

Сэмюэль Кремер

КАК ЗАНИМАТЬСЯ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ



И БОЛЬШЕ НИКОГДА НЕ РАБОТАТЬ



Annotation

Есть один простой закон успеха. Звучит он так: «Если у вас есть свое любимое дело, то делайте его от души, и тогда вам никогда не придется работать». В этой книге Сэмюэль Кремер рассказывает, что он однажды последовал этому закону, и его жизнь кардинально изменилась. Он всегда любил задавать вопросы, и в определенный момент понял, что на этом можно зарабатывать... создавая сценарии для презентаций! Автор уверен, что у каждого человека есть любимое дело, которое может приносить не только удовольствие, но и выгоду. Вам легко дается общение с противоположным полом? Вы можете зарабатывать на этом, проводя семинары «Как флиртовать с женщинами». Вы любите быть на открытом воздухе и наслаждаться природой? Предложите свои услуги ботаническому саду или заповеднику. Любое умение, которое дается вам легко, вы можете использовать! Не бывает таких талантов, которые нельзя было бы «превратить в золото», – есть лишь наши внутренние комплексы и ограничения, мешающие сделать это. Сэмюэль в своей книге объясняет, что именно не дает большинству из нас сменить нелюбимую работу на любимую, как выбрать себе занятие по душе и – самое главное – как научиться зарабатывать на этом. Он уверен, что если мы все еще трудимся на нелюбимой работе, то виной тому наши внутренние барьеры: например, неуверенность, что получать деньги за то, что нам нравится делать и легко дается, – это нормально; или устоявшееся убеждение, что только изматывающий труд может принести достойный доход. Если мы делаем то, что нам нравится, работа становится удовольствием. Наслаждаться и зарабатывать много денег – целое искусство... и мы можем легко научиться ему!

-
- [Сэмюэль Кремер](#)
 -
 - [Об авторе](#)
 - [Предисловие от Файт Линдау](#)
 - [Это возможно!](#)
 -
 - [И когда же нам быть счастливыми?](#)

- Как я нашел свои сокровища...
- Формула успеха «Делай, что любишь»
- Глава I
 - Делай, что любишь, – но ЧТО ты любишь?
 - Подготовка к охоте за сокровищами
 - Охота за сокровищами начинается
 - Ваша карта сокровищ
 - Ваши сокровища – это способности или знания, которыми вы обладаете
 - Сокровища – это что-то, что дается вам легко, настолько легко, что вы больше не придаете особого значения таким способностям и знаниям
 - Владея своим сокровищем, вы добровольно ставите перед собой новые задачи – и с удовольствием их решаете
 - Ваши сокровища кроются там, где вы проявляете креативность, а где проявляется креативность, там вы найдете и свои сокровища
 - Ключи к сокровищам
 - Какой ключ подходит?
 - Что вы обнаружили?
 - Действительно ли это настоящее сокровище?
 - Тест на проверку подлинности найденных сокровищ
- Глава II
 - Что стоит у вас на пути
 - Почему вы не чувствуете себя защищенным
 - Вопрос в следующем: действительно ли я достаточно хорош в этом деле?
 - Помните: вам есть что предложить!
 - Накапливайте положительный опыт
 - Волшебный доллар
 - Найдите коллегу
- Глава III
 - Как зарабатывать на своих сокровищах?
 - Расскажите о себе – но что именно?

- [Расскажите о себе – но кому?](#)
 - [Расскажите о себе – но как?](#)
 - [Думайте, как ваша целевая аудитория](#)
 - [Глава IV](#)
 -
 - [Каков будет ваш ответ?](#)
 - [Я выявил несколько причин того, почему за работу, которая приносит нам удовольствие, мы либо не берем денег, либо берем, но мало](#)
 - [Наше отношение к деньгам](#)
 - [Если вы не осмелитесь...](#)
 - [Как научиться решимости](#)
 - [Вы подошли к концу книги – и к началу своего путешествия](#)
 - [Дополнительные материалы](#)
 - [История Томаса](#)
 - [Как воплотить свои мечты](#)
 - [Мысли о цели не гарантируют того, что вы ее добьетесь. Но это абсолютно необходимое требование, если вы хотите ее добиться](#)
 - [О чем вы мечтаете?](#)
 - [Практический совет, который поможет вам в пути](#)
 - [Подросткам и молодежи](#)
 - [Научитесь разумно обращаться с деньгами!](#)
 - [Список лучших](#)
 -
 - [Успех и бизнес](#)
 - [Финансы](#)
 - [Универсальные законы](#)
 - [Благодарности от автора](#)
 - [notes](#)
 - [1](#)
 - [2](#)
 - [3](#)
 - [4](#)
 - [5](#)
 - [6](#)
-



Сэмюэль Кремер

Как заниматься любимым делом и больше никогда не работать

Читайте, не спеша...

Если вы делаете то, что любите, и хотите брать за это деньги, вам просто не избежать успеха!

Сэмюэль Кремер



Дорогой Читатель!

Искренне признателен, что Вы взяли в руки книгу нашего издательства.

Наш замечательный коллектив с большим вниманием выбирает и готовит рукописи. Они вдохновляют человека на заботливое отношение к своей жизни, жизни близких и нашей любимой Родины. Наша духовная культура берёт начало в глубине тысячелетий. Её основа – свобода, любовь и сострадание. Суровые климатические условия и большие пространства России рождают смелых людей с чуткой душой – это идеал русского человека. Будем рады, если наши книги помогут Вам стать таким человеком и укрепят Ваши добродетели.

Мы верим, что духовное стремление является прочным основанием для полноценной жизни и способно проявиться в любой области человеческой деятельности. Это может быть семья и воспитание детей, наука и культура, искусство и религиозная деятельность, предпринимательство и государственное управление. Возрождайте свет души в себе, поддерживайте его в других. Именно это усилие создаёт новые возможности, вдохновляет нас на заботу о ближних, способствуют росту как личного, так и общественного благополучия.

Приглашаю Вас принять участие в деятельности Центра сознательного развития «Автор Жизни»: www.av-z.ru

Искренне Ваш,

Владелец Издательской группы «Весь»



Пётр Лисовский

Samuel Cremer

«Tu Was Du Liebst – und Du Musst nie Wieder Arbeiten»

Об авторе

Сэмюэль Кремер родился в 1977 году в Риге и вырос в семье бедных иммигрантов в пригороде Берлина. После окончания факультета информатики и массовых коммуникаций он испытал затруднения при выборе профессии. Первый опыт работы в информационных агентствах настолько разочаровал Кремера, что он решил сделать перерыв в карьере. В тот период он разработал свою формулу успеха «Делай, что любишь». Тогда Кремер осознал, что прежде не придавал значения своим самым ценным способностям и талантам. Использование этой формулы на практике принесло ему известность в качестве независимого консультанта и эксперта по презентациям, оказывающего услуги различным компаниям. Решение применять свои таланты принесло ему и благосостояние, и удовлетворение.

Свяжитесь с Сэмюэлем по адресу:
samuel@daretotakemoney.com

или на Facebook:
www.facebook.com/daretotakemoney

Предисловие от Файт Линдау

Что для вас значит работа?

К сожалению, зачастую мы сводим понятие работы лишь к способу получения денег. Однако в действительности оно включает в себя намного больше, чем только карьеру и деньги. Я бы хотел предложить вам взглянуть на работу с необычного ракурса: она отражает то, во что вы верите и что вы цените. Работа – это ваше самовыражение. Это выражение вашего сознания, ваших уникальных качеств и способностей. Если мы проводим по 8-12 часов в сутки, занимаясь тем, что противоречит нашим ценностям, как это влияет на сознание? В своей книге Сэмюэль высказывает смелую идею: вполне возможно заниматься любимым делом и преуспеть. Я могу только согласиться и добавить: быть успешным и в то же время получать удовольствие от работы можно, только осознав, что вам действительно нравится, и подарив себя и свои таланты этому миру. В книге Сэмюэля я больше всего ценю то, что она представляет собой намного больше, чем просто сборник красивых мыслей и идей. В ней содержатся конкретные, эффективные и вдохновляющие инструкции для охоты за сокровищем, которые спрятаны в вас самих.

Каждый человек привносит в этот мир уникальное сочетание способностей, знаний и навыков. Мать Тереза однажды сказала: «Жизнь – это обещание: выполни его».

Эта книга призывает к тому, чтобы вы осознали, поняли и, самое главное, выполнили свое обещание, данное этому миру. Вот лучшая цитата об успехе:

*«Определите, что вам нравится делать.
Научитесь делать это действительно хорошо.
И служите миру.
Тогда мир будет служить вам!»*

Ценность этой книги – в ее очевидном эффекте. Она поможет вам заглянуть в себя и ясно осознать, что вам нужно для успеха.

Автор раскрывает сложные темы простым и понятным языком, используя продуманное сочетание информации, вопросов и

упражнений. Сэмюэлю удалось изложить содержание интенсивного семинара толково и непринужденно. Вы почувствуете, что автор живет своими идеями. Книга написана с любовью.

Я рекомендую вам эту книгу, если вы хотите более ясно понять, что можете дать этому миру.

Самый лучший подарок для нас всех – это вы.



Искренне ваш,

Файт Ландау^[1]

Консультант и автор публикаций о всестороннем успехе
Соучредитель сети «Life Trust»
(www.lifetrust.info)

Это возможно!

5 марта 2009 года я прочел в «Handelsblatt»^[2]: «Восемь из десяти людей недовольны своей работой».

«Это невозможно, – подумал я. – Восемь из десяти людей недовольны своей работой». Мы проводим как минимум треть нашего дня на рабочем месте, прибавьте к этому время на дорогу, и получится еще больше. В среднем, 230 дней в году мы подвергаемся настоящей пытке: надо встать с кровати и пойти на работу. Потом мы оказываемся в офисе или в другом месте, где часами выполняем задания, которые не имеют к нам отношения и до которых нам нет никакого дела. И как мы чувствуем себя после такого дня? Уставшими и изможденными. Поэтому все, на что мы теперь способны, – рухнуть на диван и включить телевизор. Все, что нам нужно, – это отвлечься.

И когда же нам быть счастливыми?

Всего пять лет назад я и сам принадлежал к тем 90 % людей, о которых говорилось в газете. Моя работа совершенно не доставляла мне удовольствия. Я выполнял множество неинтересных заданий, от меня требовалось лишь точное соблюдение обязанностей. Мне даже не удавалось зарабатывать много денег. То, что я получал, я воспринимал как компенсацию за боль и страдания – деньги, которые мне платили за то, чтобы я стиснул зубы и продолжал себя мучить.

Если эта книга привлекла ваше внимание, значит, вы находитесь в такой же ситуации. Возможно, вы спрашиваете себя: на самом ли деле я люблю свою работу? Хочу ли я заниматься этим до пенсии? Жду ли я с нетерпением начала каждого рабочего дня? Занимаюсь ли я тем, что соответствует моим талантам и потребностям? Приносит ли мне все это удовольствие? И зарабатываю ли я достаточно денег?

Если хотя бы на один из этих вопросов вы ответили «нет», значит, вы выбрали правильную книгу. Потому что в этом и есть ее суть: показать вам, как можно заниматься любимым делом и зарабатывать неплохие деньги. А если вы пока не знаете, к чему лежит душа, ничего страшного – я помогу вам узнать это. Все, что вам понадобится – ручка, три часа свободного времени и желание что-то изменить. Возможно, вначале вы почувствуете некоторую неуверенность: «Могу ли я в действительности делать это?» Несомненно, да! Я возьму вас за руку и покажу, куда надо идти, чтобы избежать «гонки на выживание» и делать именно то, что вам подходит и что вам нравится.

Не стоит полагаться на теорию. Я покажу вам практический подход. Многие люди опробовали этот метод и достигли успеха. Что вам терять? Вы не сможете стать счастливыми, если проводите свои дни, занимаясь тем, что не приносит абсолютно никакой радости. Это просто невозможно!

А вот и хорошие новости, вот и секрет: если вы занимаетесь любимым делом, то просто не сможете избежать успеха. Если поставить поезд на рельсы, он доедет до пункта назначения, неважно, медленно или быстро. Рельсы приведут его туда. А эта книга – рельсы для вашего поезда, пункт назначения которого – успешная и счастливая профессиональная жизнь.

И еще: если вы делаете то, что любите, результаты вашей работы будут привлекать людей и, соответственно, деньги, много денег! Я гарантирую: это возможно! Есть способ, которым могут воспользоваться все. Это дорога, которая приведет вас к цели, несмотря ни на что. К цели, которая многим кажется недостижимой, как земля обетованная или рай. Но она скрывается прямо за углом, в двух кварталах от вас. И вы можете туда добраться; намного быстрее, чем думаете. Всего через месяц в вашей жизни может измениться все.

Я знаю это наверняка, так как сам через это прошел. Я делаю то, что люблю. Я больше не называю это работой, потому что я это так не воспринимаю. Мне больше никогда не придется работать, и деньги легко приходят ко мне.

Из этой книги вы узнаете, как:

- ◆ раскрыть свои таланты и способности;
- ◆ обрести уверенность в себе;
- ◆ вдохновить других тем, что вы любите делать;
- ◆ узнать о том, каким образом вы мешаете самому себе много зарабатывать;
- ◆ преодолеть неуверенность в своих силах;
- ◆ разрушить свои внутренние барьеры на пути к счастью;
- ◆ найти в себе смелость повысить свой доход;
- ◆ вновь раскрыть в себе креативность и страсть к чему-либо;
- ◆ найти людей, которым нужно именно то, что вы можете предложить;
- ◆ превратить свои способности в заработок.

Как я нашел свои сокровища...

«Чем вы фактически занимаетесь, и что вам больше всего нравится в вашей работе?» – однажды спросил мой приятель.

Мы сидели на диване и пили вино. Мы еще не были хорошо знакомы. Однако ему искренне хотелось услышать ответ, и я начал описывать приятные моменты в своей работе. «Я придумываю креативные идеи для сайтов и создаю презентации для своих клиентов», – сказал я.

С нарастающим энтузиазмом я продолжил объяснять, почему у меня это так хорошо получается и почему это так нравится мне.

«Я обожаю подыскивать правильные слова и изображения для моих клиентов, а потом работать над тем, чтобы они были как можно более понятными», – размышлял я.

«Я люблю внимательно слушать и задавать вопросы, вникая, что конкретно хочет сказать и сделать мой клиент и чего он хочет добиться!» – продолжал я с еще большей уверенностью.

«И у вас это хорошо получается?» – спросил знакомый.

Я остановился на секунду и твердо ответил: «Да!»

Только я это сказал, как ощутил, что мое чувство уверенности обрело невероятную силу. Я обрадовался, так как у меня внезапно появилось четкое представление о моих способностях. Вдруг я понял, что могу делать что-то полезное и важное. Это подарило мне радость, которую я никогда прежде не испытывал.

«И сколько вы зарабатываете, занимаясь этим делом?» – любопытствовал приятель.

«Недостаточно!» – признался я.

«А вам приходится помимо этого делать вещи, которые вам не так сильно нравятся?» – поинтересовался он.

Тогда-то я и осознал, что мой начальник не дает мне работать так, как я хочу. Я понял, что задания, которые действительно приносили мне радость и давались легко, составляли не более 5 % моих обязанностей. В тот момент я решил больше никогда не заниматься тем, что не приносит мне удовольствия, и на следующий день сразу же пошел к шефу с заявлением на увольнение. Три месяца после подачи заявления, в течение которых я был обязан продолжать работать, я посвятил

размышлениям. Как это возможно – проводить 95 % рабочего времени, занимаясь делами, которые мне не нравятся? Не удивительно, что в то время каждое утро я с трудом заставлял себя вставать и всю неделю ждал пятницы!

Как я оказался в такой ситуации? Почему стал сдерживать свой собственный энтузиазм? Почему согласился на такую маленькую зарплату после долгих лет обучения? Я начал тщательно анализировать свое поведение и образ мыслей и постепенно перестал ограничивать себя. Сначала я переборол свой страх и подал заявку на Hartz IV^[3]. С этой «безопасной» позиции я начал предлагать большим компаниям то, что мне нравилось делать. Я научился просить больше и больше денег в обмен на мои знания и способности. И вот – это сработало!

Так было больше трех лет назад. Сегодня я, в основном, занимаюсь презентациями и зарабатываю до 2000 долларов в день.

Государственная программа по поддержке безработных в Германии.

Я работаю всего 3–6 дней в месяц! Я занимаюсь любимым делом. Я успешен. Я счастлив. Все дается мне легко, и я чувствую, что никогда больше не буду работать, так как не считаю свое занятие работой.

Формула успеха «Делай, что любишь»



За последние несколько лет я набрался опыта. В то время, когда я начинал работать на себя и получал все больше и больше удовольствия от своего дела, я стал замечать большую разницу между собой и теми, кто выполнял свои обязанности без энтузиазма и надежды на перспективу. Я решил рассказать им о своих экспериментах. Мне хотелось побудить их пойти тем же путем; и мое желание помогать другим становилось все сильнее и сильнее, потому что я был уверен: каждый может обрести счастье в профессиональной жизни, если будет знать как. Я стал очень пристально наблюдать за собой во время разговоров с другими и заметил, что диалоги всегда шли по одному и тому же сценарию. Я рекомендовал своим собеседникам повторять мои шаги. И тогда я почувствовал непреодолимое желание понять, что конкретно я предпринял для достижения успеха, и потом записать свои мысли. Я подозревал, что за моими идеями и опытом стоят универсальные законы, которые применимы не только ко мне, но и ко всем остальным.

Снова и снова я анализировал основные темы моих разговоров и рекомендаций таксистам, актерам, программистам, продавцам в книжной лавке, массажистам, торговцам, секретарям, фитнес-тренерам

и многим другим. Все они не были счастливы в своей профессии. Глубоко в душе они мечтали зарабатывать деньги с легкостью и удовольствием. Но пока не знали как.

Спустя какое-то время из этих разговоров я вывел формулу, лежащую в основе успеха. Формулу, работающую всегда, вне зависимости от обстоятельств, в которых находились люди. Благодаря ей я увидел, почему конкретно эти люди были несчастны, а также сумел найти выход из ситуации. Я открыл формулу успеха «Делай, что любишь».

Эта формула состоит из четырех шагов.

Шаг 1. Определите, какое занятие приносит вам удовольствие.

Шаг 2. Скажите вслух: «Я могу это делать!»

Шаг 3. Расскажите этому миру о себе и о том, что вы любите.

Шаг 4. Осмельтесь брать за это деньги.

Эти четыре шага вдохновили меня на написание книги, которую вы держите в руках. Поэтому она и состоит из четырех основных глав. Они помогут понять ваши мечты. Вы найдете сокровища, которые подарят вам более счастливую жизнь, и научитесь брать много денег за то, что доставляет вам удовольствие и дается легко!



Глава I

Определите, что вам нравится делать

Пока вы не знаете, что вам нравится делать, у вас нет ни малейшего шанса заниматься тем, что приносит удовлетворение.

Сэмюэль Кремер

Делай, что любишь, – но ЧТО ты любишь?

Подготовка к охоте за сокровищами

Прежде чем мы отправимся в наше путешествие, подумайте вот о чем: деньги не являются самоцелью! Вы увеличите свои шансы найти сокровища, избавившись от мысли, что нужно искать наживу, занимаясь любимым делом.

Когда будете читать эту главу, постарайтесь не сосредотачиваться на идее о том, что хотите зарабатывать на своем любимом занятии. Получение прибыли – это второй этап, а не первый. Цель этой главы – помочь читателям определиться, какой вид деятельности приносит вам радость и удовольствие. Она о том, как выяснить, что вдохновляет вас и чем бы вы с удовольствием могли заниматься весь день напролет.

В этой главе вы не узнаете, как быстро достичь финансовой независимости (хотя обещаю, что чуть позже расскажу, как превратить свои таланты в золото).



Обратите внимание

Это абсолютно нормально, если сейчас вы не знаете, как можно заработать на своем сокровище. Сначала нужно его найти. Все остальное придет со временем.

Например, одно из моих самых дорогих сокровищ – то, что я люблю задавать вопросы!

Но я бы никогда не увидел ценности этой черты своего характера, если бы с самого начала захотел зарабатывать на ней.

И откуда мне было знать, как можно извлечь из этого выгоду? У меня еще не было реального опыта в таких делах.

То же самое произойдет и с вами, так как с этой книгой вы начинаете новое путешествие. Помню, порой мне приходилось хитрить, задавая себе вопросы «наоборот»: «За какие из моих способностей мне никто и никогда не заплатит?»

Мой внутренний голос отвечал: «Я люблю задавать вопросы, но само по себе это ничего не стоит, никто и никогда мне за это не заплатит...»

Но это одна из моих основных способностей, которую я часто использую в работе и которую высоко ценят мои клиенты!

Охота за сокровищами начинается

Точно знать, что любишь делать, – это все равно что держать в руках великое сокровище. Если мы будем использовать его мудро, то станем счастливыми.

Вспомните прошлое, осмотритесь вокруг. Возможно, вы знаете человека, который уже со школьной скамьи знал, чем хочет заниматься. Поэтому ему было так легко идти в правильном направлении и следовать зову своего сердца.

Что касается меня, я никогда не принадлежал этой группе избранных. Сперва мне пришлось выйти на охоту за сокровищами. И я нашел их там, где испытывал счастье. Радость стала ключом к моему сердцу.

И я понял: может существовать еще много таких же «отмычек».

Радость была ключом от моей двери. Но этот ключ подходит не ко всем замкам. Когда я спросил одного знакомого, который был не удовлетворен своей работой: «Что конкретно приносит тебе

удовольствие?» Он ответил не сразу, подумал чуть-чуть и сказал: «Я не знаю».

Но я продолжал стоять на своем: «Есть что-то, что заставляет тебя забыть про время?»

Он ответил: «Это уже гораздо проще: когда я играю на компьютере, когда вожусь со своим спортивным мотоциклом, когда что-то строю или делаю горшки из глины и когда говорю о мотоциклах».

Мой второй вопрос помог ему найти свой ключ. Это послужило первой подсказкой о том, какое направление он должен выбрать, чтобы обрести счастье в профессиональной жизни.

Иногда мы забываем о своих сокровищах, а подходящие ключи напоминают нам о них.

При написании этой книги я потратил несколько месяцев на поиск подходящих ключей. Я собрал их и поместил в конце этой главы.

Подходит ключ или нет, можно судить по двум признакам. Во-первых, вы почувствуете радость или некоторое возбуждение – у вас в голове все станет ясно. Во-вторых, вы заметите, что если есть один подходящий ключ, то могут найтись и другие.

Так произошло с моим другом. После того, как он понял, что второй ключ подходит, первый тоже оказался к месту.

На вопрос (первый ключ) «Что приносит тебе радость?» он мог теперь с легкостью ответить: «Компьютерные игры, мотоциклы, строительство и гончарное дело».

Ваша карта сокровищ

Перед тем как отправиться на поиски ключей, которые помогут вам найти свои сокровища, нужно обзавестись особой картой.

Она облегчит путешествие и подскажет, как выглядят ваши драгоценности. И если они обладают следующими четырьмя характеристиками, знайте – вы нашли их.



Ваши сокровища – это способности или знания, которыми вы обладаете.

Сокровища – это что-то, что дается вам легко, настолько легко, что вы больше не придаете особого значения таким способностям и знаниям.

Владея своим сокровищем, вы добровольно ставите перед собой новые задачи – и с удовольствием их решаете.

Ваши сокровища кроются там, где вы проявляете креативность. Ищите их именно там.

Ваши сокровища – это способности или знания, которыми вы обладаете

Если вам нравится какая-то работа, то что конкретно вам нравится в ней? Используемые инструменты, люди или обстановка?

Я пришел к выводу, что в нашей работе нам нравятся собственные способности. Например, в моем случае это умение внимательно слушать и задавать правильные вопросы. И мне кажется, у всех остальных так же. У каждого из нас есть навыки и таланты, которые мы любим в себе, сознательно или бессознательно.

Наши сокровища – это набор способностей, которые мы в себе ценим. Потому что однажды они превращаются в занятия, а занятия – в работу, которую уже нельзя назвать работой, так как само это понятие редко ассоциируется с радостью.

Например, если вы интересуетесь дизайном интерьеров, то будете получать удовольствие от этого процесса, потому что у вас есть талант видеть, как мебель или текстиль будут смотреться в комнате. Или, если вам нравится путешествовать, у вас может быть развита склонность к языкам или острое восприятие культурных различий.

Способности всегда могут быть описаны словами, начиная с утверждения: «Я могу...»

Примеры:

- ◆ Я могу слушать людей так, что они чувствуют себя понятыми.
 - ◆ Я могу быстро определить, какие цветы будут хорошо смотреться вместе.
 - ◆ Я могу заниматься программированием, потому что думаю, как компьютер.
 - ◆ Я могу хорошо рисовать, потому что изначально умею представить, как будет выглядеть картина, и потому что мои руки могут создать картину именно такой.
- Я могу хорошо распоряжаться финансами, так как дружу с математикой.
- ◆ Я могу заниматься спортом, потому что у меня хорошо получается контролировать свое тело.

Часто ваши особые способности раскрываются, когда вы получаете обширные знания в какой-то области. Если вам, например, нравится консультировать других на предмет того, как сделать аквариум, как поддерживать его функции так, чтобы рыбкам там жилось хорошо, а растения разрастались, значит, больше всего вам нравится одно: ваши знания об аквариумах, рыбках, водорослях.

Сокровища, которые вы ищете, – это ваши способности в совокупности со знаниями, накопленными в жизни.

Сокровища – это что-то, что дается вам легко, настолько легко, что вы больше не придаете особого значения таким способностям и знаниям

Леннард не мог найти свои сокровища, как ни старался. Мы перепробовали все ключи, которые я нашел к тому времени, но он не

смог обнаружить ничего, что бы ему нравилось, ничего, что приносило бы ему радость и заставляло забыть о времени.

Однако ему всегда легко давалось общение с противоположным полом. Когда я посоветовал ему проводить семинары «Как флиртовать с женщинами», он уставился на меня непонимающим взглядом.

Ему самому никогда бы не пришла в голову такая идея. Он был сердцеедом от природы, и для него это было так естественно, что он думал, будто все остальные мужчины ведут себя так же.

Конечно же, Леннард получал много удовольствия от флирта! Но он и представить себе не мог, что может делать «что-то особенное» и что люди будут платить ему за его знания, опыт и способности. В его глазах эти умения не имели большой ценности, для него это было чем-то совершенно естественным.

История Леннарда – лишь один пример того, как часто мы упускаем из виду наши сокровища, которые находятся у нас под носом, потому что ищем «что-то особенное». Однако то, что другие считают незаурядным, вам может показаться чем-то простым, естественным и обычным.

Кроме того, многие из нас убеждены, что за «что-то особенное» всегда приходится бороться. Поэтому мы начинаем ценить то, над чем приходится попотеть, и недооцениваем или вообще игнорируем то, что дается легко и без усилий. Чем проще у нас что-то получается, тем меньше значения мы этому придаем.

Подсказка

Из-за того, что какие-то вещи даются нам очень легко, мы просто не замечаем, что другие не могут делать это так же хорошо, как мы!

Вы понимаете, как это мешает распознать наши сокровища? Иногда мы видим их каждый день и не понимаем, что это и есть они! Мы размышляем следующим образом: «Это так просто для меня, это никак не может быть чем-то особенным. Для всех остальных это тоже должно быть просто. Значит, это не может быть чем-то необычным и для других. Иными словами, это бесполезно».

Мы твердим самим себе: «Если это дается мне без труда, значит это неважно».

И наоборот, приходим к выводу, что, чем больше усилий затрачено на что-то, тем более ценным и полезным оно становится.

И так как одно из наших главных желаний – зарабатывать много денег, мы нацеливаемся на трудные для нас виды деятельности. Мы забываем и игнорируем все, что дается нам легко и приносит удовольствие, потому что считаем это бесполезным. Другими словами, мы ставим знак равенства между ценностью и пользой и прилагаемыми усилиями.

Но не должны ли мы думать наоборот? Если вы ремонтируете мой дом, готовите для меня налоговую декларацию, консультируете или обучаете меня чему-то, не лучше ли, если это будет легко и приятно для вас? Неужели это не очевидно: чем больше удовольствия доставляет вам работа и чем легче она вам дается, тем лучше будет результат.

Вывод: ваши сокровища всегда будут для вас чем-то очень простым. Они никогда не будут выглядеть особенными в ваших глазах.

Чтобы найти их, ищите самые привычные вещи в своей жизни; вещи, которые естественным образом получаются у вас хорошо!

Наглядным примером может послужить история моего близкого друга Хенрика, который занимает должность менеджера проектов в одном агентстве. Как-то раз он сказал мне, что разработал для себя замечательную систему тайм-менеджмента. Самым необычным в ней было то, что он организовывал свое время с помощью диаграммы связей, которые обычно используются для других целей (например, для лучшей структуризации информации или для управления проектом), но не для контроля личного времени.

Когда я посоветовал ему зарабатывать на этой идее, он был искренне удивлен и спросил: «Как?»

И я ответил, что он мог бы обучать других людей работе с этой системой на курсах и семинарах. Или же издать буклет или электронную книгу об этом методе.

Как только вы найдете в себе способность, которая не представляет для вас ничего особенного, помните: вы, возможно, очень близки к цели поиска.

Подсказка

То, что вы любите, дается вам легко, вот почему вы можете не заметить это во время охоты за сокровищами.

Владея своим сокровищем, вы добровольно ставите перед собой новые задачи – и с удовольствием их решаете

Если в вашей жизни есть такая область, где вы ставите перед собой задачи и каждый раз ищете новые пути их решения, сокровище, скорее всего, где-то рядом. Просто подумайте об этом. Если вы, например, любите кулинарию, то всегда будете стремиться приготовить более изысканные, сложные и вкусные блюда. Если вы поете или играете, то всегда будете хотеть «звучать» лучше и лучше. Если вы танцуете, то будете одержимы желанием достичь гармонии движений.

Дело в том, что вы постоянно стремитесь делать новые шаги или испытывать и выражать что-то новое. В спорте это особенно заметно: вам хочется стать выносливее и добиться блестящих результатов. Если вы занимаетесь наукой, вас наверняка привлекает тайна, и чем сложнее ее разгадывать, тем лучше.

Ваши сокровища кроются там, где вы проявляете креативность, а где проявляется креативность, там вы найдете и свои сокровища

Когда я наблюдаю за тем, как люди занимаются любимым делом, решают проблемы и справляются со сложностями, я постоянно замечаю, что при этом они проявляют значительную долю креативности. Поэтому я могу сделать следующий вывод: если мы подходим к чему-то творчески, мы это любим.

Давайте для примера рассмотрим моего финансового консультанта. Он очень креативен (хотя словосочетание «финансовый консультант» у вас, возможно, не ассоциируется с таким понятием). Его работа – безопасно и прибыльно вкладывать деньги своих клиентов. И вот проблема: чем выгоднее вложение, тем оно опасней и тем больше риск; чем оно надежнее, тем меньше прибыль.

Креативность моего финансового консультанта заключается в умении разделять капитал и сочетать инвестиции в оптимальном соотношении, таким образом минимизируя риски и открывая возможности для получения существенной прибыли от ненадежных вложений. Он инвестирует какую-то часть средств в безопасное

имущество, а другую – в спекулятивные акции и так далее. Короче говоря, он находит новые пути к достижению цели, заключающейся в создании выгодных вкладов. И, невзирая на то, сколько способов мой консультант уже нашел, он постоянно ищет неизведанные и более продуктивные варианты, творчески обслуживая своих клиентов.

Или же возьмем моего консультанта по налогам, который обожает свою работу (в этом случае вы тоже вряд ли подумаете о креативности). Каждый клиент ставит перед ним новую задачу, а его креативность заключается в поиске наиболее удачных способов сэкономить на налогах.

Так что позвольте мне еще раз призвать вас к поиску креативности в вашей жизни. И когда вы найдете ее, то найдете и свои сокровища.

Конечно, не всегда так просто отыскать креативность, так как многие люди просто не знают, что она собой представляет. Как же мы можем распознать ее?

Под креативностью каждый понимает что-то свое, поэтому позвольте дать вам несколько конкретных подсказок, которые помогут ее обнаружить.

Подсказка

Вы можете распознать свое сокровище по тому что вы постоянно ставите перед собой новые задачи. Что для других становится проблемой, для вас – чистое удовольствие.

Вот мои исследования относительно креативности:

Креативность

1. Креативность создает что-то новое.
2. Креативность добровольно ищет сложные задачи.
3. Креативность следует за идеей.
4. Креативность устанавливает высокие стандарты.
5. Креативность заставляет вас пробовать снова и снова.
6. Креативность сама себя исправляет.
7. Креативность заставляет вас влюбиться (в СВОЙ результат!).

Я изучил характеристики креативности и выяснил, что эти семь черт, как семь друзей, всегда появляются вместе. Это означает, что если

вы столкнетесь с одним из них, другие окажутся где-то неподалеку. Распознайте одну примету, и вы найдете свои сокровища.

Давайте рассмотрим эти характеристики более внимательно.

1. Креативность создает что-то новое

Это может быть неизвестный ранее рецепт яблочного пирога, новые приемы массажа или необычный сценарий компьютерной игры. Инновации, которые вы вносите, всегда основываются на вашем личном подходе к делу. Вы привносите нечто новое во все, что делаете с любовью. Кроме того, каждый раз, когда оно появляется благодаря вам, будьте бдительны: ваше сокровище может оказаться где-то рядом.

Кстати, даже если ваше творческое начало не задействовалось какое-то время, не отчаивайтесь: креативность внутри вас никогда не иссякнет! Возможно, в повседневной жизни она отошла на задний план, но, как только вы почувствуете в ней необходимость, она незамедлительно проявится!

2. Креативность добровольно ищет сложные задачи

Примеры:

Если вы фокусник, то всегда будете искать и отрабатывать новые и новые фокусы, чтобы еще сильнее удивлять своих зрителей.

◆ Если вы бармен, то захотите научиться смешивать больше коктейлей за более короткое время, чтобы изумить посетителей ловкостью своих рук. Кроме того, вы будете постоянно искать неожиданные и интересные сочетания напитков.

◆ Если вы тренер по йоге, то будете всегда ставить перед собой задачу по усовершенствованию своих навыков и выполнению новых, более сложных упражнений.

◆ Если вы плотник, то будете оттачивать свое мастерство на каждом предмете мебели, и, несмотря на то, насколько хорошо это удается, вы всегда будете работать над новыми произведениями и стремиться делать их еще лучше.

◆ Если вы занимаетесь организацией документов в картотеке с любовью, то всегда будете искать все более удобную систему классификации.

◆ Если вы коллекционируете что-то, то всегда будете хотеть добавлять новые и новые предметы в свою коллекцию. Вы поставите

перед собой задачу создать наиболее полное собрание или добавить в него особенно редкие экземпляры.

◆ Если вы интересуетесь какой-то областью знаний, то всегда будете желать постичь ее как можно глубже.

Все это цели, которые мы сами ставим перед собой! Если вы ставите перед собой задачу по собственному желанию, она никогда не окажется для вас проблемной.

Пример: вы любите готовить и решили освоить более сложное блюдо. Люди, которые не любят кулинарию, никогда бы не поставили такой задачи перед собой по собственному желанию, а, скорее, избегали бы ее.

Если вы любите участвовать в марафонах, то с удовольствием будете ставить новые рекорды. Для многих это стало бы просто пыткой.

3. Креативность следует за идеей

Если вы добровольно ставите перед собой задачу, то заметите, что она рождается из идеи, которую вы вынашиваете и которая мотивирует вас. Вы хотите достичь чего-то особенного и интуитивно чувствуете, какого результата добьетесь в итоге. И вы делаете все возможное, чтобы воплотить свою задумку. Эта идея является проектом, созданным вашим сознанием и отражающим конечный результат.

Вот несколько примеров:

◆ Когда вы готовите, вам хочется, чтобы вкус блюда был таким, как вы его себе представляете. Вы чувствуете этот вкус еще до того, как приготовите блюдо.

◆ Когда вы взбираетесь на гору, то уже видите себя на вершине и чувствуете гордость от своего достижения еще до того, как окажетесь там.

◆ Когда вы поете, то хотите, чтобы песня звучала именно так, как она звучит в вашей голове.

◆ Когда вы танцуете, то хотите, чтобы этот танец полностью воплотил ваши ощущения и показался оригинальным другим людям.

Когда вы редактируете цифровую фотографию, вы уже знаете, как она должна выглядеть, когда работа будет закончена.

Вот где вы найдете свое сокровище. Еще до того, как задача будет выполнена, вы знаете, как будете себя ощущать, когда добьетесь успеха.

Упражнение

Еще до того, как я начинаю заниматься следующими видами деятельности, я уже вижу конечный результат:

—

—

—

—

—

—

—

—

—

4. Креативность устанавливает высокие стандарты

Клаудия рисует картины. Она чувствует удовлетворенность лишь тогда, когда результат соответствует ее самым смелым ожиданиям. Мой знакомый, Франк, играет на гитаре и пишет песни, и он репетирует до тех пор, пока мелодия не начинает звучать идеально. Только тогда он понимает, что все получилось. Когда Франк выполняет поставленную перед собой задачу, на его лице отражается огромная любовь к игре на гитаре и к музыке в целом.

Вам приходилось замечать в своей жизни вещи, при выполнении которых вы требуете от себя многого? Что-то, чем вы довольны только тогда, когда результат полностью соответствует вашим ожиданиям и когда идея, рожденная в вашем сознании, превращается в реальность? Высокие требования, которые вдохновляют нас нацеливаться на

лучшие результаты, являются отличительной характеристикой креативности.

Еще пара слов о высоких стандартах. В области, где вы проявляете свою креативность, вы всегда будете требовать от себя достижения блестящих результатов: именно вы сами, а не ваш шеф, родители или кто-то другой...

В области, в которой вы проявляете креативность, только ВЫ знаете, каким на вкус должен быть яблочный пирог, как должна звучать песня или как должна работать компьютерная программа.

Упражнение

Я всегда стремлюсь к исключительно высоким результатам в данных областях/вопросах:

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

Упражнение

В этих областях я знаю, как должен выглядеть конечный результат и когда я останусь довольным собой:

—

—

5. Креативность заставляет вас пробовать свои силы снова и снова
Если вы работаете в сфере, которая заставляет вас проявлять креативность, то увидите, что вы очень стараетесь, много раз начинаете все сначала, совершаете ошибки и делаете тысячу попыток, пробуя все новые и новые способы достижения успеха.

Это может проявиться так.

◆ Вы покупаете новое оборудование для достижения лучших результатов.

◆ Если получившийся яблочный пирог оказывается суховатым, вы меняете рецепт.

Вы перефразируете текст снова и снова, переставляете слова и целые предложения.

◆ Вы меняете подход к делу и ищете новые способы достижения своей цели.

Когда вы чувствуете необходимость совершать очередные попытки до тех пор, пока не достигните совершенства, тем самым вы бросаете вызов своей креативности.

Упражнение

Занимаясь следующими видами деятельности, я люблю экспериментировать и искать новые способы усовершенствования результатов:

7. Креативность заставляет вас влюбиться (в СВОЙ результат!)
Я сделал это! Вы смотрите на результаты своих усилий и даже, возможно, прослезились немножко. Вы влюблены в свой результат.
Ваш внутренний голос говорит:

- ♥«Вот какой вкус должен быть у этого супа!»♥
- ♥«Вот как должна звучать эта песня!»♥
- ♥ «Вот именно та пивная бутылка с Ямайки, которой еще нет в моей коллекции!»♥
- ♥«Вот как должна выглядеть моя комната!»♥
- ♥«Вот как должна работать моя программа!»♥

Если вы смотрите на достигнутый результат и влюблены в него, остановитесь на секунду: скорее всего, вы привнесли нечто новое в этот мир!

Вы только что нашли то, к чему стремились. Потому что только тогда, когда мы используем эти сокровища, мы влюбляемся в достигнутый результат. Поздравляю!

Ключи к сокровищам

Ключи – самое ценное, что я могу предложить вам в этой книге. Ключи – это отрывки предложений, точнее, их начальные фразы, которые вы должны закончить.

Так как сокровища спрятаны в вашем подсознании, вам понадобятся отмычки, чтобы открыть его. Они будут похожи на воспоминания и не покажутся вам незнакомыми и чужими. Не нужно ожидать, что эти чувства будут подобны фейерверку, хотя вы обязательно почувствуете радость.

Каждое из этих предложений приведет вас прямо к сокровищам, помогая внезапно о них вспомнить. Или же они дадут вам подсказку, которая поможет понять, что эти сокровища существуют, и определить, как они выглядят.

Совет

Попросите друга или просто знакомого (который вас не очень хорошо знает, но имеет с вами общие интересы) помочь

вам. Он будет вслух читать предложения/ключи и записывать все ваши ответы. А вы тем временем расслабитесь за чашкой чая и погрузитесь в свои мысли и ощущения.

Какой ключ подходит?

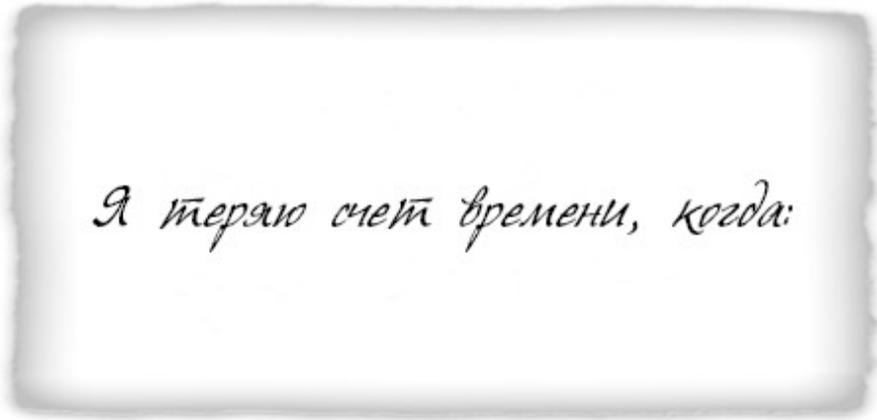
Найдите подходящий для себя ключ, записав все, что приходит вам в голову относительно следующих предложений. Если возникнут затруднения, прочтите примеры и посмотрите, вдохновят ли они вас. Если ничего не приходит в голову, перейдите к следующему ключу.

Не торопитесь!

*Я бы хотел заниматься
ЭТИМ весь день напролет:*

Например:

- общаться с клиентами,
- создавать свои модели одежды,
- принимать решения,
- планировать события.



Например:

- выступаю на сцене,
- читаю,
- занимаюсь спортом,
- рисую,
- готовлю.

*Я бы хотел использовать
свои следующие способности
каждый день:*

Например:

- рисуешь,
- играешь на гитаре,
- танцуешь,
- работаешь в саду,
- поешь,
- готовишь еду.

*После того, как я позанимаюсь
следующими делами, у меня
появляется больше энергии,
чем было до этого:*

петь.

*Я делал бы это даже
бесплатно:*

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

Например:

- оказывал консультации,
- танцевал,
- коллекционировал бабочек,
- делал массаж.

*Я бы и сам заплатил, чтобы
иметь возможность заниматься
этим каждый день:*

Например:

и снимать фильмы,

принимать участие в полицейских операциях,

писать отчеты,

произносить речи,

создавать модели одежды.

*Никто никогда не заплатит
мне за то, что я:*

Например:

- играю в компьютерные игры,
- рассказываю анекдоты,
- задаю вопросы,
- езжу на одноколесном велосипеде,
- наблюдаю в телескоп звездное небо.

*Эти занятия приносят мне
радость и удовольствие:*

—

—

—

—

—

—

—

—

—

Например:

и плавание,

флирт,

выпечка,

музыка,

компьютерный дизайн.

*Эти занятия приносят мне
чувство удовлетворенности:*

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

Например:

- сочинение стихов,
- преподавание,
- исследования,
- бег на длинные дистанции.

*Другие иногда завидуют моим
способностям и качествам:*

—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—

Например:

- полностью контролировать свое тело,
- красноречию,
- тонкому слуху,
- наблюдательности,
- эстетическому вкусу.

*Я с удовольствием помогаю
людям в:*

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

Например:

- написании писем,
- украшении квартиры,
- выборе одежды,
- принятии решений.

*Я мог бы делать это
даже во сне:*

Например:

- задавать подходящие вопросы,
- писать пресс-релизы,
- цитировать законы о налогообложении,
- говорить на пяти языках.

*Для меня нет ничего проще,
чем:*

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

Например:

- изучать языки,
- анализировать рынок ценных бумаг,
- рассудить спорящих,
- играть различные роли.

*Я бы хотел совершенствовать
свои навыки:*

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

Например:

- игры на гитаре,
- жонглирования,
- расчета инвестиций в недвижимость,
- интерпретации гороскопа.

*Мои глаза горят,
когда я говорю о:*

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

Например:

- обработке металла,
- эксклюзивной моде,
- дорогих запчастях для мотоциклов,
- французском кино.

*Я бы скучал по этим
обязанностям или заданиям,
если бы мне пришлось бросить
свою работу:*

Например:

- подсчеты,
- убеждение людей в чем-либо,
- объяснение сложных вопросов на простом языке,
- составление исковых заявлений.

Что вы обнаружили?

Вы выполнили упражнения и закончили предложения. Возможно, теперь вы вспомнили о вещах, которыми уже давно не занимались, а давние мечты и желания всплыли на поверхность.

Теперь соберите сокровища, которые вы нашли. Выберите те из них, которые кажутся вам наиболее ценными и с помощью которых вы могли бы раскрыть свои способности. Было ли в этих упражнениях что-то, что особенно тронуло вас? Что-то, что заставило ваше сердце биться быстрее хотя бы на секунду? Запишите три вещи, мысль о которых вызвала наибольший отклик в вашем сознании. Подумайте, что вам больше всего нравится в этих занятиях, и о том, какие способности связаны с ними.

—

—

—

Действительно ли это настоящее сокровище?

Сейчас вы уже нашли несколько вещей, которые могли бы быть вашими сокровищами. Возможно, вы не уверены в этом. Я это прекрасно понимаю. Вот как можно определить, имеет ли ваша находка ценность.

Возьмите одно из обнаруженных при помощи ключа сокровищ (например, «спорт приносит мне радость», или «я с удовольствием готовлю»). Теперь посмотрите, подойдут ли остальные ключи: подставляйте сокровище, которое хотите проверить, в правую колонку следующей таблицы, чтобы закончить предложения.

Подсказка

Если большинство ключей подходит, сокровище настоящее!

Тест на проверку подлинности найденных сокровищ

Если вы проверяете сокровище «я с удовольствием занимаюсь спортом», ваша таблица будет выглядеть следующим образом (в правую колонку необходимо поставить ваше сокровище, чтобы завершить предложение слева):

Ключ	Сокровище
Другие люди завидуют моему:	опыту в спорте, моей гибкости и хорошей физической форме
Я бы сам платил, чтобы ежедневно заниматься:	спортом
Мои глаза загораются, когда я говорю о:	спорте
Я всегда стремлюсь к лучшим результатам в:	спорте
Мне кажется, что никто никогда не заплатит мне за:	то, что я занимаюсь спортом
Я чувствую удовлетворенность, когда я:	занимаюсь спортом
Я всегда ставлю перед собой новые задачи в:	спорте

Теперь ваша очередь:

Ключ	Сокровище
Я бы чувствовал себя на седьмом небе, если бы мог заниматься только этим на работе:	
Я теряю счет времени, когда я:	
Я бы предпочел использовать следующие способности и решать следующие задачи каждый день:	
Люди обычно хорошо отзываются о том, как я:	
Другие говорят: «Так приятно наблюдать за тобой, когда ты...»	
У меня появляется больше энергии после того, как я позанимаюсь:	
Я всегда ставлю перед собой новые задачи в:	
Этим я люблю заниматься с самого детства:	
Я хочу заниматься следующим делом:	

Я бы делал это, даже если бы мне за это не платили:	
Я бы и сам заплатил, чтобы иметь возможность заниматься этим ежедневно:	
Никто никогда бы мне не заплатил за:	
Это приносит мне радость и удовольствие:	
Это дарит мне чувство удовлетворенности:	
Другие люди часто завидуют моим способностям к:	
Проблемы, которые даются мне легко или которые я люблю решать, всегда связаны с:	
Мне нравится помогать людям в...	
И я также могу это делать, потому что я...	
Другие часто мне завидуют моему опыту и знаниям в:	
Я бы мог делать это даже во сне:	
Мне это дается очень легко:	
Мои глаза загораются, когда я говорю о:	
Я бы скучал по этим обязанностям, если бы мне пришлось расстаться со своей работой:	

Глава II

Скажите вслух: «Я могу это делать!»

Вы в любом случае правы: если думаете, что можете что-то делать, и если думаете, что не можете.

Генри Форд



Первый шаг к счастливой профессиональной жизни – понять, что вам нравится делать. Если вы дошли до этой главы, значит, нашли хотя бы одно из своих сокровищ. С этого начинается новый этап.

На протяжении последующих недель и месяцев вы увидите, как то, что вы любите, может войти к вам в жизнь, не только принося с собой больше удовольствия, но и повышая ваши шансы на успех. Что может быть более естественным, чем хотеть заниматься любимым делом весь день и каждый день? Кто бы мог подумать, что это еще и путь к успеху?

Но как же зарабатывать деньги на найденных сокровищах? Во-первых, нужно рассказать людям о своих находках и показать их всему миру.

Если вы не уверены в своих способностях, проверьте их! Предложите нескольким людям свои услуги безвозмездно.

Однако если вы попадаете в число тех, кто уже достаточно уверен в себе, то можете сразу перейти к следующей главе. Там вы найдете несколько отличных советов о том, как превратить любимое занятие в прибыльное дело.

Но если вы пока сомневаетесь, то приступайте к чтению этой главы. Очень скоро вы сможете без колебаний сказать: «У меня это отлично получается, и я могу быть полезным для окружающих».

Почему так важно произнести это вслух? Потому что в этом есть определенное волшебство.

Попробуйте прямо сейчас. Скажите вслух: «Я могу очень хорошо объяснить теорию вероятности!» Или подойдите к кому-нибудь и что-нибудь соврите, начиная со слов: «Я могу...»

Вы сразу же заметите, как что-то внутри вас напрягается. Однако если вы скажете, что можете сделать то, что вы и на самом деле можете, к вам сразу придут уверенность, сила и смелость.

Очень просто тихо пробурчать себе под нос: «Ну, я бы смог этим заниматься...»

Но совсем другое, когда говоришь это кому-то вслух. Мы будем работать до тех пор, пока вы не сможете встать и громко и уверенно произнести: «Да, я могу это делать!»

Громкое и уверенное заявление – очень важный и необходимый шаг к успеху.

Например, однажды я попросил таксиста, который любил фотографировать, но никогда не показывал свои снимки другим, сказать мне вслух: «Я делаю отличные фотографии. Да, я могу это делать!»

Для него это было невероятно сложно. Произнеся эти слова, он осознал, что не верит в них.

Я думаю, вы понимаете: пока вы не уверены, что у вас есть способность к чему-либо, сделать следующий шаг будет очень сложно. Вы, скорее всего, не посмеете подойти к кому-то и предложить свои замечательные услуги.

Что стоит у вас на пути

Во-первых, очень важно понять, что мешает вам рассказать миру о своих выдающихся качествах. Почему вы не показываете другим свои таланты и то, как они могли бы помочь другим людям?

Что мешает вам раздать листовки, в которых будут разрекламированы ваши услуги, или разместить объявление в Интернете? Почему вы не попытаетесь устроиться на работу, которая идеально вам подойдет, так как для нее необходимы именно те способности, которыми вы обладаете? Что мешает вам организовать курсы, посвященные тому, что у вас так хорошо получается?

Почему вы не чувствуете себя защищенным

Когда-то мне тоже пришлось отвечать на этот вопрос. Я чувствовал себя таким уязвимым с моими недавно обнаруженными способностями. Такое чувство появляется каждый раз, когда я хочу предложить что-то, что могу делать очень хорошо.

Но теперь я знаю, что могу использовать это чувство как подсказку и сделать вывод: если я не смею рассказать всем о своих выдающихся качествах, это, скорее всего, и есть мои лучшие способности, которые я больше всего люблю в себе. Я чувствую себя таким уязвимым на этом этапе из-за того, что отношусь к ним со всей душой.

Никому из нас бы не понравилось, если бы другие начали критиковать и ставить под сомнение то, что мы любим. Вот почему вы можете почувствовать себя незащищенным на этом этапе. Это вполне нормально. Именно поэтому я сильно нервничал, когда подавал свое первое заявление на должность дизайнера концептуальных презентаций.

Вопрос в следующем: действительно ли я достаточно хорош в этом деле?

В моем случае чувство незащищенности проявлялось в мысли о том, что я «недостаточно хорош» в своем деле. Эта мысль была основана на убеждении, что доказательством моей пригодности может стать только положительный ответ работодателя. Больше всего я боялся отказа.

Неуверенность в своих силах – первая большая преграда на пути к успеху. Если вы не преодолеете ее, вы непустите новые возможности в свою жизнь и никогда не узнаете, примут ли другие ваше предложение, понравится ли оно им и заплатят ли вам за это.

Не позволяйте сомнениям остановить вас. Чрезвычайно важно обрести стопроцентную уверенность в том, что вы можете быть полезными людям. Только после того как вы укрепитесь в этой мысли, можно будет перейти к следующему шагу.

Развитие в себе такой уверенности – абсолютно необходимый шаг. Я бы не назвал так эту главу без причины! Техника «Скажи вслух» сработала для меня, работает и для вас.

Пример: во время семинара я обедал с программистом. Я только что придумал название для своей книги, и мы увлеклись оживленной беседой об этом.

Вскоре он с энтузиазмом начал рассказывать о своих небольших дополнительных программах. Они помогали его клиентам сделать работу с компьютером проще. Он занимался этим лишь время от времени и не брал за это денег.

Я сразу же заметил в нем неуверенность. Он считал, что его предложение не стоило больших денег. Но когда я спросил его, есть ли у него особенные способности, он кивнул и был тронут. Я попросил его осознать свои выдающиеся качества и произнести вслух: «Да, я могу это делать!»

Он огляделся вокруг. Настала многозначительная пауза. Я понял, что в этот момент он спросил себя: «Я действительно могу это делать?»

Затем он повторил предложение уверенным голосом: «Да, я могу это делать!»

Его глаза заблестели, на лице появилась счастливая улыбка. Это было похоже на волшебство: он обрел уверенность в себе.

Подсказка

Пока вы сомневаетесь в своих способностях, вы не можете их применять. А пока вы не применяете свои способности, вы не можете зарабатывать на них.

Если вы говорите о своих особенных навыках и ваши глаза начинают блестеть, это означает не только то, что вы любите в себе эти способности, но и то, что вы достаточно хороши в этой области.

В процессе обретения уверенности важно на секунду остановиться перед тем, как произнести что-то вслух. Очень полезно сделать паузу и заглянуть внутрь себя. Является ли утверждение «Я могу это делать!» справедливым для меня? Те, кто может ответить утвердительно на этот вопрос, почувствуют удивительную уверенность. Это говорит о том, что вы обладали своими способностями на протяжении долгого времени и можете полностью доверять им. Это придает смелости!

Как только преграда преодолена, вы будете способны произнести вслух: «Да, я могу это делать!»

Когда вы скажете это с полной уверенностью, вы начнете двигаться вперед, и никто не сможет вас остановить. Точно так же, как это произошло с тем программистом. С того момента прозрения он начал легко говорить своим клиентам: «Я могу написать для вас небольшую программу, которая сделает вашу работу более эффективной и поможет решать разные проблемы».

В противном же случае, после произнесения слов «Да, я могу это делать», интуиция подскажет вам: «Нет, это не так».

Подсказка

Вернитесь к первой главе и взгляните на те способности, которые вы в себе обнаружили. Среди них, особенно среди тех, что приносят вам наибольшую радость, обязательно окажутся умения, которые могут оказаться полезными другим.

Помните: вам есть что предложить!

Если ощущение того, что вы недостаточно хороши в своем любимом деле, мешает вам изменить жизнь к лучшему, подумайте, кому могут пригодиться ваши таланты. Всегда есть люди, желающие иметь именно те способности, которыми вы обладаете. И это логично, потому что всегда есть кто-то, кто не любит заниматься тем, что так нравится делать вам.

Если вы, например, любите писать, поищите тех, кто не умеет или не любит этого делать, но кому есть, что рассказать другим. Вы можете многое ему предложить.

Накапливайте положительный опыт

Первое время вы, скорее всего, будете вести себя довольно нерешительно. Это естественно. Поначалу и я был не совсем уверен, что могу зарабатывать, занимаясь своим любимым делом.

На том этапе мне помогло вот что: я просто притворился, что я лучший в своем деле. Например, когда я учился в университете, один из преподавателей спросил, кто из студентов может создать веб-страницу для одного его знакомого. Я вызвался и получил это задание, несмотря на то, что раньше никогда не делал ничего подобного.

В другой раз, уже после университета, мой друг подошел и попросил меня придумать дизайн рекламной брошюры. Этого я тоже никогда прежде не делал. Однако мне понравилось учиться этому, и я даже заработал пару долларов.

Так я и заметил в себе способности, которые полезны другим. Этот опыт оказался очень важным для меня. С его помощью я нашел в себе смелость постепенно двигаться дальше.

Держаться за свои сомнения просто неразумно. Я знаю одного опытного фотографа, который обожает фотографировать, у него это очень хорошо получается. Он нигде не работает и уже потерял надежду найти достойную работу, потому что считает себя слишком старым.

Когда я показал ему, как можно зарабатывать на фотографиях в Интернете (нужно просто загружать свои снимки в базы), он подумал, что недостаточно хорош для этого. Я убедил его, что, если он разместит всего пару-тройку своих работ и продаст хотя бы одну из них несколько раз, он сразу же почувствует себя счастливым и осознает: «Мои фотографии приносят мне деньги. Как я могу зарабатывать на них еще больше? Что нужно сделать, чтобы это произошло?»

«Сомнения – дешевый, но эффективный яд».

Подсказка

Вы всегда будете делать то, что любите, лучше, чем те, кто не любит этого делать.

Волшебный доллар

Возможно, в детстве вы читали истории о Дональде и Скрудже МакДаке. У Скруджа кучи денег, но он все еще хранит свое сокровище – первые заработанные им десять долларов. Это волшебная монета. И поэтому злая колдунья хочет украсть ее.

То же самое и с вашим сокровищем. Поняв, чем вам нравится заниматься, вы перешагнете через магический порог, когда заработаете на этом свой первый доллар. Потому что в тот момент вы осознаете: «Это возможно! Я действительно могу зарабатывать на этом!» И этот положительный опыт заложит фундамент, на котором вы сможете начать строить свой успех.

Начало есть половина всего.

Аристотель

Вот что очевидно: если вам нравится делать что-то, вы можете делать это очень хорошо. Если вы еще не совсем верите в это утверждение, тогда как следует постарайтесь и поверьте в то, что все получится.

Кстати, не существует объективных критериев определения того, можете ли вы делать что-то хорошо. Кто определяет, насколько вы хороши? Кто это определял до сих пор? Правда в том, что только вы говорили себе об этом.

В действительности кто-нибудь когда-то упоминал нечто подобное: «Твои фото не так уж интересны! Ты плохо делаешь массаж! Твои картины выглядят отвратительно! Твоя еда невкусная! Ты играешь на гитаре так, что режет слух!»

Мой опыт показывает, что только мы сами воображаем свои недостатки. Я не верю, что вы бы сделали то, что любите, хуже, чем человек, у которого нет в этом опыта и таланта.

Принципиально важно осознавать, что вы можете заниматься чем-то, только когда сами верите, что способны это делать, а не когда другие убеждают вас в этом. Если кто-то считает, что хорошо поет, он со временем встретит человека, которому понравится его пение.

Вот еще один пример: я наткнулся на сайт, который был очень плохо сделан, но разработчику сайта заплатили за это много денег.

Как получилось, что человек, который делает свою работу не очень хорошо, все равно получает заказы и достойную плату? Ответ очень прост: он предпринял правильные шаги. Этот человек просто любил создавать веб-страницы. У него это не очень хорошо получалось, но он считал, что может заниматься этим. Поэтому он рассказывает всем, насколько преуспел в этой области, и получает заказы. Немного людей останется полностью довольными результатами его трудов. И все же он сможет неплохо зарабатывать на том, что приносит ему радость и чувство удовлетворения.

Найдите коллегу

Разговор с таким человеком может оказаться очень полезным в вашем путешествии. И я называю его «коллегой» неспроста. Он – ваш коллега, так как занимается делом, о котором вы мечтаете. Рассматривая такого человека как коллегу, вы становитесь чуточку ближе и к самому делу.

Разыщите кого-нибудь, кто зарабатывает тем же, чем хотите заниматься вы. Если вы, например, мечтаете зарабатывать на фотографии, поищите преуспевающего фотографа. Поговорите с ним. Спросите, как он добился успеха. Это придаст вам смелости. С одной стороны, его страсть к своей профессии перейдет и к вам. С другой стороны, возможность зарабатывать деньги на любимом деле покажется вам еще реалистичнее.

А теперь вкратце. Если вы не уверены в своих способностях:

- ◆ мысленно соберите весь свой положительный опыт;
- ◆ попытайтесь заработать хотя бы один доллар с помощью своих сокровищ (если вы еще не зарабатываете на них);
- ◆ уясните: в своем деле вы лучше, чем кто-то, кто не имеет в нем никакого опыта или даже не любит этим заниматься;
- ◆ определите для себя, как вы и ваша работа можете оказаться полезным другим людям;
- ◆ получите положительные отзывы у своих друзей и знакомых, или даже лучше: попросите высказаться посторонних людей, которые не так близки вам и сохраняют нейтралитет (соответственно, их мнение для вас более значимо);
- ◆ поговорите с людьми, которые уже превратили свои сокровища в заработок.

Если вы до сих пор чувствуете страх, я знаю проверенный способ, который, по мнению многих, творит чудеса. Тысячу раз произнесите вслух: «Я могу это делать!», пока не почувствуете, что это правда.

Следуйте советам, описанным в следующей главе, только если вы можете произнести эту фразу с полной уверенностью три раза подряд.

Упражнение

Если вы еще не превратили свои сокровища в прибыльное дело, попробуйте заработать на них хотя бы один доллар. Вас переполнят эмоции после того, как вы получите хоть немного денег с того, что всегда считали абсолютно бесполезным.

Так произошло с одним моим другом, который любил писать короткие рассказы. Однажды он набрался смелости, создал сборник своих рассказов и разместил его на сайте Amazon. Он рассказал мне, что был на седьмом небе от счастья, когда продал свою первую книгу, и первые заработанные на этом деньги принесли ему больше радости, чем что-либо другое.

Упражнение

Попробуйте предложить свои услуги или товары бесплатно и посмотрите, останутся ли клиенты довольны. Если вы проделаете это пару раз, то обретете больше уверенности в том, что можете делать что-то полезное и важное для других.

Глава III

Расскажите о себе и о том, что любите

«Жизнь слишком коротка чтобы прятаться».



Если вы добрались до этой главы, значит, уже знаете, что вам нравится делать, и знаете, что вы достаточно хороши, чтобы этим заниматься. Теперь время выйти вперед и продемонстрировать свои способности и таланты другим. В чем тут проблема? В том, что люди еще не знают, что могут обращаться к вам и получить действительно хорошие услуги.

Как зарабатывать на своих сокровищах?

Как сокровища превращаются в прибыльное дело? Если это спорт или кулинария, например, вы будете решать связанные с этим проблемы. Потому что у каждого человека есть потребности, которые он не в состоянии удовлетворить сам. Он ищет того, кто поможет ему в этом. У него есть вопросы, а вы всегда будете полезными ему, если сможете дать на них ответы.

Посмотрите вокруг. Какие проблемы ваши друзья и знакомые решают для других? Вспомните, как хорошо вы начинаете себя чувствовать, слушая любимую музыку. Что делает для вас исполнитель? Он помогает вам улучшить настроение и избавиться от негативных мыслей. Или же в своих песнях он выражает именно то, что вы чувствуете. В кафе официант приносит еду и напитки голодным посетителям. Продавец объясняет покупателям, как работают товары и в чем их преимущества. Это помогает клиентам решить, приобретать товар или нет. Можно найти еще миллионы таких примеров.

Чтобы люди увидели, как им могут помочь ваши способности, вам нужно преподнести им то, что вы любите делать. Сегодня мы называем это «маркетинг». Но я не хочу использовать это сложное слово. В конце концов, речь идет лишь о том, как вы рассказываете окружающим, что можете предложить им свои услуги.

Мои сокровища	Кто может заинтересоваться моими сокровищами?	Как я могу зарабатывать на своих сокровищах
Я люблю танцевать	<ul style="list-style-type: none"> ■ Люди, которые не умеют, но хотят научиться танцевать ■ Люди, которым нравится смотреть, как другие танцуют 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Открыть танцевальные курсы ■ Предлагать индивидуальные уроки танцев ■ Учить детей танцевать ■ Выступать самому (музыкальные клипы, опера, театр, фильмы, собственные мероприятия) ■ Проводить сеансы танцевальной терапии (например, BioDanza, «5 ритмов»*)
Мне нравится выращивать орхидеи	<ul style="list-style-type: none"> ■ Люди, которые ищут именно такие сорта цветов 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Написать специализированную книгу ■ Работать в специализированном журнале (писать статьи об этих цветах) ■ Открыть специализированный магазин или интернет-магазин орхидей ■ Стать оптовым поставщиком для флористов/отелей/учреждений/ресторанов ■ Давать консультации по выращиванию орхидей ■ Участвовать в специализированных исследованиях (например, работать в институте) ■ Консультировать флористов (предлагать свои экспертные знания) ■ Создать горячую линию, посвященную выращиванию орхидей
Мне нравится править тексты	<ul style="list-style-type: none"> ■ Люди и организации, которые хотят опубликовывать свои тексты 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Править тексты для издателей ■ Править статьи для журналов ■ Править рекламные и маркетинговые материалы для рекламных агентств, ■ Работать штатным или внештатным корректором ■ Работать в зарубежных компаниях, которым нужны знания носителя языка
Я люблю слушать других	<ul style="list-style-type: none"> ■ Люди, которым нужно принять решение ■ Люди, которым необходимо что-то прояснить ■ Одинокие люди ■ Люди, которым нужна помощь в самовыражении 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Работать в службе телефона доверия ■ Основать институт поддержки ■ Стать консультантом или советником для людей, у которых есть обычные или специфические проблемы ■ Создать свою собственную горячую линию поддержки для людей с различными проблемами
Я люблю изобретать	<ul style="list-style-type: none"> ■ Все люди, которые хотят иметь более комфортабельную, быструю, простую и эффективную жизнь 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Проводить творческие семинары ■ Помогать компаниям развивать инновации / совершенствовать их продукцию ■ Изобрести что-либо и предлагать это компаниям, продавать это напрямую покупателям или через посредников
Мне нравится смешить людей	<ul style="list-style-type: none"> ■ Все люди, которые любят посмеяться и хотят развлечений 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Создать свое шоу ■ Написать смешную книгу и издать ее ■ Записать шутки на CD (аудио) или DVD (видео) и продать его ■ Писать шутки/юмористические истории для радио или журналов
Запишите здесь свои сокровища	Запишите здесь, кому нужны ваши сокровища	Запишите, как вы можете зарабатывать на этом
	Подсказка: можно попросить друзей помочь...	Подсказка: можно попросить друзей помочь...

5 ритмов^[4]

«Заработать можно, только оказывая услуги».

Чтобы начать зарабатывать на своем любимом деле, необходимо выяснить, какие проблемы вы можете решать для других людей и компаний – и как. В таблице на с. 78 приведены несколько примеров, и, возможно, они вдохновят вас. Позже вы сможете заполнить ее своими сокровищами и подумать о том, кто в них нуждается и как заработать на этом деньги.

Упражнение: день любимого дела

Теперь у вас уже появились первые идеи, но как можно стать полезным людям и начать зарабатывать на своих способностях? Сделайте еще один шаг вперед – пригласите к себе несколько друзей, которым доверяете. Расскажите им о своем сокровище. Вместе подумайте о том, кто может заинтересоваться вашими способностями. В результате у вас появится целая куча мыслей. Тогда вы поймете: если вовлечь в свое дело больше людей, могут появиться необычные идеи применения ваших способностей, о которых вы бы не подумали сами. Но самое главное в этом шаге – возможность впервые рассказать другим о себе и своих выдающихся качествах.

Но как начать предлагать свои сокровища людям, которые нуждаются в них и готовы за них заплатить? На этом этапе важно ответить на два вопроса.

1. Как вы преподнесете свои способности, и что конкретно демонстрируете своим потенциальным клиентам?
2. Кому вы рассказываете о своих талантах?

Расскажите о себе – но что именно?

Когда я говорю, что нужно рассказать другим о том, что вы любите, я имею в виду, что нужно открыть им свое сердце. Для того чтобы проиллюстрировать свои слова, я расскажу вам историю Дженса, актера. На протяжении нескольких лет он успешно выступал в театре, потом выучился на актера кино и два года пытался попасть в киноиндустрию. Он рассылал сотни заявлений и прилагал к ним диски с записью отрывков из его представлений. Кроме того, у него был свой сайт.

У него также оказалось достаточно смелости, чтобы ходить на кастинги и демонстрировать там свое искусство.

Он даже осмелился просить 1000 долларов за один-единственный съемочный день. К сожалению, он не смог добиться желаемого успеха, несмотря на то, что всем сердцем любил играть и у него это хорошо получалось!

На первый взгляд, он предпринял все необходимые шаги к успеху:

- ◆ он знает, чем ему нравится заниматься – играть,
- ◆ он уверен в себе, так как знает, что у него это хорошо получается,
- ◆ он разослал много заявлений и создал действительно хороший сайт,
- ◆ он осмелился просить деньги за свою работу.

Когда Дженс услышал о том, что я пишу эту книгу, то предложил встретиться. Он хотел, чтобы я объяснил ему, почему у него ничего не получалось в финансовом плане, и надеялся, что я дам ему пару-тройку советов.

Я чувствовал некоторую неуверенность перед нашим первым занятием, так как тогда еще не знал, почему он не может добиться успеха.

Во время нашего разговора я понял, что Дженс убежден: кастинговые агентства судят об актерах в основном по их внешности и резюме. Он был абсолютно в этом уверен. Когда я просмотрел его заявления, то понял, что в них он не рассказывал о себе ничего личного. Дженс писал только о своем актерском опыте, о том, что хотел бы

работать в киноиндустрии, и всегда заканчивал так: «Я был бы рад пройти индивидуальное собеседование».

Эти слова не отражали того, что было у него на сердце. И я понял, в чем была его проблема: он не рассказывал о себе (шаг 3), а только притворялся, что это делает. Я признался ему: «Если бы я был режиссером или продюсером, меня бы больше интересовало, каковы твои требования к самому себе и к своей работе. Твое резюме не имело бы для меня большого значения».

Дженс ответил: «Это слишком лично. Я боюсь, что мне откажут, после того, как я расскажу о том, что люблю в своей работе. Я не хочу страдать, особенно из-за того, что так близко моему сердцу».

Я успокоил его: «Так бывает всегда, если рассказываешь о себе другим людям. На самом деле, в маркетинге должно быть что-то личное. Иначе ты всегда будешь удивляться, почему тебя никто не понимает и почему никто не видит, что в тебе особенного».

Я попросил его рассказать, как он делает свою работу, что для него важно, каковы его ожидания и что приносит ему больше всего радости и удовольствия. Какие качества отличали его от всех остальных? Когда я задал эти вопросы, многое всплыло на поверхность: «Мне нравится воплощать идею режиссера. Мне также нравится пробовать разные варианты игры снова и снова, чтобы создать идеальный образ».

Он рассказал, что в кино очень важно уметь абсолютно одинаково многократно повторять сцену, чтобы ее можно было записать с разных углов. Это было очень важным требованием к актерам кино. Он был уверен, что любит и умеет делать это очень хорошо.

«Вот это и должно быть в твоих заявлениях! Вот что действительно важно!» – воскликнул я.

Тогда-то Дженс и начал двигаться в верном направлении. Он рассказал, что может изобразить самые разные эмоции по команде и показать оттенки этих эмоций. Он хотел тронуть своего зрителя, заставить его плакать или смеяться. Самое важное заключается именно в этих строках – это то, о чем режиссер или продюсер хочет знать еще до того, как изучит резюме актера!

Что показывает нам пример Дженса? Нужно четко осознавать, что близко вашему сердцу. Вы можете узнать это, описав желаемый результат. Помните, о чем говорилось в первой главе: вы всегда знаете, каким должен быть достигнутый результат.

Еще пример: у меня есть друг – писатель. Он прекрасно владеет языком и всегда знает, как должно звучать предложение с точки зрения мелодичности и ритма. Он проверяет, чтобы слова не повторялись слишком часто, и может часами переписывать одну и ту же главу.

Упражнение

В результатах моей работы это особенно важно:

Вот как ответил мой друг-писатель: «Важен правильный тон, читатели должны чувствовать, что каждая фраза обращена к ним, чувствуется определенный ритм, слова выбраны точно, текст наводит на мысли и возбуждает эмоции, абзацы плавно перетекают один в другой, доводы аргументированы и логичны, так что в целом у читателя создается ощущение, что он смотрит фильм у себя в голове.

Упражнение

Что близко вашему сердцу?

Вот как ответил мой друг-писатель: «Создание положительных эмоций и мыслей у читателей, изложение идей, помощь людям в самовыражении, предотвращение непонимания».

Повторим еще раз: эти примеры должны помочь вам раскрыть свое сердце, так как окружающие смогут увидеть вас настоящими, только когда вы это сделаете. Я понимаю, что это требует смелости. Но только так вас смогут заметить, разглядеть и попросить о помощи.

Когда вы расскажете людям, чего ждете от своей работы и почему ее любите, они начнут доверять вам. Они также почувствуют вашу страсть к своему делу и признают ваш профессионализм. Это все, что

нужно, чтобы сделать следующий шаг – потребовать денег за свои услуги.

Ниже вы найдете очень удачные примеры заявлений о приеме на работу.

Отклик на вакансию регионального менеджера в Берлине, размещенную на сайте «Lindt» (компания-производитель шоколада)

Уважаемый г-н Клозе,

① Благодаря моей любви к делу, умению легко общаться с людьми и выявлять их потребности, я стал продавцом, влюбленным в свое дело.

② Я начал карьеру со стажировок, за которыми последовали насыщенные годы работы в торговле и гастрономии. Двухлетнее сотрудничество с «Moët Hennessy Germany» (производитель алкоголя) помогло мне усовершенствовать навыки, которые я в дальнейшем применил на должности специалиста по связям с общественностью в «CargoLifter AG» (предоставление услуг по логистике).

Мои сильные стороны – организованность и способность быстро реагировать на изменение ситуации. Мои приоритеты – креативность, приверженность делу и реализация задач компании. Благодаря обширному опыту распространения брендовых товаров и реализации идей компаний, я уверен, что отлично подойду на должность консультанта самого важного дистрибьютора «Lindt» (розничная торговля). Вместе мы обеспечим оптимальную презентацию товара и максимальную выгоду.

③ Я уверен, что мое призвание – работать в команде известной компании с международной репутацией. Я всегда уважал профессионализм вашей организации и с удовольствием устремился бы к новым высотам, работая с вами.

С нетерпением жду индивидуального собеседования.

С уважением из Берлина.

- 1 – То, что важно для меня, это мои ожидания.
- 2 – Как я делаю свою работу.
- 3 – Мне это нравится! Это моя задача.

Заявление на должность внештатного дизайнера концептуальных презентаций

① «Вы навсегда запомните хорошую презентацию и никогда не забудете плохую!» (Бернард Уэзерхилл, спикер нижней палаты парламента Великобритании, 1994 год)

② Уважаемый/ая г-н/г-жа,

За время своей работы я не раз видел непрофессиональные презентации. Зачастую они не отражают идей докладчика и не могут вместить необходимый материал в отведенное время, не говоря о том, что слушатели просто не в состоянии их понять! В лучшем случае, людям становится скучно, а в худшем – они начинают сожалеть о потерянном времени. Создание профессиональных презентаций – непростая задача!

Человек, который стремится понять, организовать и визуализировать мысли своего клиента в лучшем виде, должен обладать не только многолетним опытом в этом деле, но и талантом. Для достижения результатов, которые вдохновят и станут убедительными для вашей целевой аудитории, я бы предпринял следующие шаги в рамках каждого проекта.

③ ♦ В начале проекта я бы выявил главные мысли и цель презентации, задав правильные вопросы.

♦ Я бы изложил сложные проблемы простым языком, сохранив их значимость.

♦ Я бы точно определил сознательный и подсознательный эффект визуальных образов.

♦ Самое главное, я бы взглянул на презентацию глазами аудитории. Я бы подробно представил себе, как люди воспримут информацию и как они будут складывать отдельные ее части, формируя в своей голове полную картину.

Когда я был еще студентом (факультет информатики и массовых коммуникаций), то работал с такими компаниями, как «AT Kearney» (бизнес-услуги) и «Deutsche Telekom (телекоммуникации), разрабатывая для них концептуальные дизайны и проекты презентаций различных типов (линейных, интерактивных, презентаций для лекций, самопоясняющих и так далее). Моей дипломной работой стал CD-ROM, который я назвал «Успешная презентация». В последующие годы я работал в качестве дизайнера мультимедийных материалов и презентаций и консультанта. Мои способности и ожидания в отношении последовательности, анимации, диаграмм, графики, осмысленных названий слайдов и понятного, логически выстроенного текста постоянно росли.

В течение нескольких лет я с удовольствием, самоотдачей и успехом работаю фрилансером. Меня все чаще и чаще приглашают в проекты по оптимизации существующих презентаций и подготовки докладчиков.

- 1 – Идея, которую я отстаиваю.
- 2 – То, что я знаю.
- 3 – Как я работаю. Мои ожидания от своей работы. Это важно для меня.

Информативные
презентации

Графика
для вашего бизнеса

Дизайнерские
решения

1

«Разница между правильным и почти правильным словом такая же, как между молнией и мерцанием светлячка»

МАРК ТВЕН



2

Дорогой Сэр / Мадам
Я разрабатываю презентацию,
которая излагает информацию,
не нагружая лишними подробностями;
они убеждают, мотивируют
и вдохновляют аудиторию

Сэмюэль Кремер,
дизайнер концептуальных
презентаций



3

Моя формула:
эффективная структура
четко расставленные акценты
ценная информация
точный подбор слов и изображений
захватывающая презентация



PowerPoint
Каким вы его еще
никогда не видели

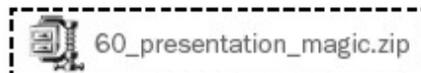


60 секунд
демо-видео

Мои контакты:

0163 / 173 72 75
Info@presentationimage.com

E-Mail вложение



- 1 – Идея, которую я отстаиваю.
- 2 – Доказательства моих достижений.
- 3 – То, что я делаю, и что важно для меня.

Расскажите о себе – но кому?

После того, как вы определились, к какому занятию лежит душа, и набрались храбрости поделиться этим с другими, возникает следующий вопрос: кому рассказать о себе? Мой опыт подсказывает: обычно в самом начале люди боятся предлагать свои услуги клиентам, на которых действительно хотели бы работать. На первых порах они хотят проверить свои возможности при минимальном риске. Самое главное здесь – понять, кто вы и что любите делать. Например, если вам нравится рукоделие, рисование по шелку или создание миниатюрных фигурок, есть много возможностей разрекламировать это занятие. Например, вы могли бы выставить свои работы на ярмарке или разослать их по организациям в качестве небольших подарков, приложив к ним записки. В идеале, хорошо бы разослать их так называемым «авторитетам» – например, учителям, которые раздали бы их своим ученикам, или ассоциациям, которые порекомендовали бы ваши услуги своим клиентам.

Конечно, можно и сразу обратиться к клиенту своей мечты. Неважно, фрилансер вы или хотели бы постоянно работать в этой компании. Именно так сделал Торстен. Он работал промоутером, предлагая людям образцы шоколада «Lindt» в магазине, и получал за это очень мало. Но он любил шоколад «Lindt» больше, чем что-либо другое. Поэтому Торстен зашел на сайт компании и подал заявление на должность регионального менеджера (см. первый пример заявления), несмотря на то, что у него не было подходящей квалификации. Я до сих пор помню его письмо – он открыл свое сердце, рассказав, как сильно любит шоколад «Lindt» и как ему нравится работать с людьми. В итоге, его пригласили на собеседование. Он заполнил еще пару анкет и получил эту должность.

Расскажите о себе – но как?

Если вы повар, то сможете добиться успеха, только если многим людям понравится вкус ваших блюд. Поэтому нужно будет сделать так, чтобы как можно больше людей смогли попробовать приготовленные лакомства. Вы не сможете отправить образцы своего кулинарного искусства по почте в ресторан, где хотите работать, но можно послать их фото с сопроводительным письмом. Оно должно быть написано так, чтобы у адресата потекли слюнки. Пообещайте, что принесете с собой это блюдо, если вас пригласят на собеседование. Мыслите шире – подумайте о новых способах продемонстрировать свои способности, будьте смелым и напористым.

Подсказка

Обязательно сделайте так, чтобы у потенциальных клиентов была возможность «попробовать» ваши услуги.

Думайте, как ваша целевая аудитория

Подумайте о своей целевой аудитории, поставьте себя на их место и покажите им, что понимаете их потребности и можете удовлетворить их. Если вы повар, например, то могли бы написать следующее: «Моя еда не просто вкусная. Вместо чувства тяжести она придаст вам энергии. Вы будете ощущать бодрость еще долгое время после обеденного перерыва!»

Если вы рисуете по шелку, подарите своей целевой аудитории несколько идей о том, как они могут украсить свой дом с помощью ваших работ. Вы уже узнали, что потенциальные покупатели любят комфорт и приятную атмосферу. В чем нуждаются ваши потребители? Что они больше всего ценят? Вы можете дать им это? Это именно то, что вы хотели бы делать? Покажите людям, что вам это нравится. Все получится, если вы вложите максимум энергии и любви в свое дело. Однажды я подал заявление на работу необычным образом: вложил в конверт чайный пакетик и визитку. На пакетике было написано «Заявление на чай». Я хорошо продемонстрировал этой компании свой креативный подход к работе. Возможно, вы предпочтете традиционный способ, тогда просто поговорите с людьми в более формальной манере. Будьте собой, будьте честными и откровенными.

Не важно, как вы завоевываете внимание людей, важно, что вы делаете это! Это важнейший шаг к тому, чтобы вас заметили! Я всегда представляю себе такой сценарий. Представьте, что вы находитесь на оживленной улице и держите в руках плакат. На нем написано что-то вроде «Я ремонтирую обувь», или «Я научу вас итальянскому языку», или «Я расскажу, как нужно выращивать растения». Многие просто пройдут мимо, но кто-то остановится и начнет спрашивать о ваших услугах, так как хочет выучить итальянский или у него сломался каблук.

Это лишь некоторые примеры. Сейчас есть множество других способов рассказать о себе: вы можете напечатать рекламные брошюры, разослать электронные или обычные письма, создать сайт и так далее.

Глава IV

Разрешите себе брать деньги

Вы никогда не получите больше, чем попросите.

Сэмюэль Кремер



Теперь вы уже знаете, что вам нравится делать, знаете, что вы можете это делать и что у вас это достаточно хорошо получается. Вы рассказали о себе людям, и они захотели воспользоваться вашими услугами. Осталось только понять, что вы хотите получить взамен.

Наконец, вы подписали свой первый контракт. Конечно, клиент захочет знать, во сколько ему обойдутся предоставленные услуги.

Каков будет ваш ответ?

Брать деньги за любимое дело – для многих и есть самый сложный шаг на пути к успеху. Когда мы только начинаем превращать свои таланты в способ заработка, то испытываем огромную благодарность за то, что кто-то вообще хочет воспользоваться нашими услугами! Мы либо вообще не берем за это плату, либо берем, но очень мало. Если вы намереваетесь заниматься любимым делом каждый день, выполнять задания за других, решать их проблемы и будете брать за это скромное вознаграждение, вы никогда не достигнете благосостояния, которого заслуживаете. Не кажется ли вам такая ситуация знакомой? Я часто поступал так же и видел, что не одинок. В моем случае это привело к тому, что на протяжении долгого времени создание презентаций оставалось для меня лишь хобби. Возможность делать то, что я люблю, доставляла мне столько радости, что я не просил за это денег или просил чисто символическое вознаграждение. Я часто говорил: «Просто пригласите меня на ужин». И хотя мое занятие приносило мне много удовольствия, я чувствовал себя изможденным, а мои карманы были пусты.

Как только мы поймем, почему поступаем именно так, мы сможем изменить это.

Я выявил несколько причин того, почему за работу, которая приносит нам удовольствие, мы либо не берем денег, либо берем, но мало

◆ То, что у нас есть возможность заниматься любимым делом и помогать при этом другим, уже само по себе кажется достаточной наградой.

◆ Нам не хочется, чтобы негативные чувства человека, у которого мы просим денег, бросили тень на наше счастье.

◆ Мы не стремимся к ситуации, когда клиент может пойти на попятную, узнав о цене: по сути, мы боимся растерять всех клиентов и обанкротиться.

◆ Особенно сложно требовать денег от людей, которых мы хорошо знаем или которые нам нравятся, так как мы не хотим, чтобы они чувствовали себя обязанными. Это ощущение знакомо всем, оно появляется, когда другие требуют у нас денег.

◆ Кроме того, мы убеждены, что занятия, которые нам нравятся и даются легко, просто не могут много стоить.

◆ Низкая самооценка также не дает нам просить дорого за наши усилия. Мы зачастую считаем, что не достойны большего.

Наше отношение к деньгам

Это просто безумие. С одной стороны, мы все хотим денег, а с другой – есть множество предрассудков, из-за которых у нас формируется негативное отношение к ним.

- ◆ Счастье за деньги не купишь.
- ◆ Грязные деньги.
- ◆ Лучше быть бедным, но счастливым, чем богатым, но несчастным.
- ◆ Все богатые – испорченные люди.
- ◆ Деньги портят характер.
- ◆ Деньги приносят лишь хлопоты.
- ◆ Богатым можно стать только за счет других.
- ◆ Быть богатым нечестно и несправедливо.
- ◆ Не в деньгах счастье.
- ◆ Деньги – источник зла.
- ◆ Проще верблюду пройти сквозь игольное ушко, чем богачу – попасть в рай.
- ◆ Капиталисты эксплуатируют других.

А не точнее ли будет сказать: сами по себе деньги не делают людей несчастными!

Упражнение

Напишите, что вы думаете о деньгах или какие мысли об этом вам внушили.

Такие рассуждения плотно засели в наших головах. Поэтому сначала вам будет сложно попросить даже один доллар за то, что вы любите делать.

Подобные укоренившиеся убеждения не дают нам зарабатывать на своих талантах. Именно поэтому данная глава называется «Осмелитесь брать деньги». Если мы хотим успеха, легкой и радостной жизни, мы **ДОЛЖНЫ ОСМЕЛИТЬСЯ** побороть все ограничивающие нас предрассудки и назвать сумму, которая сделала бы нас счастливыми.

Если вы не осмелитесь...

Чтобы стать успешным, недостаточно просто заниматься любимым делом изо дня в день. Если вы совсем не берете или берете, но очень мало денег за свои услуги, то не сможете позволить себе многие другие вещи, которые тоже любите.

Хорошим примером может послужить история моего парикмахера. Почему я всегда прихожу именно к нему? Потому что мне нравится, как он делает свою работу: никогда не торопится, использует различные приспособления, уделяет внимание мельчайшим деталям. Он занимается этим уже 45 лет и терпеть не может, когда другие парикмахеры стригут людей, как на конвейере. Он часто говорит: «Я буду продолжать делать свое дело, пока не упаду замертво. Я – ничто без своей работы, без нее моя жизнь была бы пуста».

Он обучил многих начинающих парикмахеров, которые позже открыли свои салоны в самых известных районах Берлина. Они разбогатели. А ему пришлось закрыть свою парикмахерскую из-за того, что немного поднялась арендная плата. Сейчас он снимает угол в чужом салоне, чтобы сократить расходы. Когда у него была своя парикмахерская, он никогда не ходил в отпуск, так как ему нужно было зарабатывать достаточно, чтобы покрывать текущие затраты. Он избегал славы, которой мог бы добиться. Мужская стрижка у него никогда не стоила больше 10 долларов. Я посоветовал ему просить больше за свои услуги, потому что очень немногие могут похвастаться 45-летним опытом работы и такой любовью к своему делу.

«Если я так поступлю, мои постоянные клиенты разбегутся, так как в соседней парикмахерской цены ниже», – возразил он.

Я ответил: «Да, это возможно. Но в моем случае все было так: повышая цены, я привлекал более состоятельных клиентов, потому что они привыкли тратить больше денег. А обеспеченные люди действительно хотят этого, особенно, когда дело касается их внешности». Только представьте себе миллионершу, которая стрижется за 20 баксов. Необычная картина, правда? Но я никак не мог убедить его сделать этот шаг. В конце разговора он просто рассмеялся в ответ на мое предложение поднять цены хотя бы в два раза.

После нашей беседы я дал ему 20 долларов, хотя он попросил лишь 10. Я сделал это, чтобы показать, как высоко ценю его работу, и чтобы он почувствовал, как приятно получать вдвое больше, чем обычно. Спустя несколько дней я услышал от своего друга, что мой парикмахер берет уже 15 долларов за стрижку. Когда я спросил парикмахера, действительно ли он потерял своих клиентов, он ответил: «Да, нескольких. Но у меня появились новые».

Вот как это работает: если вы делаете то, что любите, и имеете смелость брать за это деньги, успеха просто не избежать. И наоборот: пока вы не просите денег за работу, вам не суждено достичь материального благосостояния. Чтобы просить деньги за работу, нужно обладать определенной долей смелости и уверенности в себе.

Вот в чем секрет: есть невидимая связь между суммой на вашем банковском счете и долей смелости на вашем «счете смелости». Как только вы начинаете брать больше денег за работу, у вас появляется все больше и больше храбрости. Чем увереннее вы себя чувствуете, тем проще вам становится поднимать цены еще и еще, а чем выше расценки, тем вы смелее.

Как научиться решимости

Я дам несколько советов, которые помогут вам отважиться просить тех денег, которых вы заслуживаете. Но сперва я бы хотел кое-что узнать.

Вы больше хотите зарабатывать на том, что легко вам дается и что приносит удовольствие, чем на том, чем вы занимались раньше и что нравилось вам гораздо меньше?

Если вы все еще сомневаетесь, я поставлю перед вами вот какую задачу: не берите никакой компенсации! Оставьте мысль о том, что ваша зарплата, деньги, которые вы получаете за свою работу, – это вознаграждение за перенесенные страдания. Будьте честны и спросите себя: вы считаете свою зарплату возмещением?

Возможно, мы привыкли к идее, что с трудом заработанные деньги должны компенсировать наш нелегкий труд. Такие мысли могут быть причиной того, что мы не хотим брать плату за то, что не заставляет нас «страдать».

Упражнение

Заключите контракт с самим собой. В письменной форме поклянитесь больше никогда не брать компенсации.

Клянусь больше никогда не работать там, где буду рассматривать свою зарплату как компенсацию за свои страдания.

Место, дата

Подпись

Осознайте свою значимость для других!

Мне стало проще поднимать расценки после того, как я увидел, что, благодаря моей работе, клиенты сэкономили время, зарабатывали деньги, осознавали, что их целевая аудитория понимает их, могли выразить именно то, что хотели сказать, им больше доверяли и считали их более профессиональными и так далее. Когда вы начинаете осознавать свою значимость для других, вам легче просить больше

денег. Вскоре вы поймете, как можно сохранять баланс между тем, что вы получаете, и тем, что отдаете.

Мой близкий друг работает гидом. Он великолепно делает свою работу, но не вполне осознает свою значимость, хоть к нему уже выстраиваются очереди. Он всегда очень интересно и увлекательно рассказывает. Чтобы его послушать, съезжаются люди со всей Германии. Из-за нехватки времени ему иногда даже приходится отказывать целым туристическим группам. Но до сегодняшнего дня он не поднимал свои цены: 9 долларов с человека, 15 долларов с пары. На мой взгляд, он мог бы увеличить стоимость экскурсий, потому что так популярен, и иметь либо больше свободного времени (если бы потерял несколько клиентов), либо больше денег.

Когда я спросил, почему он не поднимает цены, мой друг сказал:

◆ Я хочу, чтобы и бедные люди могли позволить себе пользоваться моими услугами.

◆ Услуги конкурентов окажутся дешевле.

◆ Я потеряю своих постоянных клиентов.

◆ Все и так идет хорошо.

◆ Более высокие цены не оправданы.

Одно лишь то, что он настолько популярен и что его время полностью расписано, доказывает, что мой друг оказывает высококачественные услуги. Однако его ответы показывают, что он совершенно не осознает этого. Похоже, он считает свою работу не особо значимой, так как она дается ему легко. Если бы мой друг мог увидеть огромные преимущества, которыми обладает, он бы по-другому относился к фразе «оправданные цены».

Запишите, какое значение вы и ваши способности могут иметь для других людей. Чем длиннее будет список, тем проще будет просить больше денег.

Упражнение

Мои способности предоставляют

Мои способности помогают избежать

Мои способности спасают других (от)

Мои способности побуждают (к)

Благодаря моим способностям обеспечивается

Мои способности дарят людям

Мои способности повышают

Благодаря моим способностям людям становится проще

Мои способности имеют следующее значение для других людей:

Осознайте, что другие люди либо вообще не умеют делать то, что вы любите, либо у них это получается гораздо хуже!

Никто не может добиться или сделать все, что ему нужно, самостоятельно. Я умею создавать превосходные презентации, но мне также хотелось бы иметь красивую лампу в зале, скороварку на кухне, привлекательное оформление моих брошюр, вкусную рыбу-гриль и восхитительную картину на стене. Другие люди могут справиться с этими заданиями гораздо лучше, чем я.

Услуги других людей важны и значимы для меня, так как я не умею делать все, за что берусь, одинаково хорошо, или на это ушло бы слишком много времени. Без людей, которые могут научить меня фитнесу или танго, я не могу осуществить свои желания, но я хочу тратить деньги на их осуществление. То же самое и с моими клиентами. Они обращаются ко мне, потому что хотят создать презентацию или получить мою консультацию. Если я осознаю, что мои услуги для них – то же самое, что урок танго или долгожданная лампа в зале для меня, автоматически появляется чувство того, что траты оправданы. Когда я плачу за что-то, что для меня важно, я тоже могу просить деньги за создание презентаций, потому что они значимы и полезны для других. Смотрите на это как на взаимобмен. Помните: коммерческая сделка – это всегда обмен. Вы отдаете свои сокровища, и, чтобы сохранить баланс, берете за это деньги.

Знайте, что на самом деле другие люди требуют намного больше денег за те же самые услуги!

Если вы задаетесь вопросом, можно ли просить 50 долларов за сеанс массажа, 200 долларов – за рекламный текст или зарплату 4000 долларов за работу секретарем, просто оглянитесь вокруг: найдите хоть одного человека, который делает ту же работу и получает за нее больше.

Это поможет вам решиться.

Сделайте рискованное предложение!

Никогда не бойтесь потерять контракт, запрашивая непристойно высокую цену. Это единственный способ узнать, насколько ваши услуги значимы для других.

Помните о «факторе улыбки»!

Хорошим критерием для определения суммы денег, которую вы можете запросить, служит «фактор улыбки». Перед тем, как назвать цену за свои услуги, подумайте, сделает ли она вас счастливым. Например, подумайте о том, чтобы брать 35 долларов за час работы.

От этой мысли становится приятно на душе. А теперь поиграйте с собой в игру: мысленно поднимите ставки до 50 долларов в час. Это доставит вам больше удовольствия?

Это тот волшебный момент, когда вы начинаете улыбаться. Возможно, в вашем случае это будет, например, 85 долларов в час. Посчитайте, какую прибыль вы получите за день, и ощутите радость. Это заставит вас почувствовать себя счастливым. Но помните, что здесь может появиться и другая мысль: «Это было бы слишком хорошо, чтобы быть правдой».

Это значит, что вы определили правильную цену для себя. Не просите меньше!

Но помните, что и большего требовать тоже не стоит. Если ваши расценки чересчур превысят ту сумму, которая дарит вам чувство комфорта, вы будете ощущать давление. Однажды я согласился на участие в проекте, указав завышенную плату за день работы – в два раза больше моего «фактора улыбки». Я знал, что у агентства не было выбора, так как работа была срочной. Когда они подписали со мной

контракт, у меня вдруг возникли сомнения: могу ли я оправдать такую сумму. Моя креативность сразу испарилась, и я потерпел неудачу.

Подсказка

Суть этого шага не в том, чтобы получить больше денег, а в том, чтобы запросить больше денег.

Подсказка

Вы можете рискнуть и поиграть со своим «фактором улыбки», но только в разумных пределах, чтобы хватало денег на еду и квартплату.

Если вы всегда будете повторять это упражнение перед тем, как принять деловое предложение, то заметите, что величина «фактора улыбки» всегда будет повышаться, потому что вы становитесь все смелее и смелее. Постепенно вы начнете понимать, что поднимать расценки – естественно.

Знайте: занимаясь любимым делом, вы всегда будете вне конкуренции

Возможно, вы боитесь поднимать цену, опасаясь, что все клиенты уйдут к конкурентам. Вот что я скажу по этому поводу: значимость вашей работы не зависит от того, сколько берут другие за те же услуги. Это не соревнование!

Это утверждение справедливо для всего, что вы делаете с душой и с индивидуальным подходом, который заключается в следующем: «Никто не делает массаж так, как я. Никто не пишет так, как я. Никто не готовит так, как я. Никто не фотографирует так, как я».

Благодаря этому и тому, что есть люди, которым нравятся именно ваши услуги, у вас нет конкурентов. Вы можете сами устанавливать стоимость своих услуг. Однако следует наблюдать за реакцией клиентов на ваши цены и всегда корректировать их в зависимости от обстоятельств.

Я знаю одного сапожника в Берлине, который изготавливает обувь вручную индивидуально для каждого клиента в соответствии с его потребностями и вкусами. Он берет 3500 долларов за одну пару. Каждая такая пара – уникальное произведение. Его товар вне конкуренции.

Идея, которая сделает ВАС счастливым

Были времена, когда люди верили, что Солнце вращается вокруг Земли. Когда они узнали об истинном положении дел, это стало революцией. То, что я сейчас открою вам, перевернет вашу вселенную с ног на голову. Если вы вынесете только одну идею из этой книги, пусть она будет такой.

Всю жизнь вам промывали мозги. Вы верили в то, что трудная работа стоит больше, чем та, что дается легко. Однако если вы хотите стать богатым и счастливым (одновременно), придется делать все наоборот.

Берите больше денег за то, что дается вам легко и приносит радость, чем за то, что дается вам с трудом.

Взгляните в будущее: представьте, какой будет ваша жизнь, если вы по-прежнему не будете брать денег за то, что вам приятно делать и что приносит удовольствие. Конечно же, вам придется зарабатывать на жизнь, делая трудную и неинтересную работу. Каждый день до конца своей жизни вы будете заниматься тем, что не приносит никакого удовлетворения! Примите правильное решение: с сегодняшнего дня начните брать много денег за то, что делаете с удовольствием!

То, как такая идея может изменить жизнь человека, наглядно демонстрирует пример моего друга Маттиаса.

Маттиас изучал немецкий язык и литературу. Он любил немецкий язык и любил писать, но не мог представить себе, что с этого можно хоть что-то получить. Маттиас испробовал многое, чтобы прокормиться: работал вышибалой, пек блины, продавал мороженое, работал промоутером, расставлял книги в библиотеках, добровольно участвовал в медицинских исследованиях и даже сдавал кровь. В глубине души он был уверен, что зарабатывать деньги всегда должно быть трудно, что это требует жертв и не имеет ничего общего с его талантами. Когда Маттиас давал свободу своим желаниям и начинал

писать, то не брал за это ни гроша. Он и представить себе не мог, что кто-то заплатит ему за то, что дается ему так легко и приносит так много удовольствия. Но однажды случилось нечто, что кардинально изменило его жизнь. Мой друг подал заявление на должность распространителя флайеров в одну маркетинговую компанию. Директор агентства прочитал в его резюме, что он изучал немецкую литературу, и спросил: «Вы хорошо пишете?»

Маттиас ответил утвердительно. И директор сказал: «Мы ищем человека, который мог бы писать тексты для каталога товаров. Но наш бюджет ограничен 400 долларами».

Для моего друга это было невероятное предложение: 400 долларов за то, что он любит делать! За те же деньги он обычно проводил по 30 часов на холоде, раздавая рекламные брошюры. Он написал текст за 5 часов, отправил его в агентство, и они тут же выслали ему вознаграждение. В этот момент Маттиас почувствовал себя самым счастливым человеком на свете.



Мой друг не мог поверить, что ему удалось получить деньги с помощью своего таланта. Позже он рассказал мне:

«В тот момент я понял, что хочу зарабатывать только на том, что мне нравится делать. Я понял, что это возможно! С того дня я не хотел и просто не мог сделать шаг назад! Сейчас я работаю с радостью и удовольствием!»

Вы подошли к концу книги – и к началу своего путешествия

Вы уже узнали о формуле успеха «Делай, что любишь» и обо всех четырех шагах к вершине. Вы обнаружили свои сокровища и решили, как и кому рассказать об этом. И вы поняли, как можно зарабатывать на своих талантах. Эта книга дала вам стимул начать новое путешествие. Я желаю вам найти в себе достаточно смелости, чтобы сделать эти четыре шага!

В пути, возможно, будут моменты, когда вы засомневаетесь в себе и своих способностях. Это абсолютно естественно! Я собрал кое-какие материалы, чтобы поддержать вас в этом увлекательном путешествии. Возможно, в них вы найдете ответы на вопросы, которые вас все еще интересуют.

Дополнительные материалы
Истории, вопросы и ответы



История Томаса

Томас работает скульптором. Он обратился ко мне, так как стал получать меньше заказов и у него уже почти не оставалось денег. Он уже давно сделал свой первый шаг к успеху – понял, чем любит заниматься. Я захотел узнать, прошел ли он также второй этап (произнес вслух: «Я могу сделать это!»). Для этого мне предстояло выяснить, что у него получалось очень хорошо и что он больше всего любил в своей работе.

Я попросил его рассказать об этом. В ходе нашего разговора я понял, что больше всего Томасу нравилось создавать бюсты (трехмерные головы и плечи людей). Когда он описывал этот процесс, я почувствовал, что в нем говорил художник.

«Лицо человека – зеркало его души», – заявлял он с энтузиазмом. Для него было важным выделить хотя бы одну характерную черту лица. Он также рассказал, что однажды сделал бюст Герда Фребе из фильма о Джеймсе Бонде «Голдфингер». Когда он отправил актеру свое творение в качестве подарка, тот позвонил Томасу и отблагодарил его за отличную работу. Не осознавая того, мой друг занял особую нишу – специалист по «трехмерным портретам»! Как это обычно происходит, он и не догадывался, что способен на нечто экстраординарное, так как для него это было естественным и приносило ему много радости.

Его «фактор улыбки»

Он изготавливал такие портреты на протяжении многих лет. Однако они никого не приводили в восторг. «Я снизил стоимость. Люди просто не хотят платить тех денег, которые я прошу, даже несмотря на то, что я уже назвал самую низкую цену», – жаловался он.

Я опешил, так как это означало, что даже если люди согласились бы заплатить, сколько он просит, Томас все равно не был бы вполне доволен сделкой! Тогда я спросил его, какая цена заставила бы его улыбнуться.

«Совершенно невозможно обрести финансовое благосостояние в жизни, если ты не дорожишь своим собственным „фактором улыбки“. Он покажет, сделает ли тебя счастливым та или иная сумма», – объяснил я.

За искусство можно брать любую цену. Нужно лишь отстоять ее. А для этого нужно знать, что вы будете счастливы, если получите определенные деньги. В то же время необходимо уметь принять отказ, если клиент не готов заплатить такую сумму. Осознание ценности своей работы поможет вам укрепиться в сильной позиции. Клиенты почувствуют это. Они станут проявлять больше внимания и уважения к вашим товарам и признают их значимость.

Необычная идея

Когда он сказал, что может сделать такой бюст и с фотографии человека, который уже умер, у меня сразу же возникла идея: «А что, если тебе будут поступать по большей части такие заказы и за них будут хорошо платить?»

Он ответил, что был бы счастлив. И я задал еще вопрос: «Ты знаешь, хорошо ли у тебя получается то, что ты делаешь?»

Томас признался, что всегда сомневается в своих силах. И, чтобы избавиться от сомнений, я поинтересовался: «Ты можешь сделать портрет человека по фотографии при наличии некоторой биографической информации?»

– Да, – кивнул он.

– Тогда, пожалуйста, скажи вслух: «Я могу это делать!» И опиши, как ты себя чувствуешь, когда произносишь это?

Он громко заявил: «Да, я могу это делать!» – и улыбнулся. На его лице отразилось чувство глубокого удовлетворения. Я объяснил: «Это абсолютно необходимо, чтобы почувствовать уверенность в том, что ты можешь справиться с работой».

Я посоветовал ему пойти в самое дорогое бюро ритуальных услуг в городе и предложить им следующую сделку: «С сегодняшнего дня ты, как индивидуальный предприниматель, можешь предлагать особые услуги: изготовление бюстов ушедших родственников из материалов на выбор, пригодных к размещению внутри или вне помещения, устойчивых к погодным условиям, для надгробной плиты или для дома. А на входе в бюро ритуальных услуг покупатели увидят образец работы. Так они сразу же смогут увидеть, какой отличный бюст сделан по фотографии».

Упаковка на миллион

Я подробно проинструктировал Томаса о том, что и в каком порядке он должен говорить компаниям и как ему следует упаковать образец работы, чтобы он выглядел привлекательно. Важным моментом здесь было то, что Томас не мог просто вытащить бюст из своего рюкзака, как он это изначально планировал. Бюст должен быть упакован, как будто стоит миллион. У Томаса появилась идея смастерить деревянный ящик и украсить его красной бархатной лентой.

Первый шаг всегда должен быть быстрым

Первый шаг на пути к цели всегда должен быть быстрым. Поэтому Томасу требовалось поскорее достать денег, и ему была нужна идея, которую можно воплотить в весьма сжатые сроки. Максимум 8-10 недель могло пройти до заключения первого контракта. Кроме того, этот замысел он должен был в состоянии воплотить самостоятельно. Мало было бы пользы, посоветуй я ему сначала создать сайт или DVD – это долгий процесс. И даже в таком случае мы бы не знали, как получить заказы. Слишком много времени прошло бы до получения первой прибыли.

Итак, мы уже знали, как сделать шаг 3 (как и кому преподнести свои услуги).

Подсказка

Всегда где-то рядом есть возможность сделать первый быстрый шаг, вне зависимости оттого, какова ваша цель.

Доплата за уникальность

Сделать четвертый шаг означало набраться смелости и попросить много денег за свою работу. Он спросил меня, сколько взять за бюст, над которым он будет работать неделю. Здесь играла роль простая математика. Если Томас не хотел перенапрягаться, он мог бы изготавливать лишь три бюста в месяц. А если ему хотелось жить хорошо, нужно было получать от 4000 до 5000 долларов прибыли.

Кроме того, у него будут расходы на материалы. В зависимости от материала, бюст стоит от 3000 до 9000 долларов. Я также порекомендовал ему брать доплату за уникальность работы. В итоге, цена за один бюст составит от 7000 до 14 000 долларов. Томас посмотрел на меня с удивлением и спросил, серьезно ли я говорил это. Я ответил, что он собирается предлагать не только незаурядные, но и

высококачественные услуги. Однако он смог бы так сделать, только если чувствовал себя комфортно с такими расценками. Он мог поднять их в любое время.

У нас также появилась идея отправить бюст умершего актера из какого-нибудь знаменитого фильма в музей кинематографии. Взамен Томас попросил бы лишь разрешения оставить свою рекламную брошюру рядом с этой работой. Возможно, музей попросит сделать еще несколько бюстов, или появятся другие возможности.

Последний раз, когда я разговаривал с Томасом, он находился в процессе многообещающих деловых переговоров с бюро ритуальных услуг и был счастлив, что перед ним открылись новые возможности.

Как воплотить свои мечты

Мечтайте о той сумме, которую хотите получать, иначе вы ее не получите

В жизни я добивался только того, что прежде четко представлял в своей голове. Когда в воображении вырисовывалась четкая картинка результатов моей деятельности, в большинстве случаев я их достигал. Недавно ко мне обратился музыкант. Вместе с тремя приятелями он играл особый стиль джаза. Я спросил, сколько он зарабатывал в месяц и как часто выступал. Я также поинтересовался, сколько ему нужно для жизни и сколько он хотел бы иметь. Музыкант ответил, что получает от 70 до 400 долларов за ночь, но дает концерты максимум 1–2 раза в месяц. Тогда я сказал: «Представь, что я волшебная фея. Но я особенная фея, и исполняю только крупные мечты. Даже не стоит беспокоить меня по поводу своих мелких желаний. Какое было бы твое большое желание относительно твоего дохода?»

Он засомневался и немного опешил. Он поначалу не знал, как ответить, и произнес: «Ну, это сложный вопрос!» И, поколебавшись, добавил: «Было бы здорово, если бы я зарабатывал 4000 долларов за ночь», – и улыбнулся («фактор улыбки»!). Потом музыкант сказал, что сначала подумал о 1000 долларах. Но так как перед ним стояла фея, которая исполняет только крупные желания, он должен был назвать большую сумму. Я заметил, как трудно было ему озвучить эту цену, и мне даже показалось, что ему стало стыдно. Но в то же время мысль о таких деньгах заставила его улыбнуться. Он признался: «Без такого вопроса я бы и в мыслях не смог зайти так далеко, не говоря уже о том, чтобы произнести такое вслух!»

Вот как это происходит: если бы он никогда не осмелился думать, что может зарабатывать 4000 долларов за выступление, он бы никогда не ответил на предложение о работе, указав такую сумму. Следовательно, и никогда бы не получил такой заказ. Только то, что он произнес это вслух и улыбнулся при этом, открыло дверь новым возможностям.



Мысли о цели не гарантируют того, что вы ее добьетесь. Но это абсолютно необходимое требование, если вы хотите ее добиться

Многие успешные люди подтверждают: только то, о чем вы думали прежде, может осуществиться. Не ведет ли это к вопросу: вы осмелитесь мыслить масштабно? Вы осмелитесь достать до звезд? Как вы считаете, смог бы музыкант зарабатывать 4000 долларов за выступление, если бы не подумал об этом прежде и не произнес бы это вслух? Это относится не только к деньгам, но и ко всем желаниям.

Подсказка

Когда вы что-то делаете или на что-то надеетесь, всегда задавайте себе вопрос: каким бы я хотел видеть свой оптимальный результат?

Если вы не смеете думать и мечтать о чем-то, вы не сможете это осуществить и сделать частью своей жизни. Почему я боюсь думать о том, как моя жизнь могла бы стать лучше? Почему я просто-напросто запрещаю себе думать о своих больших желаниях? Почему так сложно представить, что я смог бы стать сам себе начальником и делать то, что приносит лишь удовольствие? Лично я зачастую не осмеливаюсь этого делать, потому что не знаю, как конкретно можно все это осуществить, и не вижу дороги, которая меня туда приведет.

Задумайтесь, почему вы не рассматриваете идеи увеличения своего дохода вдвое. Только в исключительно редких случаях я уже в момент появления мечты сразу понимаю, как реализовать ее. И хорошо, что я принимаю этот факт.

Если вы вспомните, как недавно воплотили какую-то свою идею, вам будет проще это осознать. Например, представьте, что вы купили новую квартиру и теперь хотите сделать ее комфортной и уютной. Вы входите в пустую комнату с белыми стенами, которая когда-нибудь должна стать гостиной. В этот момент у вас есть лишь идея и желание сделать ее красивой. Вы еще не знаете, как превратить мечту в действительность. Это происходит постепенно. Чем больше вы думаете

об этом и чем больше воплощаете идеи в реальность, тем отчетливее станет ваше представление о гостинице. Однажды вы будете сидеть в ней с бокалом красного вина. У вас изначально был конкретный, пошаговый план действий по воплощению этой идеи? Конечно, нет.

Вначале всегда есть только идея, без плана. Чем дальше ваше желание уходит от настоящего момента, тем меньше вероятность того, что вы точно знаете, как осуществить эту мечту.

Я уверен в следующем: если вы взглянете в прошлое, то увидите, что каждый раз воплощали свои идеи постепенно – спустя много времени после того, как у вас появлялись те или иные задумки. До сих пор со мной происходило то же самое: чем больше я понимал, что дорога к моей цели еще впереди, тем дальше от нынешних обстоятельств оказывались мои желания. Я знаю, что этот путь будет идти дальше, благодаря моему прошлому опыту.

Выдающиеся идеи редко приходят рука об руку с точным планом по их воплощению.

Сэмюэль Кремер

Вот пример: однажды ко мне обратилась организатор семинаров по открытию бизнеса для безработных женщин. Женщина была недовольна условиями своей работы. Когда я спросил, какой она хочет видеть свою жизнь, она сказала, что хочет быть сама себе начальником, выбирать темы семинаров и время их проведения. Она сразу же рассказала о своих неудачных попытках начать дело: «Мне плохо даются организационные моменты. Я не хочу заниматься рекламой, бронированием аудиторий и обеспечением питания. Это не мое. Я не люблю и не умею это делать».

Из всего этого женщина сделала вывод, что не сможет воплотить свою мечту. Она никогда не задумывалась о том, что кто-то другой мог бы заниматься организационными моментами вместо нее. Когда я ей это посоветовал, она воскликнула: «Это слишком хорошо, чтобы быть правдой, это просто нереально!»

А когда я порекомендовал ей компанию, оказывающую именно такие услуги, она была просто в шоке.

Ей бы и самой могло прийти это в голову, если бы только она позволила себе произнести свое желание вслух. Скорее всего, эта

женщина уже сама начала бы искать такую компанию, например, в Интернете.

Если вы говорите себе: «Это нереально» или «Это будет сложно», – вы даже не начнете осуществлять свои мечты.

Почему мы не осмеливаемся мысленно воплотить наши мечты и позволить им расти? Я уверен в следующем: так происходит, потому что мы не знаем, как добраться до цели, и это пугает нас. Однако в жизни все происходит наоборот. Ответ на вопрос о том, как можно что-то сделать, часто приходит только после того, как мы признаем свое желание добиться желаемого.

О чем вы мечтаете?

У вас достаточно смелости, чтобы подумать о своем большом желании? Очень важно, чтобы вы сами не стояли у себя на пути к осуществлению цели из-за того, что хотите точно знать, как прийти к ней еще до того, как мечта вскружила вам голову.

Чего вы точно хотите достичь в жизни?

Миллионер Вольфрам Андес однажды сказал: «Подумайте, благодаря чему вы можете преуспеть, и стремитесь к этому!»

Мечтать – большое удовольствие!

Подсказка

Вопрос о том, какой вы хотите видеть свою жизнь (например, какой опыт вы бы хотели приобрести) применим ко всем сферам деятельности. Если вы не спрашиваете себя об этом, ни одному из ваших желаний не суждено сбыться. Лучше всего еще и загадать день, когда бы вы хотели, чтобы желание исполнилось. Вы увидите, какой магической силой обладает эта дата!

Спросите себя:

*«Что было бы слишком хорошо,
чтобы быть правдой?»*

Практический совет, который поможет вам в пути

Если ваша первая идея в итоге оказалась неудачной

Конечно, бывают случаи, когда самая первая идея, пришедшая к нам в голову, или деятельность, которая доставляет много удовольствия, в итоге не приводит к успеху. Хороший тому пример – история Тани, опытной художницы. Из-за финансовых трудностей ей приходилось работать секретарем в адвокатской конторе, и она была несчастна. Когда я спросил, может ли она предложить что-то, за что другие стали бы платить, ей ничего не пришло в голову. Спустя некоторое время мы выяснили, что Тане нравится править тексты. Это была одна из ее обязанностей на работе, которая приносила ей удовольствие. Я сразу же спросил ее, хотела бы она заниматься этим как фрилансер. Таня вопросительно посмотрела на меня: «Да кто станет за это платить?»

Она сомневалась. И хоть у меня еще не было ответа на этот вопрос, я сказал ей: «Уверен, что есть множество текстов, которые надо проверить».

Мне стало любопытно, я зашел в Интернет и обнаружил, что у этой должности даже название есть: «корректор».

Тогда я сказал Тане: «Давай просто попробуем. Создадим резюме на двух страницах. На первой напишем, что ты корректор и предлагаешь свои услуги. Мы объясним, что тебе нравится эта работа и что ты делаешь ее качественно. А на второй странице перечислим компании, на которые ты работала. Также давай укажем, что ты занимала должность секретаря, но твоим любимым занятием была правка текстов».

Я посоветовал ей найти в Интернете издательства и разослать пару сотен резюме по электронной почте. «Это тебе абсолютно ничего не будет стоить. Давай посмотрим, что тебе ответят!» – подбадривал я.

И все же только через несколько месяцев мне удалось убедить ее начать виртуальный эксперимент. Среди нескольких сотен отказов было несколько предложений относительно корректуры книг и журналов. Таня была на седьмом небе от счастья. Она и мечтать не могла, что кто-

то захочет платить за это! Год спустя она, однако, перестала этим заниматься, поскольку поняла, что хоть это и было одним из ее любимых дел в период работы в адвокатской конторе, в долгосрочной перспективе это не было профессией ее мечты. Но главное, что она вынесла из этой ситуации, – опыт, который показал, что ей стоит только рассказать о своих услугах, и кто-то обязательно откликнется!

История Тани учит нас тому, что всегда нужно приобретать новый, положительный и воодушевляющий опыт. Например, предложите курсы по изучению вашего родного языка как иностранного, и это может стать вашим первым смелым шагом к изменению своей профессии.

Это совсем не значит, что вам придется заниматься этим всю свою оставшуюся жизнь (а может, так и окажется!). Просто тот факт, что на ваш курс запишется хоть один студент и вы заработаете на этом денег, воодушевит вас. Так вы осмелитесь и на более серьезные шаги.

Люди подумают, что я сумасшедший, если я переверну свою жизнь с ног на голову

Если вы хотите изменить свою жизнь, приготовьтесь к скептицизму. Мой опыт подсказывает, что люди, которые хотят развиваться в определенном направлении, зачастую не получают никакой поддержки от окружающих. Все наоборот: им приходится бороться с сильным встречным ветром. Знакомые, иногда даже друзья и родственники смотрят на их планы с подозрением. Неважно, домохозяйка ли это, которая нигде не работала в течение 20 лет, или водитель автобуса, который однажды скажет семье: «Я хочу выступить на сцене!»

Хорошим примером такому противостоянию может послужить история моего друга. В течение трех лет он без особого удовольствия создавал рекламные ролики для крупной международной компании. Они всегда были похожими друг на друга, не отличаясь разнообразием. Мой друг тайно мечтал создавать спецэффекты для голливудских фильмов. Когда я спросил, почему бы ему не уволиться с работы, которая так расстраивает и раздражает его, он ответил: «Если честно, я боюсь, что мои родители скажут: „У тебя была надежная работа и хорошие деньги. Ты просто взял и выбросил все это! На что ты собираешься жить, мальчик?“»

Я посоветовал ему сказать своим родителям так: «Я знаю, что эта работа надежная и приносит постоянный доход. Но мое сердце больше к ней не лежит. Я не могу проявлять там свою креативность, и мой потенциал не реализуется. Она больше не приносит мне радости. Это причина, по которой я увольняюсь».

Но мой друг не смог этого сделать и до сих пор работает в той компании. Он не посмел сказать правду. Однако, правда – наиболее эффективный метод справиться с сомнениями окружающих. Обычно эта правда заключается в том же, что я порекомендовал сказать своему другу, или близко к тому. Я бы посоветовал записать одно предложение о причинах ваших действий и повторять его снова и снова. Вы сами должны всем сердцем поверить в то, что написали.

Мне хватило одной причины, чтобы выбрать другой путь. Я говорил свою правду в лицо каждому, кто был настроен скептически: «Я ищу радости в жизни, мне не нужно ничего, кроме этого».

Это сработало, и люди не знали, что отвечать. Когда кто-нибудь высказывал сомнения относительно моего выбора, я обезоруживал их, настаивая на том, что все будет хорошо, хотя еще сам не знал как.

Я знаю, что это может сработать для каждого. Немного позже я встретил Клауса, инженера, которого уже тошнило от его тоскливой работы. Он рассказал мне о случае, произошедшем на одной вечеринке. Посреди комнаты стоял пылесос, который мешал гостям пройти. Он выдернул шнур из розетки и притворился, что хочет убрать его с дороги. Один гость заметил это и захотел помочь, нажав на кнопку, чтобы шнур автоматически затянулся в пылесос. В тот момент Клаус сделал вид, что шнур тащит его за собой. Он упал на пол и закричал. Гости смеялись до упада!

Клаус проделал это в других местах и понял, что у него хорошо получается импровизировать и сместить людей. Сегодня он выступает в различных шоу с очень забавными представлениями. Однако многие люди, которые не видели, как он разыгрывает гостей, относились к его планам скептически.

Найдите истинного друга

Если вы избрали необычный путь, будьте готовы к таким подозрениям. Они могут возникнуть даже в том случае, когда единственным доверенным лицом стал ваш друг. Дело в том, что есть

два типа друзей. Одни выскажут скептические замечания различного характера: «Как ты собираешься это делать? Ты не можешь этим заниматься, потому что ничего об этом не знаешь!» Или: «Это же только хобби, ты не получишь ни гроша! Столько людей уже занимаются этим!» Или же они воспользуются вашей неуверенностью и начнут расспрашивать о надежности затеваемого предприятия. Они спросят, как вы собираетесь со всем справляться. Вы будете только в начале своего пути, и у вас не будет ответов на все эти вопросы, поэтому велика вероятность окончательно потерять уверенность в себе. Друзья второго типа, наоборот, будут подталкивать вас пойти выбранным путем и поверить в свои мечты, потому что знают, что это принесет вам счастье. Они даже предложат свою поддержку. Эти люди и станут вашими истинными друзьями в новом будущем.

Подсказка

Если вы хотите изменить свою жизнь, начав заниматься любимым делом, и даже собираетесь зарабатывать этим на жизнь, придется поискать друга, который поймет вас.

Художницу Таню, которая сейчас с удовольствием зарабатывает деньги на декорациях для интерьера, тоже окружали только скептически настроенные люди. Возможно, не осознавая этого, они сами боялись измениться и не хотели, чтобы Таня нашла свое счастье.

Одного человека, поверившего в нее и поддержавшего ее, было достаточно. Поэтому я рекомендую следующее: пока ваша идея недостаточно окрепла, вы должны защищать ее от чужих подозрений и поговорить с другом, в добрых намерениях которого вы уверены, и который, возможно, настолько же смел, чтобы перевернуть свою жизнь вверх дном и прислушаться к своему внутреннему голосу.

Переходите по мосту с осторожностью

Резко изменить свою жизнь – это как стоять на краю пропасти, единственной дорогой через которую является веревочный мост. И даже не видно, закреплен ли он на той стороне! Известно только одно – вы найдете свою любовь и счастье на другом берегу. Вы чувствуете это. Но вопрос в том, как попасть на ту сторону. Как понять, что веревочный мост приведет вас туда? Мне кажется, этого нельзя знать заранее. Все, что вы можете сделать, – это осторожно шагнуть и очень медленно

перемещать свой вес, пока не почувствуете, что мост достаточно надежен для второго шага. Вы медленно переставляете одну ногу за другой и проверяете, безопасен ли путь. Это применимо вне зависимости от того, на каком жизненном этапе вы сейчас находитесь. Но после того как вы поймете, что хотите заниматься чем-то совершенно иным, чем раньше, я обещаю: вам не придется ждать. Первый шаг можно сделать прямо сегодня.

Однако нельзя просто перебежать через мост, как безголовая курица. Страх не даст вам этого сделать. Все будет происходить постепенно. Вы должны почувствовать себя в безопасности перед каждым шагом, который собираетесь предпринять. Иначе вы просто не осмелитесь на него. Например, даже если у вас есть постоянная работа, вы можете начать задумываться об индивидуальном предпринимательстве. Очень важно, чтобы жизненно необходимые потребности удовлетворялись на каждом этапе. У вас всегда должна быть еда на столе и крыша над головой. Новый путь может быть начат только с безопасной позиции. Подумайте, сколько вам нужно денег, чтобы чувствовать себя комфортно. Вероятно, это возможность перейти на неполный рабочий день.

Тогда у вас будут деньги на еду, аренду жилья и свободное время, которое необходимо, чтобы начать что-то новое. Но можно сделать это, работая полный день, хотя у вас будет меньше времени для освоения выбранного занятия. Некоторым людям я советую работать четыре дня в неделю, чтобы освободить еще день для себя. Так у них появляется три свободных дня, которые они могут посвятить любимому делу и продемонстрировать результаты окружающим.

Подсказка

Не важно, какова ваша конечная цель, первый шаг всегда можно сделать прямо сейчас. Это может быть что-то настолько же простое, как телефонный звонок.

Когда приходят деньги?

Мне часто задают этот вопрос. Вы начнете получать первые заказы и задания, как только решитесь предложить другим свои таланты. А то, как быстро и в каком количестве приходят деньги, зависит от нескольких факторов:

- ◆ скольким людям вы рассказали о себе и своих услугах;

- ◆ насколько хороши и уникальны ваши услуги;
- ◆ преподнесли ли вы себя нужным образом;
- ◆ выбрали ли вы правильную целевую аудиторию;
- ◆ как много вы просите за свою работу.

Сколько я должен просить за работу?

Я хочу еще раз подчеркнуть: никто, кроме вас, не может сказать, сколько стоят ваши услуги. Не существует правильной или неправильной цены. Вопрос только в том, сможете ли вы достичь цели.

Например, если ваши расценки настолько высоки, что никто не может позволить себе таких трат, еще раз подумайте об этом. Возможно, вы могли бы предлагать что-то действительно уникальное, что оправдало бы такую стоимость.

Нормально запрашивать совсем немного в самом начале, но не нужно оставаться на том же уровне. С каждым новым предложением у вас появляется шанс проверить ценовой потолок.

Подсказка

Скорость достижения и масштаб вашего успеха зависят в большей степени оттого, насколько профессионально вы презентуете свой товар, нежели от самого товара или услуги! Это очень важно. Если вы сами не можете сделать себе сайт, обратитесь для этого в агентство или к фрилансеру и всегда ищите людей, которые примутся за это с радостью.

Высокие цены – не преступление!

Сэмюэль Кремер

Ниже приведено несколько подсказок, которые помогут вам при определении цен и беседе с клиентами.

◆ Если вам отказали, вы все еще можете снизить стоимость своих услуг.

◆ Вы можете просить много, но при этом будьте готовы к переговорам.

◆ Попробуйте указать начальную стоимость, подчеркнув, что обычно цена отличается от этой.

◆ Предложите клиентам сэкономить на услугах, качестве или количестве.

◆ Хотя и нужно быть готовым к переговорам, очень важно никогда не соглашаться на цену ниже той, что осчастливила бы вас. Можно сбросить немного, но если вы слишком занижаете планку своего уровня счастья, это равносильно проигрышу.

◆ Выигрывает тот, кто меньше беспокоится.

Почему люди станут покупать что-то у меня?

Когда вы начнете заниматься тем, что любите, это обязательно повлияет на всю вашу жизнь. Вы не можете спрятать своей радости и наслаждения от любимого дела. Окружающие увидят это и отреагируют. И они поймут: то, что вы делаете, – красиво и полезно. Люди сразу же заметят ваше внимание к деталям и интуитивно определяют качество работы, оно раскрывается само по себе. Вы могли заметить это у мастеров на еженедельных субботних ярмарках. Например, вы запомнили женщину, продающую цветы и с головой ушедшую в свое занятие. Она тщательно подбирает каждый цветок, нежно смотрит на него и держит в руках с любовью. Вам тотчас же захочется купить что-нибудь у нее, так как ее букеты уникальны. Вы подходите к ней, и она вежливо спрашивает, для какого случая подобрать цветы. Она может рассказать вам историю о каждой цветке. Ее глаза блестят, и энтузиазм в ее голосе трогает вас. Со скоростью ветра эта продавщица соберет букет, который, словно по волшебству, идеально подойдет для вашего случая. Вы будете уверены, что приняли верное решение, вне зависимости от того, сколько придется заплатить за цветы: цена в любом случае окажется меньше, чем радость, которую вы от них получите. Или вам вообще покажется, что букет очень дешевый. Это потому что вы почувствуете подпитку энергией, а ваше настроение улучшится. И каждый раз, когда вам нужны будут цветы, вы будете приходить именно к этой продавщице. Она завоевала ваше доверие, и вы всегда будете искренне и с удовольствием рекомендовать ее своим друзьям, пребывая в полной уверенности, что делаете что-то хорошее для других.

Работа – это воплощение любви.

Халиль Джебран

Люди всегда хотят получать лучшее. Они платят за максимум качества, которое только могут себе позволить. Поэтому, если вы предлагаете то, что любите, у вас есть большие перспективы на рынке. Работа всегда будет частью вас самих. Она отражает вашу личность. Когда другие смотрят, как вы работаете, и видят удовольствие, с которым вы это делаете, результат ваших усилий будет их манить. Поэтому для хороших услуг не нужно много рекламы. Информация будет распространяться из уст в уста. Если я вижу, что кто-то делает свою работу с полной отдачей и высокими требованиями к себе и результатам своей работы, я начну доверять этому человеку и захочу иметь то, что он предлагает.

Подсказка

Если вы запрашиваете цену ниже той, что осчастливила бы вас, это равносильно проигрышу.

Что, если мое предложение не будет иметь успеха?

Одна моя знакомая, к примеру, специализировалась на литовских фильмах и любила писать о них, тем не менее, у нее не получалось зарабатывать на этом. Однако она не хотела бросать свою затею и упорно продолжала пытаться. Моя знакомая почти потерпела неудачу. И только тогда, когда она осознала, что именно писательство приносит ей удовольствие, она поняла, что есть много других тем, помимо кино. Она также обнаружила в себе способность выражать то, что хотят сказать другие. Сейчас моя знакомая зарабатывает тем, что помогает другим писать книги.

Подсказка

Сконцентрируйтесь на своих способностях. Если вы погрязли в работе, сконцентрируйтесь на тех способностях, что лежат в основе вашего занятия. Здесь вы можете обнаружить новые виды деятельности.

«Мне нравится разводить попугаев», «я изготавливаю новые виды микросхем», «я тюнингую свою машину так, что вы нигде такой же не купите», «я знаю все о пигментах и консервантах», «я готовлю варенье из чеснока», «я делаю массаж ног локтями», «я коллекционирую птичьи кости. Можно ли я зарабатывать на этом?»

Возможно, да! Я вспомнил хороший пример: Рейнер, учитель музыки, однажды захотел сыграть на прекрасной флейте, которая уже несколько веков не продавалась. Это вдохновило его на то, чтобы воссоздать инструмент. На это ушло три года. Он просматривал старые книги в поисках иллюстраций старинных флейт.

В процессе работы на его пути появлялось множество сложнейших задач, ему даже пришлось сделать собственные инструменты, похожие на те, которые использовались в давние времена. Рейнер достал настоящую слоновую кость и особое дерево, которое высыхало почти три года, чтобы давать правильный резонанс. Венцом стараний стала уникальная флейта. На своем следующем концерте мой друг сыграл на ней. После выступления к нему подошло несколько человек. Люди расспрашивали его об этой флейте. Они были очарованы ее звучанием и хотели иметь такую же.

«Где вы взяли такую флейту?» – спрашивали они.

«Я сделал ее своими руками, потому что невозможно было купить такую уже более 100 лет», – ответил Рейнер.

И вскоре, несмотря на то, что изготовление такого инструмента занимает три года, он начал получать заказы со всего мира.

Из этого примера следует, что можно заработать даже на чем-то совершенно невероятном! Рейнер сделал все четыре шага формулы успеха:

- ◆ он сделал что-то с любовью;
- ◆ он начал учиться производству особенных флейт и искренне хотел становиться все лучше и лучше в этом деле;
- ◆ потом, на своих концертах, Рейнер представил результаты своего труда, чтобы все смогли услышать и увидеть их;
- ◆ в итоге он стал получать деньги за свою работу.

Я уверен: мир всегда реагирует на то, что делается с любовью. Вам нужно только продемонстрировать ему свои результаты. Скажем, вы выращиваете очень редкое растение, поливаете его и ухаживаете за ним каждый день. Оно настолько важно для вас, что уход за ним становится вашим основным занятием. Вы бы стали счастливейшим человеком, если бы могли делать это весь день да еще и зарабатывать таким образом на жизнь! Ваше растение очень дорого стоит, так как мало кто выращивает этот вид и так бережно относится к цветам. Очень

немногим людям понадобится именно это растение. Но, возможно, институт в Атланте или ЮАР будет рад получить его для научных исследований.

Остается лишь убедиться, что они смогут найти вас и ваше редкое сокровище. Даже если вы не знаете заранее, кому оно может потребоваться, будьте уверены в следующем: если вы делаете что-то с любовью и показываете это другим (а также открываете им свое сердце), спрос появится сам собой.

Что, если мои завышенные требования замедлят прогресс?

Не нужно лезть из кожи вон, чтобы остаться довольным собой. Люди с низкой самооценкой обычно наиболее требовательны к себе. Иногда эти ожидания не дают им сделать шаг вперед. Я, например, мог остановиться, только когда у меня что-то получалось практически идеально. Обычно я был недоволен собой и думал, что мог сделать лучше и пребывал в уверенности, что могу убедить людей, только если сам буду в восторге от себя и своей работы. Я мысленно переносил свое недовольство и завышенные требования на клиентов и предполагал, что они тоже считали мою работу недостаточно хорошей. И когда они говорили мне: «Ты в этом настоящий профессионал!» – у меня было другое мнение. Сказывалась моя низкая самооценка.

Но когда я присматривался, то понимал, что клиенты вполне довольствовались меньшим, чем я сам. Мне не нужно было выкладываться на все 100 %. И вместо того чтобы лезть из кожи вон, я решил останавливаться тогда, когда люди оказывались удовлетворены и их ожидания были лишь слегка превзойдены.

Подросткам и молодежи

На кого пойти учиться?

Я должен пойти учиться или начать самообучение? Выбрать то, что доставляет мне удовольствие, или то, что даст больше шансов найти постоянную, хорошо оплачиваемую работу?

В школе я часто задавал себе эти вопросы, особенно последний. Какое бы решение я ни принимал, целью оставалась хорошая работа предпочтительно в крупной и известной компании и карьера, которую хотели для меня мои учителя и родители.

После выпускных экзаменов я думал о разных специализациях и, в итоге, решил четыре года изучать информатику и массовые коммуникации в политехническом университете Берлина. Это была новая, современная специальность, и многие завидовали мне. Кто-то сказал однажды: «Хороший мальчик. Компьютеры приносят много денег. Ты все делаешь правильно».

До этого я обратил внимание на некоторые частные образовательные учреждения, но не рассматривал их по двум причинам. Во-первых, там бы я не получил установленного документа о квалификации. Во-вторых, обучение стоило денег. Где я окажусь без диплома государственного образца? Кто будет воспринимать меня серьезно? Все говорили, что диплом станет самым важным документом в нашем обществе. И так как у меня не было лучших вариантов, я подал заявление в государственный политехнический университет.

Сегодня я бы хотел, чтобы учителя сказали мне тогда: «Шагни в этот мир и создай рабочие места для других, будь полезным! Используй свои таланты, верь в них и развивай их! Сделай мир лучше! Спаси планету! Для этого тебе не нужны ни диплом, ни долгие годы учебы!»

Еще больше я хотел услышать от них это: «Чтобы зарабатывать много денег, делай, что любишь. Если ты не уверен в своих способностях, обратись к людям, которые уже занимаются именно тем, что тебе нравится. Учись у них, неважно, сколько это будет стоить».

Сегодня я говорю тебе: если у тебя есть талант, который уже достаточно развит на момент окончания школы, подумай, как ты можешь быть полезен людям прямо сейчас. Если ты думаешь, что тебе еще стоит поработать над своими способностями, найди мастера и

учись у него до тех пор, пока не станешь достаточно хорош в своем деле. И не важно, что произойдет: верь в себя и свои возможности.

Несколько хороших историй

Александр очень смысленный и обаятельный молодой человек из Гарца^[6]. Я встретил его в далеком путешествии. После школы он служил в армии, потом собрал свой рюкзак и на восемь месяцев отправился странствовать по Новой Зеландии. Александр ждал, пока в университете появится место на факультете физкультуры и спорта. Во время нашего разговора он рассказал, что пробежал свой первый марафон в 17 лет. Он финишировал в первой сотне и с тех пор принял участие еще в нескольких марафонах. Александр был дисциплинирован, любил ставить перед собой новые задачи в спорте и, помимо бега, занимался еще экстремальным скалолазанием.

Я сразу же понял, как сильно этот парень любит то, чем занимается. Все свое свободное время он посвящал спорту и даже мирился из-за этого с плохими оценками в школе. И поэтому его средний балл в аттестате был недостаточным для поступления в университет, что помешало ему поступить на спортивный факультет сразу после окончания военной службы.

Я спросил его, почему он хотел потратить 2–3 года жизни на государственное обучение. Александр ответил, что хотел бы иметь шансы найти хорошо оплачиваемую работу. Я настоятельно порекомендовал ему подумать об альтернативах и обратил внимание на то, что на этом этапе у него уже больше опыта и знаний о беге, чем у любого первокурсника. Для них он уже сейчас был бы прекрасным учителем и мог зарабатывать на этом деньги. Он задумался над моими словами.

«Что, если бы ты стал хорошо оплачиваемым тренером по фитнесу с завтрашнего дня?» – спросил я. Эта мысль показалась Александру весьма заманчивой, и я порекомендовал ему сделать две вещи (шаги 3 и 4 формулы успеха): «Расскажи всем, кого знаешь, что ты проводишь тренировки по бегу на длинные дистанции и скалолазанию для потери веса и повышению выносливости. Если кто-то заинтересуется и спросит о стоимости, наберись смелости назвать ту цену, которая сделает тебя счастливым. Учти, что некоторые сочтут ее слишком высокой. Если возможно, подожди, пока найдутся те, кто сможет

заплатить, сколько ты просишь. В это время создай сайт, распространяй рекламные листовки. Если не можешь ждать, снижай цену потихоньку. А пока ты будешь зарабатывать на этом, обратись к еще более опытным тренерам, поучись у них и всегда совершенствуй свои навыки. Я уверен, что если ты решишь зарабатывать собственные деньги вместо того, чтобы пойти учиться и искать работу, то достигнешь большего успеха и станешь счастливее».

Интересно, какой путь выберет Александр.

Аннет обожает свою работу. Она лечит людей с помощью техники шиatsu в воде (ватсу), которая помогает снять стресс. Она давит на определенные точки тела, что заставляет людей расслабиться, и они плавают в теплой воде, погружаясь в свой внутренний мир. Аннет занимается этим уже шесть лет и неплохо зарабатывает. Она научилась этому на недельных курсах в Калифорнии (сейчас такие курсы проводятся по всей Германии). Позднее она прошла полный двухлетний курс обучения и смогла оплатить его уже из своего кармана, хотя овладела своей профессией всего за семь дней.

А ведь есть еще много других, возможно, чуть более продолжительных курсов, на которых вы можете научиться чему-то, что позволит вам зарабатывать деньги.

Например, Ким любила природу, но не знала, на кого пойти учиться. Она предпочитала наслаждаться свежим воздухом, запахом леса и звуком прибоя, чем сидеть в душной аудитории и зубрить биологию. Ей было наплевать на диплом, и она решила пройти двухлетние курсы на природе. Ким узнала об ориентировании на местности все, что нужно. Окончив обучение, она устроилась на работу в летний лагерь в США и проработала там несколько лет. Потом она предложила свои услуги гида одной крупной компании, организующей сплавы по реке. Ким работает там и сейчас, сопровождая туристов на суше и в воде.

Видите, существует много путей к счастью и успеху, и только в редких случаях это те традиционные пути, которые выбирает большинство.

Удачи вам на пути к успеху!

Научитесь разумно обращаться с деньгами!

Никто не раскроет вам секреты благосостояния, пока вы сами не начнете активно проявлять к этому интерес! Если вы не захотите уделить внимание этой теме, вероятнее всего, заработанные

деньги утекут сквозь пальцы, даже если у вас будут миллионы. Человек, который получает 100 000 долларов в месяц и тратит ровно столько же, – бедный человек.

Костонали, миллиардер, сделавший свое состояние на фондовой бирже, однажды сказал:

*«Не тот богат, кто зарабатывает много,
а тот, кто умеет сохранить полученное».*

В моем «Списке лучших» вы найдете очень полезные источники, посвященные этой теме.

Список лучших

Прошло уже несколько лет с тех пор, как я взял в руки первую книгу об успехе. Я пробежался по страницам, и несколько строчек, попавшихся на глаза, разозлили меня. Я не верил в то, что видел! Почему никто и никогда не говорил мне, что есть книги, в которых рассказывается, как я могу воплотить свои мечты и реализовать заложенный во мне потенциал? Я узнал, что есть счастливые люди, которые передают свои знания другим точно так же, как и я. Однако в других книгах обобщают опыт известных людей и используемые ими методы.

Я бы никогда не подумал, что миллиардер захочет рассказать всем, как достичь успеха. Это то же самое, как если бы вы нашли золотую жилу, запасы которой нельзя исчерпать и за тысячу лет. Вы бы не захотели сидеть в своем замке в одиночестве и наблюдать, как остальные несчастные люди пашут по 40 часов в неделю, с трудом зарабатывая себе на пропитание.

Когда я начал подробнее изучать литературу на эту тему, то заметил, что она освещает вопрос, который волновал меня всю мою жизнь. Однако никто не дал на него вразумительного ответа, не говоря уже о том, чтобы привести инструкции по достижению успеха. Именно это я пытаюсь сделать с помощью своей книги.

Литература об успехе делится на несколько категорий. Вот главные из них:

- ◆ тренинги, сознание и жизненные цели,
- ◆ финансы,
- ◆ дисциплина,
- ◆ коммуникации и маркетинг,
- ◆ тайм-менеджмент,
- ◆ здоровье,
- ◆ бизнес и лидерство,
- ◆ правильный образ мышления и универсальные законы успеха.

Я составил для вас список очень хороших книг из этих категорий. Не обязательно читать их все, хотя, если вы сделаете это, вреда точно не будет. Составляя этот перечень, я думал о том, что вы найдете что-то

наиболее интересное для себя из всего перечисленного, то, о чем вы давно себя спрашиваете.

Приятного чтения!

Успех и бизнес

«50 книг великих людей», Том Батлер-Баудон («50 Success Classics» Tom Butler-Bowdon)

Эта книга подойдет в качестве ознакомительной. Она открыла мне глаза на многие вещи и придала сил следовать за своими мечтами. Из нее я узнал, что даже люди из бедных семей могут стать богатыми и счастливыми.

Особенность этой книги в том, что в ней собраны 50 книг. В ней вы найдете ответы на такие вопросы: «Как самые успешные люди достигли своего положения? Каковы их секреты и советы?»

Переводчик: С. Зубков Язык: русский

*Издательство «Астрель», «Nicholas Brealey Publishing»
(September 10, 2007)*

ISBN: 5-17-028230-3, 5-271-10675-6, 1-85788-323-3

«Секреты миллионеров», Брайан Трейси («Secrets of Self-Made Millionaires», Brian Tracy)

Этот DVD подарит вам вдохновение для старта. Он содержит несколько практических и легких в применении идей и методов, которые вы сможете сразу же использовать для достижения своих целей. Вы также можете взять этот диск напрокат.

*Формат: анаморфированный, долби, NTSC, широкоэкранный
Студия записи: «Better Life Media»*

*Дата выпуска: 30 марта 2005 Продолжительность: 48 минут
ASIN: B0009XMV5A*

«Как достичь вершин: семидневная программа по изменению жизни», Энтони Роббинс

(«Get the Edge: A 7-Day Program to Transform Your Life», Anthony Robbins)

Энтони Роббинс – мой любимый автор книг о личностном развитии. Он показал мне некоторые уловки, с помощью которых можно измениться, не мучая себя. Он отвечает на вопросы о том, как начать заниматься тем, что вам нравится. Это учебник для мозгов.

Потому что, как только вы узнаете, как правильно использовать свой мозг, ваши результаты станут невероятными!

К сожалению, в школе никто не учил нас использовать наш мозг так, чтобы мы могли достигать своих целей легко и с удовольствием.

Audio-CD

Издательство «Guthy-Renker» (2000)

ASIN: B000BMASVS

**«Безграничная сила: новая наука о личных достижениях»,
Энтони Роббинс**

**(«Unlimited Power: The New Science of Personal Achievement»,
Anthony Robbins)**

Главная работа Энтони Роббинса, ведущего эксперта и тренера в США! Эта книга описывает все, что вам необходимо, чтобы наполнить жизнь новой энергией, кардинально поменять ее ход и делать только то, что приносит чувство удовлетворения. В книге содержатся общие положения по возрастной психологии и личностному развитию, но она далека от учебника и очень практична. Методы, о которых вы узнаете, помогут вернуть контроль над своей жизнью.

*Мягкая обложка, 448 страниц Язык: английский ISBN-10:
0684845776*

«Четырехчасовая рабочая неделя», Тимоти Феррисе

(«The 4-Hour Workweek», Timothy Ferriss)

Эта одна из моих любимых книг, которая открыла мне глаза на новую жизнь. Очень простым языком здесь рассказывается о том, как вы можете освободиться и воплотить свои мечты в реальность, работая всего несколько часов в неделю в качестве штатного или внештатного сотрудника.

Переплет, 416 страниц

Издательство «Crown Archetype; Exp Upd edition»

(15 декабря 2009)

*Язык: английский ISBN-10: 9780307465351 ISBN-13: 978-
0307465351*

Финансы

«Путь к финансовой независимости: первый миллион за 7 лет», Бодо Шеффер

(«The Road to Financial Freedom: Your First Million in Seven Years», Bodo Schafer)

Первое и самое главное – эта книга помогла мне понять, как использовать свои деньги, чтобы обрести финансовую независимость за короткое время. Она открыла мне глаза, и я увидел свое подсознательное отношение к деньгам.

Это бестселлер, который стоит прочитать.

Мягкая обложка

Издательство «Smart Publishing Pty», Limited;

2nd edition (January 1, 2000)

ISBN-10: 5-8318-0079-2

ISBN-13: 978-1875401871

«Самый богатый человек в Вавилоне», Джордж С. Клейсон
(«The Richest Man in Babylon», George Samuel Clason)

Эта книга попадает в самую точку. Она словно сказка про деньги для взрослых. Я узнал многое о законах благосостояния. Книга создает в воображении образы, которые остаются в голове еще долго после прочтения. Здесь вы узнаете, как накапливать деньги и как их вкладывать, когда нужно экономить, когда потратить, когда и кому одалживать их, если вообще нужно это делать. Вы прочитаете эту книгу за три часа и обязательно посоветуете ее друзьям.

Мягкая обложка Язык: русский

Издательство «Попурри», (2011); «TechPress Inc» (2002)

ISBN: 978-985-15-1408-9 ISBN-10: 0964385619 ISBN-13: 978-0964385610

«Богатый папа, бедный папа», Роберт Тору Кийосаки
(«Rich Dad Poor Dad», Robert T. Kiyosaki)

Эта книга о крысиных бегах, из которых вы не можете выйти. Автор рассказывает, как он вырос с двумя отцами. Один был богат, а второй беден, и оба давали ему советы. Когда я читал эту книгу, то

осознал, что мое собственное мышление было запрограммировано на бедность. Автор объясняет, как можно заставить деньги работать на вас и какова основная разница между бедными и богатыми.

Настоятельно рекомендую почитать!

Твердый переплет Язык: русский

Издательство «Попурри» (2012); «TechPress Inc» (2002)

ISBN 978-985-15-1463-8, 978-985-15-0603-9 ISBN-10: 0964385619

ISBN-13: 978-0964385610

Универсальные законы

«Думай и богатей», Наполеон Хилл («Think and Grow Rich», Napoleon Hill)

Эта книга была написана более 100 лет назад и не утратила своей привлекательности и актуальности. Автор беседовал с 500 миллионерами своего времени, среди которых был Генри Форд и Дейл Карнеги. Он записал суть их идей в форме нескольких законов успеха. Вы можете прочитать все за полчаса. Эта книга помогла начать новую жизнь тысячам людей.

Твердый переплет

Издательство «Прайм-Еврознак»; «ТнБеса Books» (July 4,2011)

Язык: русский, английский

ISBN: 9785938788206

ISBN-10: 1612930298

ISBN-13: 978-1612930299

«Секрет обогащения», Уоллес Уоттлз («The Science of Getting Rich», Wallace Wattles)

Книга потрясла меня. Она представляет собой сборник практических советов по обогащению. Она была написана 100 лет назад. В ней показана связь между нашими мыслями и действиями и возможностью накопления денег.

Твердый переплет Язык: русский

Издательство «Питер», 2011 ISBN 978-5-459-00331-4

Можно купить на Ozon.ru Audio-CD ASIN: 0974612804

«Тайна», Ронда Берн («The Secret» (DVD), Rhonda Byrne)

В этом фильме изложен самый главный универсальный закон, который формирует жизнь каждого из нас: закон притяжения. Многим не нравится этот фильм, так как он базируется на идее, что вся ответственность за нашу жизнь возлагается на нас самих. В фильме отрицается тот факт, что мы являемся жертвами внешних обстоятельств или нашей судьбы. Но самое главное, что фильм дарит нам идею, с помощью которой мы можем полностью изменить свою жизнь. В двух

словах она звучала бы так: есть смысл чувствовать себя хорошо, так как хорошие чувства привлекают позитивный опыт, который вновь дарит нам положительные эмоции.

Эта книга понравится каждому, кто непредвзято относится к духовным законам.

Суперобложка Язык: русский

Издательство «Эксмо», «Домино», 2011 ISBN: 978-5-699-32554-2

Формат: полнометражный, долби, NTSC, субтитры Студия записи: «TS Production LLC»

Дата выпуска: 1 октября 2006

Продолжительность: 91 минута Язык: английский ASIN: B000K8LV1O

Благодарности от автора

Люди, без которых эта книга никогда не увидела бы свет:

Михаэль Кудла, графический дизайнер

Вы вложили душу в этот проект. Графика и сайт превзошли все мои ожидания. С вашей помощью я смог выразить свою творческую идею и просто влюблен в результат. Спасибо!

Йорг Лаубринус, консультант и лектор

(www.laubrinus.de)

Я так много узнал от вас. Моя жизнь перевернулась с ног на голову за короткое время. Мне кажется, я сэкономил много лет. За это и многое другое большое спасибо!

Стефан Рау, замечательный писатель и лектор

(www.stephanrau.de)

Вы очень помогли мне упорядочить мои мысли и подобрать правильные слова. Я чувствовал понимание с вашей стороны. Вы действительно прекрасно владеете языком. Большое спасибо за помощь в этом проекте.

Аня Зибер, писатель

Без вас я бы никогда не зашел так далеко. Вы сделали первые шаги вместе со мной и помогли мне выразить мои мысли на бумаге. Спасибо вам за это!

Сабин Виннермус, художник и владелица галереи

(www.roomotions.com)

Вы просто сокровище! Вы всегда верили в меня и поддерживали. Ваше мнение всегда было и остается очень важным. Спасибо за то, что постоянно меня подбадривали, и за все остальное тоже!

Клаудия Конди, редактор

Ничто не ускользнет от вашего орлиного взора. Спасибо за редактуру этой книги. Это мне очень помогло.

Михаэль Блечмаии, иллюстратор

Я всегда знал, что именно вы должны создавать иллюстрации для моей книги. У вас невероятный талант, и я уверен, что весь мир в этом убедится.

Вилли Крамер, мастер андерграунд-комедии
(www.willykramer.de)

Вы были первым, кому я рассказал о проекте своей книги. Вы подбадривали меня с самого начала, никогда не сомневались, что у меня все получится, и всегда радовались моим успехам. Я так рад, что вы есть в моей жизни и что я могу разделить с вами радость.

Том Б.

Я сидел с вами за обедом, рассказывая о своей книге, и вы подарили мне название для нее. Чудесный подарок, который сохранится на долгие годы.

Стефан Б.

Спасибо за отличное приложение. Оно поможет многим людям показать себя.

Всем остальным, кто помогал мне в работе над книгой или кого она тронула.

Вы подарили мне свои истории для этой книги. Я хочу от всего сердца поблагодарить вас за это. Без вас я бы никогда не узнал так много. Вы помогли мне испытать формулу успеха и доказать, что она работает. СПАСИБО!

«Многие сдаются... еще до того, как потерпят неудачу!»

Для получения дополнительной информации посетите сайт

www.daretotakemoney.com

или

страничку Сэмюэля на Фэйсбуке

facebook.com/daretotakemoney

notes

Примечания

1

Известный немецкий консультант по вопросам успеха. – *Здесь и далее примеч. пер.*

2

Немецкая газета.

3

Государственная программа по поддержке безработных в Германии.

Система саморазвития, которая использует музыку, движения и положительные эмоции в целях углубления самосознания. – *Примеч. ред.*

5

Популярный немецкий безалкогольный напиток.

6

Лесистый горный хребет в северной Германии.