подчинённых, как они должны выполнять приказы, а должны показывать им хороший пример.

В связи с этим Лао-цу писал следующее: «Хочешь руководить - следуй за мной».

«Кто хочет стать Учителем, тот должен служить всем», - говорил Иисус Христос.

После кончины Папы римского Иоганна-Павла II один из журналистов газеты USA Today составил список тех черт его характера, которые могли бы быть использованы и в области бизнеса: будь готов приносить жертву, будь откровенным и смелым, показывай хороший положительный пример, будь хорошо информирован, общайся нужным образом и поощряй других к совершению добра. В этом перечне, пожалуй, собрано всё положительное. А мой личный опыт тоже вытекает из этих убеждений.

Сила страсти

1) Великие вожди всегда страстные. Они располагают такой силой и энергией, которые выплёскиваются из них, и тем самым они мотивируют и стимулируют команду в достижении выдающихся результатов. Они способны убедить своих партнёров в том, что план будет работать и благодаря этому все будут в выигрыше. Джек Велч /Jack Welch/, выдающийся руководитель американских предприятий, в своей книге писал о необходимых способностях руководителя предприятия: «Отличные руководители непрерывно завышают оценку своим командам и используют все возможные случаи для того, чтобы повысить их специальный уровень и уверенность в себе».

подавляющее большинство людей работает на холостом ходу и никогда не попробует, на что он способен, работая на полном ходу. Они не отдают все свои силы и усилия, не используют до конца свои умственные способности. Они берегут свои силы в ожидании идеального момента, чтобы они не кончились прежде времени. На работе они работают столько, сколько они считают пропорциональным своей зарплате. Они таким образом приводят в равновесие стрелку весов.

Когда ты начинаешь свой бизнес, обязательно почувствуешь, что ты должен делать совершенно противоположное. Чем с большей энергией ты работаешь, тем больше сил рождается, высвобождается в тебе. Ты поймёшь, что те силы, та энергия, которые ты сберёг для подходящего момента, на самом деле нескончаемы. Чем больше энергии ты пропускаешь через свою личность, тем её

больше возникает в тебе. Как наши мускулы укрепляются под действием тренировок, так закаляется и душа, наполненная силой. В языке мандарин есть слово «йингшен», что означает силу жизни. Нельзя забывать о том, что для руководства людьми необходимо большое количество «йингшен».

Специалисты утверждают, что люди в течение своей жизни используют только скромную частицу своих умственных способностей. В нашем сознании ворота, за которыми находятся знания и сила, открыты только на щёлочку. Такой бизнесмен, который способен работать страстно, с полной отдачей своих сил, непременно выделится из толпы, как яркая комета. Благодаря этому он может создать гораздо больше добавочной стоимости и, следовательно, зарабатывает гораздо больше денег.

2) Великие вожди и сами выполняют то, чему учат своих подчинённых. Однако быть руководителем - это не фокус-покус. В своей сети по бизнесу я не являюсь ни для кого руководителем. У меня работают добровольные и независимые предприниматели. Моя деятельность исчерпывается тем, что находясь во главе их, я им показываю хороший пример. Я не могу ни от кого ожидать того, чего я сам не способен сделать. Если я ожидаю от них достижения больших успехов, то я должен сначала показать им это на своём примере. Если я хочу, чтобы они читали книги, положительно влияющие на их развитие, то я сам должен читать эти же книги.

3) Великие вожди - храбрые. Они продвигаются вперёд к цели с открытым забралом и смело живут своей независимой жизнью. Они встают на защиту того, во что они верят, даже тогда, если это не всем нравится. Большинство людей чего-то боится на протяжении своей жизни. Они боятся рисковать, боятся вкладывать деньги, боятся стать предпринимателем. Они боятся жизни и боятся смерти.

4) Великие вожди способны прощать ошибки. Известны такие руководители в нашем бизнесе, у которых ликвидировалась сеть, разбежались коллеги без руководства. Эти руководители не могли прощать ошибки ни себе, ни другим, а вместо целенаправленной работы они «пережёвывали» ошибки, совершённые в прошлом. А хороший же руководитель после анализа совершённой ошибки «закрывает» прошлое, учась на ошибках прошлого он смело смотрит в будущее. В своём бизнесе я встречался и с мазохистами, портящими самих себя. Они как бы саботировали и препятствовали росту и развитию собственного бизнеса, и бизнеса других своими словами, негативным отношением ко всему. Я сравнительно рано научился отличать людей с негативным отношением ко всему и держать их на солидном расстоянии от себя.

5) Великие вожди сосредоточиваются на самых важных вопросах и делах. В моей сети были люди, способные заработать большое состояние. Но вместо этого они занимались мелкими проблемами, пустыми делами. Важнее для них было то, чтобы доказать свою правду, чем то, чтобы добиться успеха в бизнесе и - в конечном счёте - жизни. Я убедился в том, что очень часто многие приковывают себя к мелочам и никогда не догадываются - что им следовало бы

делать. То, на чем мы сосредоточиваем своё внимание, в нашей жизни будет развиваться и в конце концов заполнит целиком всю нашу жизнь. Никогда не забывай о самом главном: твоё задание - добиться в своей жизни успеха.

Ввиду того, что бизнес типа сетевого маркетинга построен на добровольных началах, в нём буквально всё должно быть основано на доверии коллег друг к другу. А если доверие пошатнулось и подорвано, то нет никаких шансов дальнейшего сотрудничества. Я в ходе построения своего бизнеса встречался с такими людьми, которые клеветали на других, манипулировали коллегами, обманывали товарищей, лгали друг другу, проводили ночи в постелях своих коллег или же воровали чужие деньги, а потом удивлялись - почему от них отворачиваются люди.

6) Великие вожди всегда берут на себя ответственность за свои решения. Они не жалуется на других, не обвиняют других в ошибках. Они крепко держат в своих руках руководство бизнесом и собственной жизнью. В большинстве случаев люди не любят принимать решения и с удовольствием перекалывают ответственность с себя на других. Эти люди часто с уверенностью говорят такие слова: «Виноват не я, это не моя ошибка» и сваливают свою ответственность на родителей, детей, государство, учителей, начальство - вообще на других людей, а также на платежеспособный спрос рынка, на политиков, на курс валюты и т. д. Однако следует помнить, что руководство людьми равносильно ответственности за них.

7) Великие вожди способны приносить жертвы. Они знают, что успех имеет свою цену, и они готовы заплатить за него. Они способны отказаться от некоторых вещей в настоящем - ради победы в будущем. «Ты хочешь получить, добиться меня?» - спрашивает Успех. «Я только тогда буду твоим, если ты будешь трудиться ради меня, и изо всех сил. Иначе и не мечтай обо мне!» Для достижения успеха недостаточно пытаться его добиться и участвовать только в приятных для нас делах. Это похоже на брак: страдать вместе и радоваться вместе - пока смерть нас не разлучит. К сожалению, нам часто приходится делать такие дела, о которых мы заведомо знаем, что за них никогда не получим благодарности. Но я пришёл к выводу: чем больше я отдаю от себя хорошего, тем больше получаю обратно от других, но не всегда от тех, кому я дал многое. В моём бизнесе была группа, с которой я очень много занимался, но и этого было недостаточно для них. Люди этой группы никогда не сказали мне «спасибо» и даже были мне неблагодарны и подвели меня. Однако, была и такая группа, с которой я практически не занимался, но их бизнес стал быстро расти и они были благодарны мне за ту небольшую помощь, которую получили от меня. Нам кажется, что жизнь несправедлива. Есть люди, работавшие в два раза больше и получающие те же самые деньги или меньше, чем те, которые работают меньше. В сети же есть люди, которые добавляют свои плюсы к общему результату, но встречаются и такие, которые отнимают от результатов. Если нам удастся примириться с подобной несправедливостью и принести соответствующие жертвы - раньше или позже, так или иначе мы получим своё признание и вознаграждение в жизни.

Танец на канате

Многие живут во власти ложной идеи, исходя из которой успеха можно добиться лишь за счёт чего-либо другого. По этой идее - если мы хотим стать успешными бизнесменами, то вероятно мы будем плохими родителями и никудышными супругами. От нашего успеха будут страдать или дети, или жена, или ухудшится наше здоровье и будем больными. Но кому это годится - разбогатеть, а затем получить инфаркт и умереть? Или наоборот, стоит ли так жить - когда мы здоровы, у нас хороший брак, хорошие дети, но мы не развиваемся, не создаём ничего полезного.

Исследование, проводимое с участием руководителей пятисот самых крупных предприятий США, доказывает совершенно противоположное. Самые успешные руководители предприятий реже разводятся и дольше живут, чем американцы в среднем. Успех, достигнутый в сфере бизнеса, не обязательно портит наши отношения, а совсем наоборот. Несмотря на то, что бульварная пресса с удовольствием смакует и рассказывает о страданиях знаменитых и богатых людей, в самом же деле успех может оказать положительное влияние на все сферы нашей жизни. Если у кого-то в супружеской жизни нет проблем, то и работает он более эффективно и его здоровье лучше, а также он легче воспитывает своих детей.

Я много ошибался в жизни и мне пришлось многому учиться. Напрасно я был успешным в бизнесе, если был неудачлив в личной жизни, в браке. Я пережил два развода. Нет более болезненного случая в жизни, чем тот, когда человек разводится, расторгает свой брак. Первый мой брак, который я легкомысленно заключил в Австралии, закончился довольно быстро и во многом способствовал созданию той атмосферы, когда я взял винтовку в руки и хотел покончить жизнь самоубийством. Человек склонен к быстрому отчаянию, а затем начинает себя ненавидеть в такой ситуации. Я подумал, что если бы я не работал так много, то возможно всё сложилось бы по-другому. А Жюль в таких случаях говорил: «Что было бы, если не было бы «бы»?»

Я пришёл к выводу, что настоящее руководство начинается дома, в семье. Основное понятие о руководстве мы получаем в родительском доме, в семье, и это определяет в дальнейшем - как мы обращаемся со своей семьёй, с женой и детьми. «С помощью лицемерия можно обмануть самого умного и дальновидного человека», - писал Лев Толстой. «Но даже только что проснувшийся ребёнок сразу же распознает ложь и отвернётся от лживого человека - насколько бы он не старался бы скрывать это».

Как надменно и пусто звучит слово «успех» без любви! Как можно вообще говорить об Успехе без любви? Как я могу служить коллегам, если я несчастлив и безуспешен в семейной жизни? Я убедился также и в том, что если я работаю не только ради себя, но и ради своих любимых - жены и детей. В то же время мне стало ясно и то, что я не могу и себя любить тогда, если я не способен любить

других. Мне нужен ещё и такой особенный человек, с которым я могу поделиться своими мечтами и страхами.

Любовь это самое сильное человеческое чувство. По Священному Писанию настоящая любовь побеждает страх. Если кто-то уже научился любить другого человека - супруга, детей, друга - тогда он научился любить и самого себя. И это означает, что заодно он научился прощать себе свои грехи. Как только мы прощаем самому себе, - любовь пропитывает нашу душу, у нас моментально исчезает страх и с этого момента мы способны на всё, на совершение любых добрых поступков.

Создание сети для меня было креативным процессом, доставившим мне много радости. В команде постоянным явлением были улыбки и веселье, мы объездили почти полмира. Наша работа была более радостной, чем утомительной. У нас родился выдающийся результат: наш товарооборот превысил десяти миллионов американских долларов. Но при этом мне чего-то не хватало. Большой успех не стал бы таким ценным, если бы я не смог найти того человека, спутницу своей жизни, которую я искал всегда и повсюду.

Подруга моей жизни – Юдит

Я решил найти свою другую Половину, которая абсолютно подходит мне. Я даже записал на листочке бумаги её черты характера и принял решение, что до тех пор - пока я не найду её, у меня ни с кем не будет никаких серьёзных намерений. Мне было всё равно, как долго я буду искать её. Я верил в то, что она где-то ждёт меня.

Юдит очень красивая. Когда я увидел её первый раз, меня сразу потрясла её красота. Первый раз мы встретились в салоне парикмахерской - она была в очереди впереди меня. Это всё так и осталось без продолжения, когда через год я спросил у своей парикмахерши, ходит ли ещё к ней эта прекрасная девушка, которая когда-то была в очереди впереди меня. Она сразу поняла, о ком идёт речь, но не сказала об этом ничего. «Как её зовут?» - спросил я.

«Я не знаю, что ты думаешь о ней, но я никогда никому не рассказываю о своих клиентах», - сказала она решительно.

«Понимаю, - сказал я, - «вот мой номер телефона, передай ей, пожалуйста, если она придёт и скажи ей, что я хотел бы с ней поговорить». Я чувствовал, и втайне даже надеялся, что она не позвонит мне. По мере того, как проходили недели и месяцы, мои предсказания оправдались. Я написал её несколько строк в маленьком письме, но и на это тоже не получил ответа. В то же время из слов своей парикмахерши я почувствовал, что они разговаривают обо мне. Моя парикмахер не могла обо мне многого рассказать, так как не знала чем я занимаюсь, знала только то, что я часто езжу за границу.

Мне уже вся эта история начала надоедать и я попросил дать мне такой день и время, когда впереди меня в очереди будет эта красавица. В следующую среду

я пришёл немного раньше назначенного срока, чтобы встретиться с ней. Как только я переступил через порог, она сразу поняла, что я тот мужчина, который уже месяцами пробует встретиться с ней. Я представился и спросил, что сможем ли мы когда-нибудь поговорить. «Да, это возможно», - сказала она и дала мне свой номер телефона.

Так началась история нашей любви. Сначала мы разговаривали только по телефону. Но звонки становились всё более частыми, и наши разговоры по телефону стали более продолжительными. Мы разговаривали обо всём. Если она не звонила мне, то мне уже чего-то не хватало.

Никто из нас не торопился. Юдит незадолго до меня порвала со своим другом и у неё не было никакого желания начинать новую связь, а у меня в то время как раз была подруга. Несмотря на то, что мы не встречались лично, мы влюбились друг в друга по телефону. Я почувствовал, что она та девушка, которую я искал. В течение трёх месяцев мы общались друг с другом только по телефону, но - каждый день. Я узнал о ней, что она занимается бухгалтерским учётом, однако, ни разу не зашла речь о том, чем занимаюсь я.

Первая наша встреча была в красивом маленьком ресторанчике. Я никогда не забуду этот день. Она положила обе руки на стол так, что её пальцы смотрели на меня. Я прочитал все книги Allan Pease о телодвижениях и воспринял этот её жест так, что она полностью открыта передо мной.

Мы очень быстро поняли, насколько мы похожи друг на друга.

Для меня было важным то, чтобы меня любили не за то, что я успешный бизнесмен, а за то - какой я человек. Поэтому я хранил в городе инкогнито, оставил в гараже свои большие машины и купил себе маленький вездеход-пикап «Мицубиси». В Восточной Европе бывает нередко то, что женщины выходят замуж не за мужчин, а за их автомашины.

Позднее выяснилось, что Юдит тоже происходит из успешной семьи, так как её отец является серьёзным бизнесменом - владельцем одного крупного предприятия.

По мере того, как наши отношения становились более серьёзными, я почувствовал, что пришло время открыть для Юдит мой мир. Ей нужно было бы знать, чем я занимаюсь и кто я такой на самом деле.

Когда я приехал за ней на своём Mercedes CL 600 AMG серебряного цвета под номером «Джеймс 1», она очень удивилась. «Это твоя машина?» - удивлённо спросила она. «Да, ответил я, - я люблю только БМВ, Мерседес, Феррари или Порше. Давай, садись в машину, и поедем ко мне, я угощу тебя каким-нибудь твоим любимым напитком и покажу - где я живу».

Это был второй сюрприз. Мой дом трёхэтажный, вилла во французском стиле и башенкой на крыше, в которой находится мой кабинет. Дом окружает чудесный сад со средиземноморскими растениями. Вдоль дороги к нему посажены японские декоративные кустарники. По мере того, как мы проезжали под цветущими деревьями, на Юдит напали сомнения: «Чего же всё-таки хочет от меня этот мужчина, почему его выбор выпал именно на меня?»

А я же волновался потому, что вдруг она почувствует, что я её хотел обмануть и поэтому не рассказал всё о себе.

«Послушай, пожалуйста, - сказал я, - я всегда мечтал о такой подруге жизни, как ты. Я наделал в своей жизни много ошибок и многое пережил. Я знаю и чувствую, что ты моя единственная. Я живу один в этом большом доме и хочу, чтобы моя жизнь была полной. Я хочу тебя». Мы страстно поцеловались.

Любовь придала мне огромные силы. Как плохие отношения высасывают у человека все его силы, так и любовная связь даёт человеку крылья. Когда я нашёл Юдит, тогда я нашёл и самого себя. Как развивалась наша любовь - в такой пропорции росла наша вера в совместное будущее.

От первого брака у меня родился сын - Аттила. Мы планировали тогда с женой, что я буду присутствовать при родах, так как я хотел видеть его рождение, первым посмотреть ему в глаза и сказать ему, что он может рассчитывать на меня и что отец его очень любит. Главный врач-акушер показал мне видеозапись о том, как рождаются дети и дал мне книгу под названием «Нежное рождение», которую написал французский врач Frederic Feboyer. Когда я посмотрел на запущенное, обветшалое родильное отделение будапештской больницы имени Святого Имре, у меня защемило сердце. Мой сын не родится в таких условиях, нужно что-то предпринять. Многие родители думали точно так, и мы совместными усилиями, а также благодаря благородной поддержке универсама ИКЕА нами было создано альтернативное родильное помещение. Я заплатил за оборудование ванной. Аттила весело, улыбаясь и без напряжения родился в «палате ИКЕА». И за ним последовали ещё многие дети.

До рождения моей дочери Вираг я встретился с подобными плохими условиями в клинике акушерства, в городе Печ. Родильное отделение не получило денег на реконструкцию, в комнатах даже не было туалета. Я записался на приём к директору клиники, чтобы узнать, чем я смогу помочь. Я предложил ему полностью отремонтировать за свой счёт одну из палат. Я сказал, что приведу своих строителей и мастеров, работающих быстро и не оставляющих после себя никакой грязи, только чтобы мне сказали - когда они могут приходить. Сначала он подумал, что я сошёл с ума. «Ваша жена будет находиться у нас пять - максимум шесть дней и потом вы никогда не будете пользоваться этой палатой. Как вы способны столько денег вложить в эту больницу?»

«Намного больше денег я истратил на Гавайских островах, а рождение дочери для меня намного важнее, чем отдых», - объяснял я ему свои принципы. «Я это сделал, когда родился мой сын, а своей дочери я хочу дать то же самое, потому что очень люблю её. Это будет первая дорога её маленькой жизни, и я хочу сделать для неё эту дорогу такой красивой - насколько это возможно в моих силах. Я отдаю свой долг ей и своей жене».

«Хорошо, - сказал он, но что мы можем вам предложить взамен? Можно написать ваше имя или название вашей фирмы на стену больницы?»

«Благодарю вас, но об этом и речи быть не может», - ответил я. «Я делаю это не потому».

Телевизионный вечерний выпуск «Новостей» Венгерского Телевидения рассказал об этом необыкновенном событии, но главврач сдержал своё слово и не выдал мою фамилию. Довольно скоро можно было узнать, что многие последовали этому примеру и богатые предприниматели также помогли в ремонте родильного отделения и с тех пор это отделение полностью отремонтировано. Мир полон хороших людей, которые - если могут - с удовольствием помогают другим.

Руководитель - страстный человек, показывающий хороший пример; он забывает прошлое и ошибки, следит за великими делами; берёт на себя ответственность и способен приносить жертвы. Но без любви это ничего не означает. Джеймс Л. Хайес /James L. Hayes/ в своей книге «Записки для менеджера: руководство» писал: «Верить в способности руководителя можно только тогда, если мы верим в его справедливость тоже». Настоящий руководитель поддерживает не только действия, но он верит и в справедливость. Он заботится и о том, как чувствует себя команда и соответственно этому формирует он с ней своё обращение. Это хорошо получается у того мужчины или той женщины, которые знают - что означает любить людей.

Не спускай глаз с самых важных дел, с того, что продвигает твою жизнь по пути успеха



Я со своей любовью, с Юдит

*«Кто хочет стать Учителем,
тот должен служить всем»*

(Иисус Христос)

ДЕСЯТАЯ ГЛАВА

ВЕРЬ В СЕБЯ И ДРУГИХ

«Самоуверенность - первый секрет успеха»

(Ральф Вальдо Эмерсон / Ralph Waldo Emerson)

Одно дело, если мы верим сознательно в то, что намеченные нами цели, правильно (принимаемые решения и хорошие наши привычки приносят хорошие результаты. Но совершенно другое дело понимать и чувствовать эти принципы бессознательно в своей крови, когда они исходят из нас самих. «Верь в самого себя», - говорил Чарли Чаплин (Charlie Chaplin). «Это секрет успеха». Уже в доме для беспризорных детей, когда он выходил на улицу поискать какую-нибудь пищу, он представлял себя самым лучшим артистом. «Мне нужно было чувствовать эту невообразимую радость, исходящую из моей самоуверенности», - говорил он. «Без этого я погибну».

Есть такие люди, которые считают это эгоизмом. «Если эгоцентризм означает то, что я верю в своё дело - в искусство и в музыку, - писал Джон Леннон (John Lennon), - тогда в данной связи считайте меня чрезвычайным эгоистом. Потому что я верю в то, что я делаю». Никто не реагирует на неуверенный звук трубача. Если мы хотим, чтобы к нам присоединились люди, мы должны им показать свою силу. Люди хотят знать, если они что-то делают, то в этом имеется ли смысл. Никто не хочет тратить впустую свою силу и энергию. Никто не хочет, чтобы их считали подопытными кроликами. Люди хотят стать частью процветающего бизнеса.

Я согласен с изречением Чарли Чаплина, заключающегося в том, что надо верить в себя, что ты не можешь жить без веры в жизнь. Тебе нужно жить своей собственной жизнью, а не чужой. Люди принимают того человека и верят ему, который верит в себя самого и живёт в мире сам с собой.

Когда в Австралии я «боролся» с английским языком, я сам мог учить слова и выражения, однако я нуждался в помощи для тренировки правильного произношения. Я хотел бы выучить язык в совершенстве, чтобы было незаметно, что я иммигрант. Мой шеф сказал: «Не обращай внимание на то - как получится, только говори. Не жди того, что когда-нибудь ты будешь владеть языком в совершенстве. Говори, как ты знаешь или как можешь». Однако мне мешало, что у меня получалось не так, как я хотел бы.

В телефонной книге я нашёл специалиста, занимающегося риторикой и техникой устной речи. Её уроки стоили очень дорого - сто долларов в час. Как выяснилось - она переселилась в Сидней из Лондона, преподавала в Театральном институте и подрабатывала корретиторством.

Я взял у неё десять уроков, что обошлось мне в тысячу долларов. Это было для меня огромной суммой в то время. Но я хотел так говорить по-английски, как и местные жители.

Однажды преподаватель сказала мне: «Джеймс, можно тебе что-то сказать?»

«Естественно».

«Ты европеец, - сказала она, - тебе не идёт австралийский акцент. Европейский акцент тебе больше подходит. Это больше будет привлекать внимание людей и они будут слушать тебя с большим вниманием. Не потеряй его».

«Если ты доволен тем, кто ты есть в самом деле, если не сравниваешь себя с другими и не соревнуешься с ними, то все будут тебя уважать», писал об этом Лао Цу.

Но как можно добиться этого? Если кто-то ошибся и потерпел поражение лишь только потому, что он простой, несовершенный человек, имеющий человеческие слабости, как же ему достичь совершенства и самоуверенности? С вашего позволения я поделюсь с вами всем своим опытом, накопленным мной на протяжении всей своей жизни.

Мой ответ простой - любовь. Как я изложил в предыдущей главе, любовь является критичной составляющей частью формулы хорошего руководителя, и моё глубокое убеждение, что она является и ключом к здоровой самооценке. Для того, чтобы уверенность в себе вернулась к нам, нужно перешагнуть через ошибки и горечь прошлого и нужно научиться по-новому верить в свои силы и возможности. Эту власть мы можем приобрести с помощью любви других людей и служения им, что позволяет добиться великолепных успехов ради команды, семьи и себя. Человек-эгоист может многого достигнуть лишь путём жадности и решительности, но тот - кто руководствуется более возвышенными принципами, имеет за собой поддержку такой власти, с помощью которой способен достичь намного большего.

Стать подходящим человеком

Самым важным уроком, извлечённым мною из строительства сети, является важность саморазвития. В то время, когда я занимаюсь не ошибками моих партнёров, а больше занимаюсь тем, чтобы мне стать таким человеком, каким я хотел бы стать - я быстрее добиваюсь успехов. Когда я сосредоточиваю своё внимание на том, чтобы стать более хорошим и совершенным, тогда я зарабатываю больше денег, чем в таком случае - когда я концентрируюсь на том, чтобы заработать больше денег.

Великолепная актриса Helen Hayes /Хелен Хайес/ тоже говорила об этом, когда она анализировала разницу между результатом и успехом. Успех завоевывает признание людей, но достижение результата означает для нас большую внутреннюю удовлетворённость, которая раньше или позже доведёт нас до успеха. Мой собственный опыт тоже подтверждает это изречение. Когда ты выдаёшь из себя самое хорошее и становишься таким человеком, каким ты хотел бы стать, то можешь добиться большего, чем когда-нибудь мечтал получить. Будь хорошим мужем, отцом, другом, руководителем и увидишь, что ЖИЗНЬ тебя наградит и продвинет вперёд.

Иногда я вспоминаю тот мрачный момент своей жизни, когда в Сиднее я сидел в полном одиночестве на ковре своей спальни. Я был огорчён и не видел смысла жизни. Я тогда ещё не мог предвидеть, сколько чудесного сулит мне моя жизнь. Моё сознание было затемнено отчаянием.

Успех, свобода и счастье стали реальными в моей жизни благодаря тому, что я научился любить других и служить им, которые - в свою очередь - взаимно любили меня. Моя семья, друзья и коллеги - все поддерживали меня в достижении успеха в жизни. А мои соперники и недоброжелатели меня стимулировали не сдаваться.

Если свою жизнь ты посвящаешь служению другим, то от них ты получишь то подкрепление самоуверенности, которое необходимо для того, чтобы верить в возможность управления собственной судьбой. Эта самоуверенность и вера в свои неограниченные возможности позволяют достичь всего в жизни.

«Если ты уверен в своих способностях или неспособностях сделать что-то, ты в любом случае прав», - сказал Хенри Форд /Henry Ford/.

Китайцы говорят: «Посади дерево, построй дом, роди ребёнка, напиши книгу и тогда ты жил не впустую». На своих участках я посадил несколько тысяч деревьев, построил уже несколько домов, у меня есть два чудесных ребёнка и - вот перед читателем находится моя первая книга.

Если ты не выступаешь в защиту чего-то, то поддаёшься всему и всем. Когда я выступал в защиту своей мечты, принципов и людей, в которых я верил, мой бизнес стал сильно развиваться. Упорство и борьба, вытекающие из стопроцентной приверженности к делу для будущих коллег сделало однозначным то, что они в моём лице встретили человека, серьёзно верящим в то, чем он занимается. Потенциальные коллеги в свою очередь сомневаются и приводят разные отговорки. Они тестируют, из какого материала мы «сделаны». Или из пластилина, или из стали. Это их задача. А мы руководители должны вежливо, но уверенно дать им понять, что перед ними выбор двух возможностей: или они пойдут с нами по одному пути, или же отойдут в сторону.

Те принципы и иерархия ценностей, которые я усвоил, а также методы и стратегия бизнеса, которым я научился у Майкла Абрамса /Michael Abrahams/, дали мне те твёрдые основы, на которых я построил свою маркетинговую сеть. Эти твёрдые, как гранит, основы позволили мне развить свой бизнес до

гигантских размеров. Сотрудничество с Майклом мы обосновали на парадигме «выиграть, или выиграть», на взаимном уважении и на стопроцентной приверженности к делу. Мы с ним договорились о том, что в нашем бизнесе с каждым человеком мы будем одинаково заниматься и тем самым сделаем возможным для них возможность учёбы и развития в собственном темпе. Мы признали, что мы и коллеги взаимно зависим друг от друга, поэтому возникающие проблемы будем решать толерантно и гибко. Мы решили всё сделать ради людей, но ничего вместо них. И, наконец, но не в последнюю очередь мы оба непоколебимо верили в то, что Господь Бог поможет нам в осуществлении нашего плана, заключающегося в том, чтобы добиться своего успеха с помощью успешной деятельности других. Если Бог с нами - кто же может быть против нас?

Эти принципы принесли выдающиеся успехи не только Майклу и мне, но и тысячам людей нашего бизнеса по всему миру.

Если ты веришь во что-то, ты должен выступить в защиту его. Лучше всего, если ты стоишь на твёрдой основе. Будь осторожным, так как кто-то позируется на твой обед и хочет забрать всё то, что у тебя имеется. Не разрешай украсть свои мечты. Несколько людей стали моими врагами. Но я ни в коем случае не хотел этого и всё сделал для того, чтобы этого избежать. Несмотря на все мои усилия - этого не получилось. Они хотели отнять у меня то, что я построил, и им почти удалось это сделать. Но слава Богу, мне удалось их перехитрить. Я не гневаюсь на них, а наоборот - очень благодарен им, так как вследствие их нападения я стал ещё сильнее и успешнее в жизни. Под огромным давлением, под которым жили я и мои руководители, наша сеть выросла в десять раз. Как известно, из молекул угля под огромным давлением выкристаллизовывается алмаз, подобное происходило и с нами. В еврейских притчах мы находим такое изречение: «Чем больше хотели их уничтожить, тем больше они размножились».

Будь решительным и люди заступятся за тебя. Верь в себя, верь в своих коллег и верь в своих людей. Верь в своих детей и в то, что они имеют право жить в свободном мире, в счастье и в довольствии. Верь в то, что они этого заслуживают. Верь в то, что ты тоже заслуживаешь этого и борись за них.

Круг замыкается

В детстве на меня оказала огромное влияние исключительно успешная и плодотворная жизнь моего дяди Миши. Его подбадривающие слова, по которым я когда-то тоже могу быть таким успешным человеком, как и он, что могу жить той жизнью, которую я себе представил, могу разъезжать по всему миру тогда и куда хочу - взбудоражили моё воображение. Меня ошеломило его великодушие, как он обращался с людьми и как бескорыстно помогал другим. Он был тот,

которому его портной каждый месяц шил новые костюмы лишь для того, чтобы портной смог бы прокормить свою семью: он оказывал ему материальную поддержку без того, чтобы обидеть этого человека. Моя сеть бизнеса уже работала довольно успешно, когда моя семья получила известие о том, что у моего дяди Миши в настоящий момент большие материальные трудности. Из-за необдуманных капиталовложений он попал на край банкротства, наложили арест на его ещё имеющееся имущество и ему грозит опасность, что закончит свою жизнь в нищете и на улице. Значит, моя мечта оборвалась.

Как только я получил известие, я был ошеломлен. Мною овладело такое чувство, как будто дело происходит со мной. Ведь он же был для меня стимулирующим началом. Правда, одним из тёмных моментов моей жизни были те минуты, когда я читал в лагере в Германии то самое письмо, из которого выяснилось, что я не могу рассчитывать на помощь дяди Миши. Тогда я почувствовал первый раз в жизни, что означает, если кто-то остаётся совершенно один. Я помню - там стоял я на берегу Дуная и смотрел на волны, уходящие в сторону моей Родины. Между делом я раздумывал о том, что в чём-то я наверное ошибся и поэтому мне приходится плыть против течения. Я был уверен, что не могу рассчитывать ни на кого, а только на себя, и мне нужно будет найти выход из безнадёжной ситуации с божьей помощью. Конечно, я давно простил дяде тот случай. Как я мог бы сердиться на человека, оказавшего такое огромное влияние на мою жизнь.

Очень поучительно и очень кстати мораль детской сказки «Волшебник страны Оз». В сказке - когда раскрывается штора, выясняется, что волшебником является старый, маленький, слабый человечек, который обращается к людям через усилитель, чтобы его голос слышался громче и звонче. Он, естественно, не располагал способностью выполнять пожелания любого из персонажей сказки. Каждое действующее лицо само должно было найти то, что он ищет. Страшила - своё сердце, Железный Дровосек - ум, Трусливый Лев - смелость, - что было запрятано глубоко в них самих.

Жизнь ставит нас перед такими проблемами и задачами, когда мы должны решить - как дальше. В любой ситуации мы свободно можем выбрать - как нам следует реагировать. Это единственная такая свобода каждого человека, которую нельзя отнять ни у кого. Всё равно, что сулит нам судьба, нужно выбрать - и в зависимости от выбора - наша жизнь повернётся в худшую или лучшую сторону.

Я убедился, что в каждой проблеме, в каждой ситуации скрыто что-то важное и можно найти решающий вопрос бытия. Или мы отправляемся в направлении стороны тьмы или в сторону света, и пока мы живы - мы должны повсеместно принимать решения. Третьего пути нет: или встаём на службу Творца, или же служим дьяволу. Своими мыслями и поступками в каждую минуту своей жизни мы направляемся либо в положительную, либо в отрицательную сторону. Но следует помнить, что день нашего спасения не в каком-то далёком будущем, а оно произойдёт СЕЙЧАС. Я уверен в том, что с

помощью Творца ты можешь положительно разрешить проблему в любой ситуации и обязательно найдёшь правильное направление пути.

Я очень люблю дядю Миши. Я никогда не забуду детскую железную дорогу Canadian Pacific, которая - как запоздалый рождественский подарок - появилась в таком доме маленького мальчишки, в котором даже не было водопровода. Я никогда не забуду разговоры отца с дядей Миши, когда мы были у него в Канаде. А когда два брата вспоминали случаи детства, то мой отец спрашивал: «Помнишь, что нам говорила мама?» Она всегда говорила «Сыночки мои! Не бойтесь никогда жизни, а живите смело. Увидите, что Господь Бог всегда придёт вам на помощь». И при этих словах они оба плакали.

Я очень любил свою бабушку, и она очень любила меня. Она всегда говорила и мне те же самые слова. Я посвящаю эту книгу своей бабушке, душа которой, мне кажется, находится уже в раю.

В конечном итоге самый большой подарок, полученный мною от своего дяди Миши, это сознание того, что я один должен довести свою жизнь до успеха. Волшебника Оза в моей жизни не было и не будет его в твоей жизни. Никто не может сделать вместо тебя то, что должен сделать ты.

Судьба решила так, что я должен вернуть долг. Меня очень угнетала известие о том, что произошло с моим дядей. Как будто мои собственные мечты попали в крайне опасное положение. Я чувствовал, что мне следует что-то предпринять, ведь мой дядя помогал огромному количеству людей в своей жизни. Наступило время мне помочь ему.

Я полетел в Канаду, нанял адвоката, заплатил все долги дяди, оформил всё так, чтобы он до конца своей жизни смог оставаться в своём доме, словом - я помог ему встать на свои ноги. Это было чудесное и невероятное чувство, имеющее большее значение для меня, чем для дяди.

Круг замкнулся. Там мы стояли рядом друг с другом. Там был мальчик, который смел иметь большие мечты, и там был мужчина, на которого мальчик смотрел с удивлением и благоговением потому, что даже в условиях богатства он мог оставаться человечным, который поддерживал художников и большое внимание обращал на людей. Тот, который смог остаться хорошим человеком и в этом диком мире. Значит, после множества борьбы и сражений я стал мужчиной. Мечты маленького мальчика претворились в жизнь. Я стал свободным!

*«Ты должен верить в себя -
это секрет успеха!»*

(Чарли Чаплин)

Задняя обложка / Hatso borito

Автор в 1982 году сбежал от армейской службы через границы и наконец поселился в Австралии без знания языка и без единого цента в кармане. Он выучил английский язык таким образом, что проштудировал горы книг по саморазвитию, а затем устроился на работу на брокерской фирме. «Меня интересовала тема финансового успеха», - говорит он в апартаментах перед своей вечерней лекцией. «Я подготовил себя к какому-то грандиозному делу».

The Wall Street Journal

Тот, кто ничем не рискует, тот и ничего не делает; у него нет ничего и жизнь его ничего не стоит; и из него ничего не выйдет. Быть может, что он может избежать горечи и страданий, но в то же время он лишает себя шанса учиться, размножаться, чувствовать, изменяться, расти, любить и жить. Он лишает себя собственной свободы. Ибо только тот может по-настоящему быть свободным, кто смеет рисковать.

Анонимус/Anonymus/

Посетите сайт Джеймса в интернете:

www.jamesvagy.com

Автор в 1982 году сбежал от армейской службы через границы и наконец поселился в Австралии без знания языка и без единого цента в кармане. Он выучил английский язык таким образом, что проштудировал горы книг по саморазвитию, а затем устроился на работу на брокерскую фирму. «Меня интересовала тема финансового успеха», - говорит он в апартаменте перед своей вечерней лекцией. Я подготовил себя к какому-то грандиозному делу.»

(The Wall Street Journal)

«Эта сильная, практичная и динамичная книга предлагает Вашему вниманию такую серию методов и такую технику, которые уже доказаны на практике, и с помощью которых Вы можете стать более успешным за такой короткий срок, о котором Вы даже и не мечтали.»

(Брайен Трайси

Автор книги «Максимальная мощность»)



«Данная книга является одной из тех немногих наиболее инспирирующих и увлекательных книг, которые мне довелось прочитать за всю свою жизнь. Мудрость, скромность и откровенность Джеймса Вади подбадривает человека и очень жаль, что в его книге нет больше глав.»

(Чарли «Страшный» Джонс

Автор книги «Life is Tremendous»)



«Несомненно: *настоящий* успех предоставляет человеку свободу быть лучшим и совершать ещё больше добрых и благородных дел. Жизнь Джеймса Вади является ярким доказательством этого. Его книга произвела на меня огромное впечатление, это обязательная литература для всех тех, у которых существуют мечты и которые хотят добиться настоящих успехов.»

(Бодо Шефер

Автор книги «Путь к материальной независимости»)



«Тот, кто ничем не рискует, тот и ничего не делает; у него нет ничего и жизнь его ничего не стоит; и из него ничего не выйдет. Быть может, что он может избежать горечи и страданий, но в то же время он лишает себя шанса учиться, размножаться, чувствовать, изменяться, расти, любить и жить. Он лишает себя собственной свободы. Ибо только тот может по-настоящему быть свободным, кто смеет рисковать.»

(Анонимус)



Посетите сайт Джеймса в Интернете:

www.jamesvagy.com