

Будь одержим или будь как все. Как ставить большие финансовые цели и быстро достигать их

Автор:

[Грант Кардон](#)

Будь одержим или будь как все. Как ставить большие финансовые цели и быстро достигать их

Грант Кардон

Top Business Awards

Перед вами руководство по достижению самых смелых целей при помощи главного компонента успеха – страсти. Неважно, кто вы – предприниматель, художник, спортсмен, продавец, маркетолог или инженер, эта книга выпустит на волю и разожжет ту «ураганную» целеустремленность внутри вас, которая не знает ни границ, ни поражений, ни проигрыша. Ваш путь к успеху заключается в простом выборе: быть одержимым или быть как все.

Грант Кардон

Будь одержим или будь как все. Как ставить большие финансовые цели и быстро достигать их

Grant Cardone

Be Obsessed or Be Average

Copyright © 2016 by Grant Cardone

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.
This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin.

© 2016 by Grant Cardone

© Владимир Резников, перевод на русский язык, 2018

© Елизавета Васильева, перевод на русский язык, 2018

© Наташа Гейльман и Андрей Шумилов, редактура, 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

* * *

Эту книгу я посвящаю моей жене, Елене Лайонс Кардон.

Более двадцати лет я был одержим мечтой найти мою идеальную женщину. Это стремление было столь сильным, что я продал свой дом в калифорнийском городе Ла-Холья и переехал в Лос-Анджелес, потому что верил, что найду её там. Я познакомился с женщиной моей мечты в первый же вечер и тотчас же загорелся желанием жениться на ней. Да, Елене понадобилось некоторое время, чтобы увидеть меня таким, какой я есть, но когда она поняла меня, то уже не старалась менять. Вот уже тринадцать лет она дарит мне вдохновение и силу. Елена ни разу не сетовала, что я слишком много работаю или уделяю ей слишком мало времени. Она бесподобная спутница, прекрасный друг, удивительная жена и замечательная мама. Спасибо тебе, Лен.

Предисловие

В Россию с любовью – от Гранта Кардона: величие «по-русски»

Когда я был в России в 2014 году, меня очень сильно впечатлила страна: прекрасные люди, прекрасная культура, прекрасные соборы. Если уж говорить об одержимости – невозможно создать самую большую в мире страну без «капельки» одержимости – поблагодарите Петра Великого, Екатерину Великую и не только.

В моих путешествиях я не раз слышал: «Знаешь, Грант, твой подход, может, и работает в Америке, но не сработает в...» (а где – решите сами). Это просто слова «Фомы неверующего» – кстати, я расскажу вам о них в пятой главе. Но перед тем, как вы нырнете в книгу с головой, впитаете положительную одержимость и сделаете её неотъемлемой частью вашей стратегии того, как завоёвывать жизнь, давайте поговорим о некоторых героях России. Давайте посмотрим, были ли они одержимы, и избавимся от нелепого представления, что одержимость – это болезнь или что она «не сработает» в других уголках мира...

Возьмём, например, Михаила Ломоносова – учёного, писателя и философа. Парень из крестьянской семьи, который ещё не умел читать в 11 лет. Но он проходит более 1150 километров пешком до Москвы – ради образования, выучивает 10 языков и делает открытия в физике, химии, географии и истории; он пишет стихи и реформирует русский язык. Вот это человек, который знал, как быть успешным во многом.

Или Пётр Великий – он царь, но едет в Европу и работает плотником, чтобы научиться кораблестроению (вот что значит понимать ценность образования!). Пётр строит город на болоте, и каждый приезжий обязан принести в город булыжник для строительства. Результат? Всего лишь через девять лет на болотистых местах появляется новая столица России и рождается один из прекраснейших городов мира – Санкт-Петербург. А как насчёт российского флота? Он появился и обрёл свою мощь при Петре. Однажды Пётр I взял на бордаж два шведских военных корабля неожиданным нападением – он атаковал на одних лишь вёсельных лодках с группировкой солдат. А затем сказал: «Небывалое бывает». Я согласен и добавил бы к этому: «...если ты достаточно одержим». Да, кстати, мой главный офис в России как раз в Петербурге. Так что спасибо, Пётр!

Юрий Гагарин – первый человек в космосе (разве мир помнит второго?!). Каким же нужно быть одержимым, чтобы покинуть безопасность планеты, пристегнуть себя ремнём к ракете и отправиться в небо?

Александр Пушкин и словами, и делами заявил о своём величии, так же как это сделал потом боксёр Мохаммед Али – кстати, оба были африканских кровей, но они прославились не благодаря своим корням, а благодаря одержимости. Прошло уже двести лет, но Пушкин – до сих пор самый великий русский поэт. В честь его даже назвали город. Несмотря на рой завистников, критиков и ненавистников, он творил шедевры. Но даже гении и лучшие из нас могут быть одержимы иными идеями. Как вы знаете, у него было пристрастие к азартным играм, романтическим приключениям и дуэлям, последняя из которых оказалась роковой. Жаль, что такой гений погиб молодым, не раскрыв весь свой потенциал и оставив семью в долгах. Жаль, что у него не было под рукой моей книги. Кто знает, если бы кто-то помог Пушкину направить ВСЮ свою одержимость в положительное русло, быть может, он сотворил бы ещё сотни шедевров вместо того, чтобы погибнуть в 37 лет.

Идея «будь одержим или будь как все» работает во всех странах – не только в США. Чёрт возьми, скорее всего, она действует и на других планетах – не дождусь, пока мои книги напечатают и там. Я написал «Будь одержим или будь как все» не только для американцев или для читателей англоязычного мира, но также и для тысяч, нет – для миллионов россиян и русскоговорящих людей в любой стране, чтобы помочь вам быть успешнее в вашей собственной жизни, в вашем браке и вашей компании и чтобы вы смогли претворить все свои мечты в жизнь.

Будет неверно просто прочесть книгу и продолжать жить так же, как вы жили. Прочтите её, перечитайте и, главное, пользуйтесь ей, чтобы высвободить всю вашу силу и целеустремлённость, чтобы раскрыть весь ваш потенциал. Только вы знаете, на что вы способны, но я верю, что ваш потенциал очень высок и что он, быть может, даже выше, чем вы сами думаете. У вас великая и прекрасная страна. Недавно мир услышал девиз «Давайте сделаем Америку снова великой». Что ж, давайте и Россию тоже сделаем снова великой. И я не говорю сейчас о политике – я говорю о том, чтобы загореться и пламенно стремиться к жизни своей мечты. Всё начинается с вас: ваших целей, вашего здоровья, финансового успеха, духовных достижений и брака, с вашей компании, вашего района, вашего круга общения, с вашего города и вашей страны.

В конце книги я благодарю важных для меня людей – тех, кто придаёт силы моим целям. Позвольте мне не упустить возможность поблагодарить и тех, кто дал России шанс узнать о моём обучении продажам и мотивации:

Влад, Даниил и Игорь, спасибо вам огромное за то, что вы открыли мне двери в самую большую страну в мире. Благодаря вам «Кардон Университи» (Университет Гранта Кардона), мои книги и другие материалы доступны на русском. Спасибо тем продавцам в России, которые помогают многим познакомиться с моими техниками, обучиться им и поднять свою компанию и свою жизнь на десятикратный уровень.

А также большое спасибо моей переводческой команде: капитану команды Владимиру, Наташе и Андрею. Эти люди неустанно работали много дней и ночей напролёт; они посвятили себя делу, чтобы мои книги были успешными и чтобы идеально передать всё: мои идеи, мой характер, мою одержимость и моё намерение.

В заключение я хочу поблагодарить вас – читателя. Ведь именно вы прочтёте эту книгу, воспользуетесь ей, избавитесь от критиканов, заморите голодом сомнения и начнёте по-королевски управлять своей жизнью и побеждать!

Так что неважно, кто мы: россияне или американцы, китайцы или израильтяне – все мы люди. В какой бы мы ни жили стране, язык успеха один: стремление к мастерству и величию, дисциплина в работе и положительная одержимость. Точно так же могут быть разные слова, но язык неудачников и критиков тоже везде один: обвинения, сомнения, оправдания и негатив. Какой язык выберете вы: успеха или неудач? В Москве или в Майами мы сами выбираем, быть одержимым или быть как все. На страницах этой книги и на страницах моей жизни слова «как все», «обычный», «обыкновенный», «среднестатистический» и «посредственный» – это ругательства.

Я верю в вас. Российский народ всегда был известен своей настойчивостью и неуклонным стремлением к цели, когда на что-то решится, и это потому, что по природе вы победители. Похоже, что Наполеону и Гитлеру это понимание дорого обошлось.

А теперь пора в путь к одержимости, к величию и к мастерству, потому что – не забывайте – ничто иное не окупается...

Грант Кардон

Вступление

Всю мою жизнь мне говорили, что моя одержимость успехом ни к чему хорошему не приведёт.

Мне говорили, что я трудоголик, что я одержим и у меня навязчивая идея, что я постоянно недоволен, неуравновешен, деспотичен и что со мной невозможно работать. Что я слишком многого ожидаю и что у меня неразумные требования к себе и к другим. Так называемые «специалисты» говорили, что у меня «синдром дефицита внимания», «синдром дефицита внимания и гиперактивности», «обсессивно-компульсивное расстройство» и много чего ещё. Друзья и родственники советовали мне отдохнуть, успокоиться и расслабиться.

В действительности же, как я ни старался подавить или обуздать свою одержимость успехом, всё же именно благодаря ей я добился всего того, что у меня сегодня есть. Те цели, которыми я был одержим (иногда мы будем называть их страстями, «целями-одержимостями» или просто «одержимостями»), помогли мне – двадцатипятилетнему, потерянному и сломанному во всех смыслах – стать владельцем пяти частных компаний с ежегодным оборотом в 100 миллионов долларов, а также попасть в список 10 самых влиятельных в мире руководителей. Более того, эти «цели-одержимости» привели к тому, что я стал автором пяти бестселлеров (по списку New York Times), известным и признанным во всём мире лектором, заботливым мужем, отцом двух дочерей (в которых я души не чаю) и полезным членом общества.

Я не хвастаюсь, а просто хочу, чтобы было предельно ясно: все достижения моей жизни – не результат некоего особого изобретения, счастливых обстоятельств в нужное время, привилегированных связей или каких-то секретных данных. Я достиг того, чего достиг, потому, что я проникся своей одержимостью успехом.

Тем не менее, прежде чем я искренне признался себе в этой страсти, перестал сопротивляться ей и направил её в нужное русло, я чуть не погубил себя тем, что пренебрегал своим азартом и своим вдохновением и закрывал на них глаза. Я на собственном (непростом) опыте понял, что отречься от своей одержимости или же быть одержимым чем-то не тем может быть очень пагубно.

Я расскажу вам, как я раскрыл свою одержимость и как это само по себе подарило мне такую замечательную жизнь. Расскажу вам и о тех «инструментах», которые я обнаружил по пути и которые помогли мне направить одержимость в нужное мне русло. Я хочу, чтобы и вы позволили своей одержимости полностью и беззастенчиво овладеть вами, вне зависимости от того, откуда вы родом, какая у вас семья или какие у вас невероятно безумные мечты.

До этой книги я опубликовал другую, которая стала бестселлером; она называется «Правило “в 10 раз больше”» и рассказывает, почему важно думать и действовать масштабно. Вкратце: если вы пускаетесь в какое-то начинание, вам нужен стартовый капитал в 10 раз больше, чем вы задумывали изначально; если вы хотите зарабатывать 1 миллион долларов в год, тогда вам нужно поставить планку в 10 миллионов, чтобы оказаться ближе к цели. Суть книги «Правило “в 10 раз больше”» такова, что вам нужно сильно поднимать планку любой цели, когда вы хотите достигнуть какого-то результата.

После того как прошлая книга вышла в свет, множество читателей писали мне комментарии наподобие: «Я пытаюсь поднять свой бизнес на десятикратный уровень, но мне не удаётся всегда следовать этому правилу» или «У меня в жизни кавардак из-за этой штуковины “в 10 раз больше”». И тогда я понял, что здесь чего-то не хватает, последнего кусочка мозаики – а именно, понятия «одержимость». Именно этого и не хватало: такого настроения, который бы позволил вам применять «десятикратные» правила в карьере и в жизни.

Конечно, можно достичь успеха и при этом не быть одержимым, но без этого у вас не получится подняться до тех высот, о которых говорю я. Именно эта черта и объединяет всех людей в мире, добившихся головокружительного успеха.

Дабы показать вам, как стать одержимым, как направить свою страсть в нужное русло и тем самым достичь успеха, я разделил эту идею и эту книгу на несложные удобные разделы.

В первой главе книги «Будь одержимым или будь как все» вы узнаете о том, как одержимость спасла мне жизнь и почему эта идея так важна. Я дам определение этому слову и расскажу, что оно значит для меня. Во второй главе мы развеём миф о том, что «быть как все» и жить стабильно – это потолок достижений; мы разберём с вами, почему необходимо избавиться от посредственности и от сомнений, заменив их на пламенную, целеустремлённую, даже первобытную одержимость. Затем, в третьей главе, мы посмотрим на то, как можно распознать цели своей одержимости. Я проведу вас через ключевые упражнения, и они помогут вам понять, чего же вы действительно хотите в своей жизни больше всего.

Первые три главы – фундамент, и на нём построены остальные главы, которые помогут вам в начале этого непростого пути – следовать своей страсти. В четвёртой главе я докажу вам, почему необходимо кормить этого «монстра» – свою одержимость. В пятой главе мы рассмотрим, почему нужно «уморить голодом» сомнения, избавиться от «Фом неверующих» (скептиков) и радостно принять ненавистников. Шестая глава покажет вам все варианты, как и куда можно научиться направлять свою одержимость, чтобы господствовать над разными сферами: своим прошлым, своим мышлением, своими деньгами, своей профессиональной сферой и своей торговой маркой. А седьмая глава объяснит, почему самое опасное – стремиться к безопасности и не идти на риск, и расскажет вам, как рисковать, даже когда карты легли не в вашу пользу. Эти принципы направят вас на верную дорогу в вашем путешествии к успеху.

Затем мы перейдём к практическим бизнес-советам, которые помогут вашей одержимости обрести реальность – не только для вас, но и для окружающих. В восьмой главе я поделюсь с вами своими всемирно известными открытиями в сфере продаж. Эти советы помогут вам понять, насколько же важны продажи для того, чтобы ваша одержимость стала реальностью, и помогут вам разобраться, как стать суперменом маркетинга, рекламы и продаж. В девятой главе мы обратимся к тому, как завоевывать покупателей и как обещать «с три короба», а предоставлять «с десять коробов». В десятой главе мы поговорим о людях, с которыми вы работаете (особенно о ваших сотрудниках), и я покажу вам, как создать вокруг себя такую атмосферу, которая будет полностью соответствовать вашей одержимости. Одиннадцатую главу мы закончим советом, как стать настоящим лидером, или, моими словами, «как и почему вы должны быть «маньяком» контроля». Все эти практические навыки понадобятся вам не только для того, чтобы сохранить одержимость, но и для того, чтобы превратить её в процветающий, прибыльный, мощный и влиятельный бизнес, который может даже создать новую сферу деятельности или произвести

«переворот» в уже существующей.

В двух последних главах я расскажу о том, как годами не терять свою одержимость. В двенадцатой главе мы рассмотрим силу настойчивости и поговорим о том, как этот спутник одержимости шагает с ней нога в ногу, в то время как одержимость растёт и преобразуется в нечто удивительное – в нечто за пределами вашего сегодняшнего воображения. И перед тем как я отпущу вас менять мир, в тринадцатой главе я поделюсь с вами последними советами и техниками: о том, как стать, быть и оставаться по-настоящему одержимым.

Все мы читали шаблонные книжонки о том, что надо следовать своим мечтам. Да, эти книги могут как-то и чем-то вас вдохновить, но они не объясняют, как по-настоящему и навсегда изменить вашу жизнь к лучшему. В этой книге я буду предельно честен с вами, и мы разорвём тот кокон обыденности, который так плотно сплело вокруг вас общество. Книга поможет вам высвободить силу одержимости и затем научит вас, как беречь её и направлять на достижение ваших самых главных целей.

Неважно, кто вы – предприниматель, владелец компании, первопроходец, вольный мыслитель, творец, художник, спортсмен, продавец, маркетолог-изобретатель или инженер, – я знаю, что вы стремитесь к успеху и отказываетесь довольствоваться малым. Эта книга выпустит на волю и разожжёт ту «ураганную» целеустремлённость внутри вас, которая просто не знает ни границ, ни поражений, ни проигрыша.

Я помогу вам основать свой бренд и компанию, добиться для них признания и покажу, как развить их до небывалых высот, несмотря на все преграды и на конкуренцию. А всё потому, что одержимость – это решающий компонент успеха, и он даже важнее, чем стратегия, ценообразование, верный расчёт времени, конкуренция или работники. Одержимость даёт возможность жить по-настоящему свободно и полностью контролировать разные сферы своей жизни: личную, финансовую и эмоциональную.

Когда вы становитесь беззастенчиво одержимы – так, как я, – вы будете на высоте: невероятно целеустремлённы, небывало настойчивы, по-неземному творчески и неукротимо настроены на победу – всё это не только притягивает к вам талантливых людей, но и помогает им раскрывать свои лучшие качества. Такая степень одержимости не подразумевает, что вы самовлюблённый нарцисс; наоборот, она говорит о том, что вы наконец-то работаете на том уровне, для

которого рождены, и о том, что сможете помочь и другим людям воплотить в жизнь весь их потенциал и воспользоваться всеми их возможностями.

Одержимые люди – создатели и революционеры целых сфер деятельности; они – титаны, новаторы и живые легенды; именно их хочется обожать и им хочется подражать. Благодаря им не просто «вертится шар земной», благодаря им на этом шаре вообще стоит жить.

Я написал эту книгу для того, чтобы она помогла вам и миллионам других по всему миру создать новое движение. Движение за то, чтобы мы позволяли друг другу радушно принимать те цели, которыми мы горим, не сопротивляться им, а вдыхать в них энергию и жизнь.

Представьте себе, что каждый человек на Земле полностью посвятил бы себя своим положительным целям-одержимостям – без сомнений, сожалений или оправданий. За одну ночь мир бы изменился к лучшему. Если бы каждый думал о своём деле и своих результатах, о достижении своего собственного успеха, то не было бы времени на войны, наркотики и другие разрушительные, пагубные и в то же время ненужные занятия. Все мы достигли бы ранее невообразимых высот успеха и вдохновляли бы друг друга делать больше и быть «быстрее, выше, сильнее».

Если вы готовы идти ва-банк, взять на себя ответственность за свою жизнь и свой бизнес, готовы изменить своё будущее и мир, тогда – вперёд, переворачивайте страницу.

Глава 1

Одержимость: спасательный круг для меня и для вас

Для того чтобы вы поняли, как я достиг успеха и узнал о потрясающей силе одержимости, сначала мне нужно рассказать вам о том, как моя жизнь почти сошла на нет из-за того, что я отрицал в себе это чувство.

Этот рассказ – не добрая детская сказка, зато он правдивый. Кстати, я вовсе не удивлюсь, если вы проведёте некоторые параллели со своей собственной жизнью.

Откуда взялась моя одержимость

У меня не было такого отца, который отвёл бы меня в землю обетованную для богачей, одолжил бы миллион долларов на первую сделку с недвижимостью, помог завести связи в политике через загородные клубы для богатых или показал бы, как всё устроено в бизнесе.

Мои родители являлись детьми итальянских иммигрантов, которые переехали в Америку в начале двадцатого века. Папа был первым в своей семье, кто поступил в университет. Он стал целеустремленным юношей с духом предпринимателя и верил, что «американская мечта» не за горами. Свой путь он начал с маленького продуктового магазина, который они держали вместе с мамой.

Папа был одержим успехом – потому что считал заботу о семье своим главным долгом. С ранних лет я понял, что для моего отца основной миссией в жизни было обеспечивать семью: дать нам крышу над головой, еду, одежду и образование.

За несколько лет до моего рождения мой отец принял смелое решение основать вместе с несколькими партнёрами свою собственную компанию по страхованию жизни. Я не знаю всех подробностей, но эти партнёры выдворили папу из компании, и он оказался в сложной ситуации. И вот в сорок два года отец остался без работы, с тремя детьми, которых надо было кормить, и ещё близнецы (я и мой брат Гэри), которые должны были скоро родиться. Отцу пришлось начинать всё сначала. Папа решил потратить немного оставшихся сбережений, чтобы получить лицензию биржевого маклера и в очередной раз начать новую карьеру.

Благодаря папиному упорству, трудовой дисциплине и неуёмному желанию заботиться о семье, это новое дело стало приносить плоды. Он купил новый автомобиль Lincoln Town Car (Lincoln класса люкс), которым очень гордился.

Сразу после того, как мне исполнилось восемь лет, мы переехали в новый дом, а наш участок (более чем в полгектара) протянулся вдоль берега озера. У нас имелась лодка для рыбалки и водных лыж, а также садовый трактор. Нашими соседями с обеих сторон были врачи, а в то время именно они являлись самыми успешными людьми в нашем районе. Папина усердная работа и его успех в брокерской фирме твёрдо укрепили позиции нашей семьи в среднем классе. Я часто слышал, как папа и мама говорили, что «у нас всё получилось». Даже будучи ребёнком, я понимал, что произошло что-то необыкновенное.

Мы жили в новом доме на берегу озера, и это была прекрасная пора детства... но продлилась она недолго. Всего лишь через полтора года после того, как папа купил дом своей мечты, он умер от сердечного приступа, а был он тогда ещё молод – всего пятьдесят два года.

Мама стала вдовой в сорок восемь лет; при этом у неё осталось пятеро детей, немного денег (выплата по страхованию жизни отца) и большой дом в пригороде, который требовал постоянного внимания. У мамы не было профессиональных навыков, которые могли пригодиться на рынке работы и принести нам новый доход. Всю свою жизнь она посвятила детям и мужу. А теперь ей нужно было придумать, как сберечь те деньги, которые остались от отца, и как выжать из них оплату на университетское обучение пятерых детей.

Для мамы это было очень непросто, так как у неё не было высшего образования и она не умела зарабатывать. Мама выросла во времена Великой депрессии и не хотела, чтобы ей и детям приходилось так же сводить концы с концами, как это было в те времена. Так что мама стала в некотором смысле одержима тем, чтобы хоть как-то прокормить нас на те небольшие деньги, которые достались нам от отца.

Она во всём видела будущий расход и угрозу и вскоре начала экономить везде и повсюду. Мама тотчас же выставила папин дом мечты на продажу. Нам пришлось переехать в город – в крошечный кирпичный домик на крошечном участке, а все дома вокруг нас были шаблонные, как из формочки. Исчезло озеро, и невозможно уже было кататься на лодке, рыбачить, ловить крабов и охотиться прямо рядом с домом. Я был сокрушён.

В нашем новом доме царил горе – все мы тосковали по отцу. Но это было не всё: мама была напугана, и я это чувствовал – она жила в постоянном страхе. Другие мальчишки моего возраста проводили время с папами: играли, охотились,

ездили на рыбалку; я же сидел дома и смотрел, как мама вырезает купоны и всё время беспокоится о ценах на «хлеб насущный» и тому подобное. Мама умела выжимать все соки из каждого цента. Её философия дефицита и нехватки проявлялась во всех наших занятиях.

В то же время мама постоянно напоминала мне о том, как мне сильно повезло и что я должен быть очень благодарен за всё, что у нас было. Она утверждала: «Благодаря твоему папе мы попали в средний класс – у нас есть больше, чем у большинства». Я слушал это снова и снова. «Всегда цени то, что у нас есть».

Я старался быть благодарным и ценить всё, что у нас было, но у меня в голове всё это совершенно не укладывалось. Ситуация казалась мне такой глупой и неправильной. Мне десять лет, папа умер, любимого дома больше нет, мама живёт в постоянном страхе, а я за это должен быть благодарен? Я был вовсе не благодарен, я лопался от злости!

Тогда я этого не знал, но эти тяжёлые времена посеяли во мне зерно той мотивации, которая потом двигала мною в жизни. Несмотря на всю мою любовь к маме, несмотря на то, что я восхищался ей и ценил её заботу, несмотря на мою благодарность за то, что у нас была одежда, еда и крыша над головой, я не хотел жить в постоянном беспокойстве. В шестнадцать лет я поклялся маме: «Когда я вырасту, я стану богатым, чтобы никогда не жить в страхе и не считать каждый цент! А после этого я помогу ещё многим людям. Этот средний класс – это полный отстой. Я добьюсь того, что по праву моё!»

Не успели эти слова вырваться, как я сразу же понял, что они прозвучали как слова избалованного, неблагодарного, дерзкого, буйного и заносчивого сопляка-подростка. У мамы было такое выражение лица, какое бывает у всех родителей, когда их ребенок зашёл слишком далеко. Она была в ярости и в то же время разочарована и расстроена. А я всё равно ощущал непреодолимое чувство бессилия, потому что знал, что я ни в чём ничего не могу исправить.

Мои срывы происходили всё чаще и чаще. И с каждым разом я всё больше понимал, что я одновременно и прав, и не прав. Да, я знал, что нужно быть благодарным – ведь многие жили ещё хуже, чем мы. Но в то же время я был уверен, что в моём мышлении есть доля правды. Почему нужно жить так, чтобы еле-еле сводить концы с концами – и при этом всё равно беспокоиться о деньгах? Когда спор утихал, я пытался объяснить маме, что дело не в том, что я не благодарен ей за всё, что она делала для нас, или за всё, что у нас было.

Просто и тогда, и позже я чувствовал эту постоянную внутреннюю борьбу, а этот спор о верности и неверности идей о недостатке и о деньгах продолжался многие годы – и внутри меня, и с другими людьми.

Каждый раз, когда я срывался, моя мама (а потом мои девушки и друзья) говорили мне одно и то же: «Но мы же живём лучше, чем другие». Этот ответ мне до сих пор чужд. Во-первых, какое отношение эти «другие» имеют к моей жизни? Во-вторых, каждый раз, когда я сравнивал себя с теми, кто жил лучше, чем мы, – с теми, кто по-настоящему вдыхал и вкушал жизнь, – моя мама, девушки и друзья парировали: «Не надо сравнивать себя с другими». Это был замкнутый круг.

Я повторял себе раз за разом: «Придёт день, когда я стану очень успешным». Но я перестал говорить это маме, потому что каждый раз после этих слов она наклонялась ко мне, обнимала и отвечала: «Почему ты не можешь просто довольствоваться тем, что у нас есть?» А затем снова начинала рассказывать мне, как она заботилась о пятерых своих братьях и сёстрах, когда росла, и при этом у них не было ни денег, ни малейшего представления, чем они будут питаться завтра.

Цикл не прекращался – долгоиграющая пластинка с попыткой разубедить меня в том, что я считал для себя возможным и чего желал. Сколько бы раз я ни пытался убедить себя в маминой логике, так никогда и не складывалось. Папа вкалывает как проклятый, наконец-то покупает идеальный дом, неожиданно умирает, а его семья остаётся без поддержки и дрожит от ужаса каждый раз, когда нужно идти в магазин, – боится, что могут закончиться деньги. Нет уж, спасибо.

Когда я вспоминаю те дни, я понимаю, что был единственным, кто разумно смотрел на то, как действительно устроен мир.

Одержимость плохим

В то время я ничем не мог помочь своей семье. Я был молод, расстроен нашим положением и, честно говоря, просто не знал, как помочь. У меня было слишком много свободного времени, а вот хорошего и сильного примера не было; и не

было никого, кто бы меня действительно воспитывал. И я успешно превратился в проблемного подростка.

К старшим классам я стал тем ещё подарочком – нахальным самоуверенным выскочкой, к тому же я не держал язык за зубами. Я мешал вести уроки, и меня нередко выгоняли из класса. Не говоря уже о том, что я постоянно водился с девушками игроков американского футбола и поэтому каждую неделю ввязывался в драки с игроками футбольной команды. В общем, я создавал больше проблем, чем моя бедная мама могла решить.

К моменту выпуска из школы я уже связался с плохой компанией: я пил, курил и пробовал различные наркотики, которые превратились в каждодневную привычку. В шестнадцать я начал курить травку, а к девятнадцати принимал вообще всё подряд – всё, что было доступно. Чего я только не перепробовал! Разве что не кололся. У меня появились огромные ежедневные проблемы с наркотиками.

В университет я поступил, а произошло это потому, что прежде, чем отец умер, мама пообещала ему, что все дети получат высшее образование. Я считал, что обязан там учиться, хотя и не видел в этом смысла. В университете я впустую потратил пять долгих лет: в аудитории я совершенно не слушал преподавателей, почти ничего не вынес из обучения, но в то же время мои оценки были достаточно высокими для того, чтобы меня не отчислили. В итоге я закончил обучение с дипломом бухгалтера, который я вообще не собирался использовать, и в придачу – с долгом за обучение в 40 000 долларов.

Не очень-то приятная картина. В двадцать три я весил где-то по меньшей мере на десять килограммов меньше, чем надо, а моё лицо посерело из-за наркотиков. Я стал паршивой овцой семьи. Пусть я и ранее декларировал во всеуслышание, что хочу разбогатеть, но на тот миг у меня не было ни способностей, ни самоуважения, ни целей, ни пути. Мне удалось получить работу в автосалоне, но там не было для меня никаких перспектив.

А потом случился настоящий подарочек. Из-за того, что я общался не с теми людьми и был одержим не тем, чем нужно, меня избили до полусмерти. Три дня я пролежал в больнице после того, как чуть не истёк кровью в своей квартире. Понадобилось семьдесят пять швов, чтобы зашить лицо и голову. Даже моя родная мать меня не узнала. Эти шрамы до сих пор видны около глаз и у рта.

Те, кто любил меня и верил в меня, не знали, как мне помочь. Чёрт побери, я и сам не знал, как себе помочь. Не изменился я и после того, как меня избили почти до смерти в собственном доме. Каждый день я клялся себе самому: «Сегодня я не буду принимать наркотики», а через считанные секунды я нарушал данное себе обещание и брался за старое.

Скажу честно: прошло два года и не поменялось ровным счётом ничего. Каждый день я принимал наркотики и ненавидел свою жизнь: свою работу, продажи машин, своих коллег, приятелей и квартиру, в которой жил. Да и себя я тоже ненавидел. Единственное, что мне было по-прежнему дорого, – это мой шестидесятикилограммовый доberman по кличке Капо[1 - Капо (саро) по-испански означает «босс, начальник, гений, профи», а также может означать «главарь мафии». Изначально от латинского caput (голова).], который жил у меня вот уже шесть лет, но даже им я стал пренебрегать. Те, кто любил меня, беспокоились, а все те, кто хотел верить в меня, разочаровались. Я был и на мели, и на самом дне со всех точек зрения: финансовой, эмоциональной, духовной и даже физической.

В те выходные, когда мне исполнилось двадцать пять, я навестил маму: она жила недалеко от той дыры, что я снимал за двести семьдесят пять долларов в месяц. Я появился у нее на пороге «под кайфом»: язык заплетался и распух от барбитуратов. Мама, сытая мной по горло, наконец поставила мне ультиматум: «Не приходи сюда больше, пока не приведёшь свою жизнь в порядок».

Я понял, что нужно измениться, – или же я умру, и даже не будет возможности доказать ни себе, ни маме, что я чего-то стою.

Я сказал владельцу автосалона, в котором работал, что мне нужна помощь в том, чтобы справиться с наркозависимостью, но он предложил мне самому в этом разобраться. Это был первый раз, когда я признался кому-то, что я не справлюсь сам. Я ответил: «Если бы я мог бросить сам, я бы сделал это ещё пять лет назад».

Через несколько дней один друг семьи помог мне попасть в реабилитационный центр. Я был преисполнен одновременно и ужаса, и надежд.

Двадцать девять дней спустя, когда страховое покрытие закончилось и центр больше не мог получать за меня денег, меня выпустили обратно в мир, из

которого я ушёл. Единственная польза от этого центра была в том, что я понял: я могу прожить без наркотиков двадцать девять дней.

Когда я выходил оттуда, мой куратор дал мне на прощание «тумака». «У тебя ничего не получится, – сказал он, – ты дефективный человек. У тебя характер со склонностью к зависимости, и это болезнь, от которой ты никогда не излечишься. У тебя нет власти и контроля ни над болезнью, ни над своей жизнью, а твои шансы, что ты слезешь с наркотиков, – дырка от бублика. Лучшее, чего ты можешь теперь добиться в жизни, – это больше никогда их не употреблять. Если попробуешь посвятить себя чему-то другому, то сорвёшься и снова подсядешь. Так что забудь про все свои грандиозные мечты о деньгах, славе и успехе».

Ого, какие слова. Как тут не вдохновиться.

Просьба о помощи была для меня большим шагом; в то же время, хоть реабилитационный центр и помог мне слезть с наркотиков, он ни в коей мере не излечил меня полностью, не вернул мне себя и не помог разобраться с причинами, по которым я вообще изначально подсел на наркотики. Я вышел из центра таким же сломленным, как и вошёл. На самом деле моя неуверенность в своей жизни и своих способностях только возросла, потому что мой разум больше не был затуманен. И это называется «выздоровлением»? Я не выздоровел. Наоборот, впервые в жизни я остро ощутил, насколько я слаб и уязвим.

Как только двери центра закрылись за мной, я дал себе твёрдое обещание, что никогда больше не вернусь к наркотикам. Также я твёрдо решил, что направлю ту самую «склонность к зависимости», которая будто бы погубит меня (в чём очень хотел убедить меня куратор), на то, чтобы заново выстроить свою жизнь.

Как я снова разжѐг «хорошую» одержимость

Вернувшись в свою квартирѐнку, где компанию мне составляла лишь собака, я сел за кухонный стол с листком бумаги в руках.

На реабилитации нас просили много писать, но только о прошлом: о всём вреде, который ты нанёс, и о всём том плохом, что с тобой случилось. «Довольно», – подумал я. Пора было смотреть в будущее. Настало время смотреть не на дорогу позади, а на путь впереди.

Я стал записывать, чем я хочу заняться и чего добиться в своей жизни. Мне хотелось, чтобы семья гордилась мной. Да и сам я стремился гордиться собой. Как безумно мне хотелось доказать куратору, что он не прав. Я написал, что хочу исправить все свои ошибки, что нужно начать уважать общество и его законы. Мне хотелось доказать миру, что я чего-то стою; быть богатым и успешным, уважаемым бизнесменом и человеком, который помогает другим, – как я некогда обещал маме. Все эти желания просто струились наружу, когда я дал себе волю писать о будущем. Я продолжал писать – о том, что хочу однажды опубликовать книги и стать мастером продаж. Я даже написал, что стану мужем и отцом.

Я вспомнил, что я сказал маме, когда мне было шестнадцать, перед тем как всё пошло под откос: «Когда я вырасту, я стану богатым, чтобы больше никогда не беспокоиться о том, хватит ли денег. А после этого я помогу ещё многим людям». И тогда я понял, что наркотики стали для меня проблемой не из-за моей одержимости именно ими, а потому что я сдался и отказался от всего того, чем был одержим в детстве, особенно от успеха.

У нас в США есть старая поговорка «Будешь с чем-то биться – оно не прекратится» («What you resist will persist» по-английски). В России говорят: «За что боролись, на то и напоролись». Когда я боролся с моим призванием быть мастером, быть успешным, когда я подавлял свою одержимость хорошими целями, вся эта энергия во мне устремлялась на разрушительные поступки – я напоролся на «плохую одержимость». В тот вечер я принял решение: никогда больше не бороться с моим желанием быть успешным, а ещё я решил помогать другим.

Я понимал, что первым шагом на пути к успеху было помочь самому себе. Как можно было помогать другим, пока я не привёл свою собственную жизнь в порядок? Если я хотел, чтобы люди верили и доверяли мне, мне нужно было вернуть себе чувство собственного «я». Но с чего же начать? У меня не было друзей. Моя бывшая девушка, тоже наркоманка, теперь спала с наркоторговцем. Всё, что у меня было, – это работа в автосалоне.

Хотя я и ненавидел эту работу, я решил посвятить себя ей целиком и использовать её как трамплин. Я решил изучить всё, что можно, о продажах (особенно автомобилей), а в свободное время рассказывал людям всю правду о наркотиках и о том, как они вредны. Я решил целиком перенаправить свою всепоглощающую энергию в одно русло: выстроить свою жизнь так, как я этого хочу.

В тот вечер, написав свой манифест новой жизни, впервые за долгие годы я лёг спать воодушевлённый и с чистой головой.

На следующее утро я пришёл в автосалон на час раньше. Я был смущён, застенчив и беспокоился о том, что? обо мне подумают; мне не хватало уверенности в себе, и я не знал, с чего начать. Я был очень рад, что владелец принял меня обратно с распростёртыми объятиями. Позднее я понял, что, скорее всего, он спас мне жизнь – тем, что вернул мне работу и тем самым дал мне возможность привести мою жизнь в порядок.

В первый день было неловко, но он прошёл удачно. Я даже что-то продал. С работы я ушёл последним; скорее всего, я просто боялся возвращаться домой. Свободное время было для меня угрозой, так как я знал, что если мне станет скучно или у меня не будет полезного занятия, то я рискую вернуться к старому.

Шесть месяцев спустя я всё ещё не сорвался (не вернулся к наркотикам), а моя преданность своему манифесту и моё стремление оставаться «чистым», желание снова выстраивать свою жизнь и добиваться успеха наконец-то начали приносить плоды. Я стал лучшим продавцом в автосалоне. Я работал лучше тех, кто был в команде уже долгие годы, а они стояли и почёсывали голову, гадая, в чём же мой «секрет». Они думали – это из-за того, что я больше не принимал наркотики.

Не угадали! Конечно, я не смог бы добиться таких результатов под действием наркотиков, но секрет был не только в том, чтобы их не принимать. Я знал многих, кто прошёл лечение от наркомании, но в работе не преуспевал. «Секрет» был в том, что вместо одержимости пагубными привычками я снова дал себе разрешение быть одержимым успехом – с той же невинностью и энергией, как в детстве. Теперь я не предавал свою страсть к успеху, а проникся ей.

Я немного вдохнул аромат настоящей жизни и впервые стал по-настоящему зарабатывать, откладывая всё, что получал. И что более важно: в первый раз за много лет я нравился себе. Моё самоуважение постепенно возвращалось, всё больше и больше я чувствовал былую удачу и прежнюю веру в себя. Дорога до настоящего успеха, о котором я мечтал, была ещё долгой, но я наконец-то знал, что шагаю по верному пути.

Впервые я делал именно то, что обещал. Я просыпался в своей маленькой квартире, кормил собаку, принимал душ и за завтраком смотрел очередной ролик о продажах. Твёрдо решив стать лучшим из лучших, по дороге на работу я каждый день слушал плёнки о продажах и о самосовершенствовании. В первый год я потратил около семисот часов на то, чтобы усовершенствовать свои навыки продаж. Я приезжал на час раньше других, и часто после десяти вечера я всё ещё был на работе. В свободное от работы время я старался помочь наркоманам.

Каждый месяц я превосходил себя: больше продавал, больше зарабатывал и больше самоутверждался. Каждый месяц я был всё дальше от того, что было в прошлом.

Месяцы превратились в годы, и к двадцати восьми я был уже совсем не похож на того парня-наркомана. Я стал достойным профессионалом и входил в один процент самых лучших продавцов во всей сфере автопродаж. И мыслить я начал масштабнее – даже баловал себя грандиозными планами о том, как однажды стану легендой в продажах: как те мастера, у которых я тогда чему-то учился каждый день. Я мечтал, что прославлюсь на весь мир знанием продаж и научу миллионы людей этим навыкам; что, быть может, когда-нибудь я даже напишу об этом книги и создам программы обучения, чтобы помочь другим продавцам. Я поступил полностью вопреки совету куратора и целиком посвятил себя своим новым увлечениям. Я был неудержимо одержим своими целями, жизнь улучшалась, работа приносила плоды, а будущее становилось таким, как в моих детских мечтах.

Успех стал моим новым «наркотиком», и я наконец-то начал понимать, как направить мой столь склонный к одержимости характер себе на пользу, а не во вред. Мне очень нравился такой поворот в моём мышлении, и поэтому я был удивлён и расстроен, когда те люди, которые верили в меня и ежедневно работали со мной, в штыки восприняли мою новую философию. Я помню, как мой друг подошёл ко мне и сказал: «Ты променял одну зависимость на другую». Я

поверить не мог, что кто-то может сравнить губительную привычку с моим новым твёрдым решением достичь успеха.

Но не только он так думал. Беспокоились многие. Они радовались, что я больше не принимаю наркотики, но не могли понять, что для меня было мало просто избавиться от зависимости. Коллеги говорили: «Жизнь – это не только работа». Даже владелец автосалона сказал: «Мне кажется, тебе стоит взять небольшой отпуск и отдохнуть». Моя семья переживала, что я истощу себя работой и вернусь к старому.

Ну уж нет. Я побывал в болоте и не собирался туда возвращаться. Моё падение на самое дно позволило мне оттолкнуться обратно, и теперь я хотел подпрыгнуть как можно выше. «Если я мог опуститься так низко и всё же выжить, – размышлял я, – как высоко получится подняться?»

Как бы это ни беспокоило других, но именно благодаря моей одержимости успехом жизнь снова казалась мне прекрасной, свежей и полной надежд. Я начинал по-настоящему понимать всю силу этого чувства и все возможности, которые оно открывает.

Одержимость – это дар

Моя одержимость успехом никогда не создавала мне проблем в жизни. Её отрицание – вот что приводило к проблемам. Наркотики просто стали иным руслом для моей одержимости в то время, когда я подавлял в себе идеи и мечты о великих свершениях. На самом деле всегда, когда я заглушал своё желание создать прекрасную жизнь, я поддавался соблазнам, которые приводили к беде.

Когда вы научитесь управлять своими стремлениями и направлять свою страсть, вы станете могущественным и неудержимым и сможете претворить в жизнь все свои мечты. У вас получится создать себе ту жизнь, которой вы заслуживаете, – полную одержимости, но при этом без тех неврозов и пагубных привычек, которые так часто подразумевают под этим словом и путают с той хорошей «одержимостью», о которой рассказываю вам я.

Когда я наконец перестал бороться со своим неугомонным характером и начал лелеять свои «одержимости», всё изменилось. Вся моя энергия как будто ожила, когда я перестал оправдываться за свои стремления, душить и принижать свои мечты об успехе и одурманивать себя наркотиками. Настоящую жизнь я вдохнул лишь тогда, когда начал изучать других «одержимых» людей и перестал советоваться с теми, кто довольствовался такой жизнью, как у всех; результатами и доходом, как у всех; «всем, как у всех» – с теми, кто не был одержим ничем вообще, кроме как желанием оправдать идею «быть как все».

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Сноски

1

Капо (capo) по-испански означает «босс, начальник, гений, профи», а также может означать «главарь мафии». Изначально от латинского caput (голова).

Купить: https://telnovel.me/kardon_grant/bud-oderzhim-ili-bud-kak-vse-kak-stavit-bolshie-finansovye-celi-i-bystro-dostigat-ih

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)