

## Глава 1

# Есть ли у вас то, что нужно?

Меня постоянно спрашивают: «Как вам удалось так разбогатеть?» Мой подход к делам и проблемам позволил преуспеть в масштабах, которые мне и не снились. Я развлекался от души — и заработал кучу денег. Встречался со звездами шоу-бизнеса, миллиардерами и выдающимися спортсменами. Это нелегко объяснить в двух-трех словах, но вот главное: я заметил, что все эти преуспевшие люди имеют общие черты, выделяющие их из толпы. Я имею в виду их отношение к жизни, образ действий, настойчивость и страстность — плюс целый ряд других качеств, отличающих победителей от лузеров.

Для того чтобы преуспеть, вам нужно отделить себя от 98 процентов населения планеты. Вы, безусловно, можете попасть в эти избранные два процента — ум, трудолюбие и тщательно продуманные инвестиции здесь ни при чем. Существует рецепт, формула успеха, по которой живут эти два процента — и которой вы тоже можете следовать для того, чтобы преуспеть.

Во-первых, вы должны быть честны с самим собой. Единственный способ разбогатеть — это реализм и предельная честность. Вам нужно расстаться с идеальным миром фантазий, который существует разве что на страницах журналов и на экранах телевизоров. Все не так просто, как вас пытаются уверить. Жизнь — жестокая штука, и люди получают очень сильные удары. Поэтому, если вы хотите выиграть, нужно быть крепким как камень и готовым к тому, чтобы работать локтями и кулаками. Большинство людей не созданы для этого. Вам придется жить под постоянным чудовищным давлением. Вам нужно будет научиться мыслить масштабно и творчески, чтобы решать такие проблемы, которые способны насмерть перепугать обычного человека. Вас будут пытаться обворовать и растоптать. Вы должны принять бой, дать

сдачи и надрать им задницу. Никто не будет держать вас за руку или помогать вам. Этот бой вы принимаете в одиночку. И вы должны уметь согнуться — но не сломаться ни при каких обстоятельствах.

Во всех великих людях — в спорте, финансах, бизнесе, искусстве, политике — есть что-то особенное. Но, честно говоря, у большинства людей этого «чего-то» нет. А в вас есть то, что нужно для того, чтобы мыслить глобально и не тормозить? Все состоявшиеся миллионеры и миллиардеры — такие как Билл Гейтс, Опра Уинфри и Уолт Дисней — обладали способностью мыслить большими категориями и бить наотмашь. Это трудно объяснить на словах, поэтому я разработал тест на успешность. Вы можете пройти его и проверить, есть ли в вас то, что нужно. И если это в вас есть, то вы обязательно разбогатеете.

А теперь переходите к вопросам, чтобы в этом убедиться.

1. Сколько денег вы хотите иметь через пять лет?
  - a. От \$100 000 до \$249 999.
  - b. От \$250 000 до \$499 999.
  - c. От \$500 000 до \$4 999 999.
  - d. \$5 000 000 и больше.
2. Ваша мечта в финансовом плане?
  - a. Выиграть в лотерею.
  - b. Устроиться на хорошую работу с медицинской страховкой, пенсионным планом и трехнедельным отпуском.
  - c. Иметь собственный дом.
  - d. Иметь неограниченный доход от бизнеса и/или недвижимости, а также любых других вложений капитала.
3. Какое утверждение лучше всего описывает вашу финансовую ситуацию?
  - a. Я абсолютно доволен своим финансовым положением.
  - b. Я, в общем-то, доволен своим финансовым положением.
  - c. Я недоволен своим финансовым положением, но не питаю никаких надежд на его улучшение.
  - d. Мое финансовое положение совершенно не удовлетворяет меня. Я хочу большего.

4. Сколько времени вы тратите каждый день на укрепление своего финансового положения?
  - a. Менее получаса.
  - b. От получаса до часа.
  - c. Час-два.
  - d. Два часа и более.
5. Сколько вы тратите на свое образование и тренинг в сфере финансов и бизнеса?
  - a. Менее \$100 в год.
  - b. От \$100 до \$499 в год.
  - c. От \$500 до \$1199 в год.
  - d. Более \$1200 в год.
6. Что вы делаете, столкнувшись с трудной проблемой?
  - a. Игнорирую ее и надеюсь, что она исчезнет.
  - b. Жалуюсь друзьям и семье.
  - c. Перекидываю проблему на других — пусть беспокоятся они.
  - d. Провожу мозговой штурм до тех пор, пока не найду творческого решения.
7. Ваше отношение к работе?
  - a. Занудство и тоска. Ненавижу свою работу.
  - b. Работать я не против, но предпочел бы заниматься чем-то другим.
  - c. Работать — вполне нормально. Надо же где-то получать зарплату.
  - d. Я люблю свою работу. Она меня радует и заряжает.
8. Что вы стали бы делать, потеряв работу или источник дохода?
  - a. Сэкономил бы на расходах, переехав к друзьям или родственникам, — и получал бы пособие по безработице.
  - b. Пошел бы на курсы, чтобы получить новую профессию.
  - c. Нашел бы новую работу.
  - d. Основал бы собственную компанию.

9. Какое высказывание лучше всего описывает ваш уровень концентрации и энергии?
- a. У меня едва хватает сил, чтобы дотянуть до конца дня.
  - b. Сначала я выкладываюсь как следует, но потом «батарейки садятся», и я дрейфую, дожидаясь конца дня.
  - c. Я могу работать с полной отдачей все восемь часов.
  - d. Я — фонтан энергии и никогда не устаю делать то, что мне доставляет радость.
10. Какое высказывание лучше всего характеризует вашу реакцию на фразу «Этого сделать нельзя»?
- a. Я сдаюсь и затихаю, переполненный жалостью к себе.
  - b. Я выхожу из себя и закатываю истерику.
  - c. Пробую еще раз.
  - d. Это меня заводит, наполняя энергией. Я не сдамся, пока не добьюсь того, чего хочу.
11. Вам нужно принять важное решение, но вы не знаете, как поступить. Какое высказывание лучше всего описывает свойственный вам процесс работы над решением?
- a. В поисках решения часами смотрю телевизор.
  - b. Беседую с друзьями, чтобы узнать, как поступили бы они.
  - c. Логически анализирую ситуацию и делаю то, что представляется наиболее разумным.
  - d. Продолав шаги b и c, доверяюсь своему инстинкту.
12. Ваше отношение к людям?
- a. Я верю, что люди по своей природе добры и никогда не станут обманывать или обкрадывать меня.
  - b. Я окружаю себя людьми, которые смотрят на меня снизу вверх, даже если это и не самые квалифицированные специалисты.
  - c. Я нанимаю самых лучших и верю, что они сделают свою работу.
  - d. Я нанимаю самых лучших, отношусь к ним как к профессионалам, но не спускаю с них глаз.

13. Когда кто-то намеренно причиняет вам или вашей репутации вред, как вы реагируете на это?
- a. Впадаю в депрессию и пытаюсь понять, почему они меня не любят.
  - b. Не обращаю внимания. Зачем поднимать волну?
  - c. Впрямую задаю вопрос: почему они сделали то, что сделали?
  - d. Наношу ответный удар, отплачивая им их же монетой, — только в десять раз круче.
14. У вас все идет как по маслу, и фортуна явно играет на вашей стороне. Что вы теперь будете делать?
- a. Отправлюсь в отпуск.
  - b. Постараюсь сохранить статус-кво.
  - c. Начну подумывать о новом бизнесе или о новой карьере.
  - d. Буду по-прежнему полностью концентрироваться на своем бизнесе или карьере, стремясь достичь в них новых вершин.
15. Каково ваше отношение к браку?
- a. Мы с мужем/женой любим друг друга и никогда не разведемся.
  - b. Я верю, что он/она меня любит. Даже если мы разведемся, то все решится полюбовно.
  - c. Развод всегда возможен, но я не хочу сейчас об этом думать.
  - d. Я люблю своего мужа / свою жену и хочу, чтобы так было всегда, — но мы подписали брачный контракт, чтобы обезопасить свои финансы, если дело все-таки дойдет до развода.

А теперь подведите итог. Подсчитайте, сколько раз у вас отмечены пункты a, b, c и d. Запишите себе одно очко за каждый пункт a, два очка — за b, три очка — за c и четыре очка — за d. В таблице ниже вы можете видеть, какую оценку получили.

Количество очков	Ваша оценка
15–25	Плохо. Вам необходимо полностью пересмотреть отношение к жизни.
26–35	Посредственно. Вам нужен хороший толчок, чтобы переключиться на более высокие обороты.
36–45	Хорошо. У вас есть потенциал, но над ним нужно работать.
46–60	Великолепно. Вы готовы играть в высшей лиге. Полный вперед!

## Пояснения к вопросам

### 1. Сколько денег вы хотите иметь через пять лет?

Если вы выбрали самую скромную сумму — то почему? У вас была возможность выбрать на ближайшие пять лет любую цель — от 100 тысяч до 5 миллионов долларов. И выбор этот зависел только от вас. Никто ведь не говорил вам, что нужно выбрать. С какой стати человек предпочтет 100 тысяч?

Однако в жизни многие именно так поступают. Они соглашаются на 100 тысяч тогда, когда легко могли бы получить 5 миллионов. Выбор меньшей суммы показывает отсутствие амбиций и уверенности в себе. Не стоит довольствоваться малым. Всегда рвитесь к вершине. Каждый выдающийся спортсмен и каждый состоявшийся миллиардер стремится к золоту, а не к бронзе. Если бы я отвечал на этот вопрос, то зачеркнул бы «5 миллионов долларов» и написал бы «50 миллиардов»! Именно такая нацеленность должна быть и у вас, если вы действительно хотите добиться больших результатов.

### 2. Ваша мечта в финансовом плане?

О чем вы мечтаете — то и делаете. Если вы даже мечтать не можете о великих делах, то никогда не сделаете в жизни ничего значительного. Свои первые несколько недель на Манхэттене я провел, мечтая о том, что сделаю с гигантской недвижимостью, пустой и некогда принадлежавшей обанкротившейся Pennsylvania and New York Central Transportation Company. После восемнадцати месяцев неустанной работы и постоянной концентрации я приобрел опцион на эту недвижимость — не внося ни цента предоплаты. Я придумал построить на этой площади Центр Джевитса. Вот она — великая мощь великой мечты. А какие мечты заводят вас, дают вам ощущение величия? И не беспокойтесь о том, сможете ли вы воплотить их в реальность. Это не важно. Мечтать — денег не стоит. Так что если уж мечтать — то о великом.

### 3. Какое утверждение лучше всего описывает вашу финансовую ситуацию?

Ответ на этот вопрос показывает, насколько вы голодны. Голодные люди работают яростнее и гораздо лучше нацелены на то, чтобы осуществить прорыв в своей жизни. Если вы довольны своей нынешней финансовой ситуацией, то что может заставить вас делать все необходимое для достижения богатства и успеха? Вы должны поднимать планку все выше и выше. Вы должны хотеть большего — иначе вы быстро заскользите вниз.

**4. Сколько времени вы тратите каждый день на укрепление своего финансового положения?**

Богатство — это результат стремления к большим целям и постоянной активности. Многие начинают с больших целей. Но как только они сталкиваются с какими-то проблемами, как только что-то другое отвлекает их внимание, их концентрация на цели тут же рассеивается. Чтобы постоянно ощущать цель, вы должны предпринимать активные действия по ее достижению. Минимум два часа ежедневно. Никто, кроме вас, не побеспокоится о ваших деньгах и вашем успехе.

**5. Сколько вы тратите на свое образование и тренинг в сфере финансов и бизнеса?**

Финансы и бизнес — опасные воды, в которых смертельно опасные акулы ходят кругами в поисках новой невинной жертвы. В этой игре знание — ключ к силе и власти. Расходуйте деньги на то, чтобы знать, что вы делаете, — или кто-то очень быстро «уделает» вас. Финансовая безграмотность — огромная проблема нашей страны. Люди постоянно вляпываются в очень опасные ситуации только потому, что как следует не подготовились.

**6. Что вы делаете, столкнувшись с трудной проблемой?**

Богатые люди богаты потому, что решают трудные проблемы. Вы должны научиться подпитывать проблемами свою энергию. Главы больших компаний получают гигантские зарплаты потому, что они решают проблемы, которые никто, кроме них, не может решить. Некоторые действительно умеют это делать. Другим — явно переплачивают. Я сталкиваюсь с проблемами каждый день. Решать проблемы — это то, что мне лучше всего удается. Если вы хотите войти в два процента избранных, вам придется научиться находить творческие решения для неразрешимых на первый взгляд проблем.

**7. Ваше отношение к работе?**

Нет ничего хуже, чем застрять на работе, которую вы не любите. Необходимо любить то, чем вы занимаетесь. Главное условие для достижения успеха — любить то, что вы делаете. Чтобы преуспеть, нужно тратить массу времени и преодолевать гигантские препятствия. Если вы не любите то, чем занимаетесь, вы никогда не пробьетесь. Но если вы любите свою работу, то трудности будут уравновешиваться радостью, которую вам эта работа дает. Я люблю заключать сделки и строить огромные здания. Удовольствие, которое я от этого получаю, придает мне силы в самых сложных ситуациях.

**8. Что вы стали бы делать, потеряв работу или источник дохода?**

Это самый ключевой вопрос. Если грянет катастрофа — вы сложите ручки и побежите домой к мамочке? Или соберетесь с силами и что-то предпримете? У самых серьезных бойцов случаются в жизни самые трагические срывы. Если вы действительно хотите целить высоко, надо иметь мужество не растеряться, налетев по дороге на ухабы и ямы. Если вы потерпели неудачу, никто не придет вам на помощь — ни друзья, ни государство. Единственная защита и оборона — вы сами, а ваше отношение к происходящему — ключ к тому, чтобы выбраться из передрыги. Посмотрите на обувного короля Стива Мэддена. У него были проблемы с правосудием, но у него была и внутренняя сила, которую не удалось сломить, — и он вернулся в бизнес с триумфом! Полезно знать: для того чтобы подняться из любого нокдауна, нужен внутренний стержень. Еще один пример — известная телезвезда, владелица многомиллионной медиаимперии Марта Стюарт. После сложнейшего периода она вернулась к прежней активности — да еще как! Немногие смогли бы повторить ее подвиг.

**9. Какое высказывание лучше всего описывает ваш уровень концентрации и энергии?**

По правде говоря, энергии у вас больше, чем вам может казаться. Большинство людей работает на уровне отдачи 50 процентов. Для того чтобы они заработали в полную мощь, необходим серьезный кризис или экстремальная ситуация. Меня заряжает любовь к тому, что я делаю. Для меня нет ничего дороже того возбуждения, которое я получаю, отбросив всяческую осторожность и делая что-то, чего я не делал никогда прежде. Я люблю эту дрожь восторга: бросаешься вниз головой в новую схватку, а затем применяешь все свои таланты и способности к тому, чтобы ее выиграть. Страстность — вот что позволило Марку Барнетту, Джиму Крамеру и Арнольду Шварценеггеру достичь вершин. Все преуспевшие люди — это люди, заряженные энергией, полностью отдающие себя тому, что делают. Так найдите же страсть, которая будет заряжать вас!

**10. Какое высказывание лучше всего характеризует вашу реакцию на фразу «Этого сделать нельзя»?**

Если вы хотите добиться успеха, нужно привыкнуть к тому, что вы часто будете слышать слово «нет», — и научиться его игнорировать. Когда вы были ребенком, ваша мама говорила вам «нет», папа говорил «нет», учительница говорила

«нет» и тренер говорил «нет». Вы были хорошими и послушными мальчиками и девочками. Вы слышали слово «нет» и прекращали делать то, что делали. Вот почему у 98 процентов взрослых выработался условный рефлекс: при слове «нет» застывать без движения. Но тот, кто сдается, не добьется ничего.

Если вы хотите войти в два процента избранных, вам нужно стать реалистом. В бизнесе вы имеете дело не с мамой, не с папой и не с учительницей. Люди не заняты заботой о вас — они заняты заботой о себе.

Большинство людей, говорящих «нет», делает это в своих собственных интересах. Не позволяйте чьему-то капризному или деспотичному «нет» остановить вас. Найдите способ превратить «нет» в «да» — или же найдите хитрый способ обойти «нет». Не позволяйте никому вас остановить!

**11. Вам нужно принять важное решение, но вы не знаете, как поступить. Какое высказывание лучше всего описывает свойственный вам процесс работы над решением?**

Я абсолютно убежден в том, что если вы умелый игрок, если вы умны и если вы знаете свое дело, то иногда просто обязаны прислушиваться к интуиции и плыть против течения. В некоторых из лучших своих сделок я шел против мнения всех остальных. Телевизионный продюсер Марк Барнетт успешно проделал путь от продажи футболок на пляжах Венис до самых вершин Голливуда — и почему? Потому что следовал своему чутью, говорившему, что реалити-шоу будет иметь огромную привлекательность для масс. Чутье есть у каждого из нас. Очень важно знать, когда ему довериться. У вас может быть превосходное образование, однако, если вы не пользуетесь интуицией, добраться до вершины — а тем более остаться на ней — вам будет сложно.

**12. Ваше отношение к людям?**

Мы живем в мире зла и жестокости. Мы только кажемся себе цивилизованными. На самом же деле этот мир жесток, а люди безжалостны. Они могут улыбаться вам, но за всеми улыбками прячется желание вас прикончить. И вы должны уметь защищаться. Люди будут вести себя с вами злобно и подло, они с первого же момента будут стараться ударить вас побольнее. Хищники в джунглях убивают ради пропитания — и только люди убивают забавы ради. Даже ваши друзья рады нанести удар в спину: им нужна ваша работа, ваш дом, ваши деньги, ваша жена — и ваша собака, в конце концов! И это друзья — враги и того хуже! Мой девиз таков: «Нанимай самых лучших и не доверяй им ни в чем».

**13.** *Когда кто-то намеренно причиняет вам или вашей репутации вред, как вы реагируете на это?*

Когда кто-то намеренно вредит вам, мой совет: **рассчитайтесь сполна!** Это не самый типичный совет — но это совет из реальной жизни. Если вы не сведете счеты, то вы — придурок! Если кто-то причинил вам вред, вцепитесь негодяю в горло. Во-первых, это приятное чувство. Во-вторых, это видят другие. Я люблю сводить счеты. Меня нагревают постоянно. Я всегда контратакую в полную мощь — и знаете что? Со мной — в отличие от многих других — стараются связываться как можно реже. Они знают, что если попытаются ударить меня, то их ждет очень серьезная драка. Всегда сводите счеты. Всегда бросайтесь на людей, которые бросились на вас. Не позволяйте пинать себя, как футбольный мяч. Всегда давайте сдачи. Мы живем в джунглях, где полно всяких зверей, которые обязательно попытаются напасть на вас. Если вы боитесь дать сдачи, люди станут воспринимать вас как лузера! Они будут знать: что бы они ни делали — оскорбляли вас, проявляли неуважение, открыто пользовались вами, — им все сойдет с рук. Не позволяйте этого! Всегда давайте сдачи и сводите счеты. За это вас будут уважать.

**14.** *У вас все идет как по маслу, и фортуна явно на вашей стороне. Что вы теперь будете делать?*

Если вы охотитесь за волшебным золотым кольцом, то не можете позволить себе расслабляться. Никогда. Ни при каких обстоятельствах — как бы хорошо ни шли дела. Нынешние «хорошие времена» — это всегда результат вашего упорного труда и постоянной самоотдачи. То, что вы делаете сегодня, — залог завтрашних результатов. Если хотите и завтра пожинать плоды, то сеять семена необходимо каждый день! Если вы хоть на минуту ослабите концентрацию, то неизбежно начнете откатываться назад.

Некоторые люди действительно родились под счастливой звездой. Они обладают особыми талантами, позволяющими им добиваться успеха. Талантливый музыкант, одаренный спортсмен, прирожденный бизнесмен. Но преобладающее большинство преуспевших людей не получало свой успех на блюде. Они трудились, чтобы этого успеха добиться. Они ставили перед собой цели — и концентрировались на них до тех пор, пока этих целей не достигали.

Некоторые люди рождаются с исключительным талантом, позволяющим с легкостью достичь вершины, — Моцарт, Шекспир. Но большинство успешных людей не располагают таким врожденным талантом. И требуются мно-

гие годы упорного труда и напряженной концентрации, чтобы взойти на пик успеха.

**15. Каково ваше отношение к браку?**

Я был свидетелем катастрофических сделок, неудачных деловых союзов, я видел, как многие деловые отношения кончались судом — а суд всегда штука неприятная. Но нет ничего хуже ситуации, когда схватываются мужчина и женщина, особенно если сражаются они за имущество, за бизнес, за дом, за машину — и за все остальное. Это ужасно. Вы любили кого-то — и внезапно этой любви больше нет. А сменившая ее ненависть просто не знает границ — она гораздо сильнее, чем та, что возникает порой в деловых отношениях. Нет людей более яростных и злобных, чем мужчина или женщина в процессе развода. Развод — это сущий ад, это хуже всего, что бывает в жизни. И чтобы защитить себя и свои интересы, вам необходим брачный контракт.

Брак — это контракт, не похожий ни на какие другие. Вы женитесь по любви. Но ваша подпись на свидетельстве о браке относится к правам, обязанностям, собственности и имуществу. Это юридический контракт, которому и дела нет до любви.

Если умирает любовь, то что остается? Негативно настроенный партнер — и свидетельство о браке. Нет ничего ужаснее, чем супруги с тоннами претензий и ненависти при отсутствии соглашения о том, как они должны делить общую собственность. Это почти всегда приводит к войне гораздо более безжалостной, чем все баталии в бизнесе. А такая война может стать причиной вашего финансового и эмоционального разгрома. Всегда подписывайте брачный контракт. Не делать этого — слишком большой риск.

Но в целом: каков же вывод из проделанного вами теста? Давайте перейдем к сути. Если вы набрали от 46 до 60 очков, то экзамен сдан! Вы — в двух процентах избранных, среди людей, в которых есть то, что нужно для достижения успеха. Если вы будете трудиться не покладая рук, то преуспеете больше тех, у кого высокий IQ или степень магистра в бизнесе. Я сталкиваюсь с этим всю свою жизнь. В бизнес-школе Уортона в моей группе были блестящие студенты. Я до сих пор поддерживаю с ними контакты. За редкими исключениями никто из них не преуспел. И я видел других людей, которые даже поступить не могли в Уортон и либо учились в посредственных колледжах, либо вовсе не получили высшего образования. Но эти люди были сконцентрированы на своих целях — и ни при каких обстоятельствах не отступали. Они добились гораздо большего, чем бывшие гении из Уортона.

Мой личный метод достижения финансового успеха — упорный труд. Я знаю множество людей без особых талантов — но они богаты. Вы тоже можете разбогатеть. Принципы, изложенные в этой книге, помогут каждому — кем бы он ни был.

Если вы недотянули до 46 очков, беритесь за эту книгу немедленно, отмечайте все то, чего недостает в вашей жизни, и — самое главное — проникайтесь отношением к жизни, которое я выразил в своих историях. Почувствуйте то, что чувствовал я, сделайте мое отношение к ситуациям — своим. А потом снова проделайте тест. После прочтения книги ваш результат станет гораздо выше!

## Занкер дополняет

Я основатель и президент компании Learning Annex, поэтому у меня была возможность вблизи видеть сотни успешных людей, мультимиллионеров и миллиардеров, поднявшихся над обыденностью и добившихся поразительных результатов. У всех этих людей есть одно очень важное качество: упорство. Посмотрите на Дональда Трампа — он поистине воплощение упорства. Он никогда не сдается — даже когда у него нет, казалось бы, ни шанса подняться.

Для того чтобы дойти до самой вершины, нужно упорство — более чем что бы то ни было еще. Сколько раз вам казалось, что вы больше не можете? Что уже нет сил на еще один звонок и на то, чтобы постучаться в еще одну дверь? Сколько раз вам отказывали — а вы знали, что вам остается до победы буквально чуть-чуть? Сколько раз вам приходилось не обращать внимания на людей, старавшихся запустить руку в ваш карман, пока вы сворачивали горы, воплощая в жизнь свою мечту? Мы все прошли через это. Тяжело, трудно — но и награда велика, поэтому мы не останавливаемся, пока не достигнем цели.

Нужны настойчивость и упорство, чтобы стучаться в одну дверь за другой, получать отказ за отказом — и не знать наверняка, что рано или поздно ты добьешься своего. Но и тогда, когда тебе все-таки удастся прорваться и заполучить солидного клиента, или повернуть серьезное дело, или привлечь венчурный капитал для раскрутки своего бизнеса, — нужны настойчивость и упорство, чтобы поставить подпись на договоре и взять на себя обязательство выполнить все, что обещал. Нужны настойчивость и упорство, чтобы решать трудные проблемы, которые за тебя не решит никто. Нужны настойчивость и упорство, чтобы пережить неудачи и снова бросаться в бой с такой же силой и страстью, как и прежде. И, когда ты все-таки добился успеха, нужны настойчивость и упорство, чтобы отбивать атаки соперников, конкурентов да и просто недоброжелателей, мечтающих тебя завалить.

Я давно осознал необходимость упорства — еще в 1980-е годы, когда только запускал свою компанию Learning Annex. Я хотел, чтобы владелец знаменитого ньюйоркского супермаркета Zabar's Мюррей Кляйн выступил у нас с лекцией «Как основать отличный продуктовый магазин». Я подумал, что ньюйоркцы, которые любят хорошо поесть — а таких великое множество, — будут толпами рваться на эту лекцию. Zabar's был и остается известнейшим продуктовым магазином на Вест-сайте. Я позвонил им и договорился о встрече с Мюрреем Кляйном. Он в чисто ньюйоркском стиле с ходу отшил меня, продолжая орать на рабочих, разделявавших рыбу, — Мюррей требовал, чтобы куски были тоньше. (Если вы никогда не были в Zabar's, обязательно сходите туда.) Что и говорить, Мюррей Кляйн — это Нью-Йорк во плоти.

Получив отказ, я направлялся домой, когда меня вдруг осенило. На следующее утро я позвонил в цветочный магазин и заказал ежедневную доставку цветов в Zabar's — на 200 долларов каждый день — с запиской на имя Мюррея Кляйна: «Пожалуйста, согласитесь выступить с лекцией в Learning Annex». Не забудьте, это были 1980-е и за 200 долларов можно было купить очень много цветов. Я сказал:

— Доставляйте цветы каждый день, пока я сам не скажу «стоп».

На девятый день я запаниковал: потрачено было 1800 долларов, а от Мюррея Кляйна — ни словечка.

Тут и раздался телефонный звонок.

— Занкер, — сказал Мюррей. — Что нужно сделать, чтобы ты прекратил присылать эти чертовы цветы? У меня в офисе уже места не осталось.

— Уделите ньюйоркцам один вечер, — сказал я.

— Мне нравится твоя наглость, — сказал Мюррей. — Договорились.

Мюррей поразил всех, привезя с собой на занятия кучу всякой вкуснятины. Люди ели бесплатные деликатесы от Zabar's, а Мюррей говорил. Привезти еду в класс было гениальной идеей — на следующий день об этом говорили все. Какая реклама для Zabar's! Тогда же я получил цветы от Мюррея с запиской: «Занкер, все было очень здорово, но больше я выступать не буду!»

Впоследствии я не раз использовал этот трюк — кстати, не так давно с его помощью заполучил Джима Крамера из Mad Money.

Я расскажу вам еще одну историю о настойчивости. Когда в 2001 году я снова купил свою компанию Learning Annex, то хотел, чтобы у нас выступил Роберт Кийосаки, автор «Богатого папы — бедного папы»\*. Я без конца названивал в его офис, но партнерша Роберта Шэрон Лектер отказывалась брать трубку. Из прессы узнал, что Кийосаки будет выступать в Фениксе. В пять утра я выехал из дома в округе Уэст-честер, штат Нью-Йорк, и в аэропорту им. Джона Кеннеди сел в самолет на Феникс.

---

\* Роберт Кийосаки. Богатый папа, бедный папа. — М.: Попурри, 2005.

На выступление я прибыл вовремя и попросил, чтобы Роберт встретился со мной во время перерыва на ланч. Его секретарша ответила:

— Я не могу этого сделать. Вам нужно заранее договориться с ним.

— Я не могу с ним договориться, — сказал я. — Он не отвечает на мои звонки.

— Сожалею, — ответила секретарша.

Сидя в такси по дороге в аэропорт Феникса, я кипел от гнева. Идиотизм! Но сидя в самолете, решил, что не отступлюсь.

Каждый день в 11.00 я звонил Роберту и Шэрон, оставляя сообщения на автоответчике. Это превратилось в обязательный ритуал. С такой же регулярностью, с какой чистил зубы по утрам, я звонил Роберту и Шэрон. Каждое утро. В 11.00. Я делал это три месяца подряд, не пропустив ни единого дня, — и наконец Шэрон Лектер сама позвонила мне. Она сказала:

— На следующей неделе я буду в Нью-Йорке. Может быть, пообедаем?

— С удовольствием, — сказал я.

— Где вы хотели бы встретиться? — спросила она.

Я ем свой ланч за рабочим столом, а первый ресторан, который пришел мне в голову, был The 21 Club, шикарное нью-йоркское заведение.

— Прекрасно, — сказала она. — Там и увидимся.

Я пришел в ресторан за час до нашей встречи и направился к метрдотелю. Протянув ему двадцать долларов, спросил:

— Когда я приду на ланч, вы можете спросить меня: «Вы будете обедать за своим обычным столиком?»

Он взял двадцатку и ответил:

— Нет.

Я полез в карман, достал еще пять двадцатидолларовых купюр и протянул их ему. Он сказал:

— В час буду вас ждать.

Я вошел в ресторан в час дня — в ту же минуту, что и Шэрон. Метрдотель приобнял меня — он настолько вошел в роль, что почти переигрывал — и сказал:

— Мистер Занкер, мы очень рады вас видеть.

Он провел нас к прекрасному столику. На Шэрон все это произвело должное впечатление.

В итоге наш ланч увенчался успехом, потому что именно тогда мы договорились, что Роберт выступит — но только один раз — в Learning Annex. Автору «Богатого папы» Роберту Кийосаки это так понравилось, что «единственное выступление» превратилось в целую серию.

На то, чтобы этого добиться, я потратил шесть месяцев. Но я был настойчив — и знал, что все равно уговорю Роберта выступить с лекцией в Learning Annex. Слово «нет» вообще не рассматривалось как вариант.

Я вижу это постоянно. Самые успешные люди, с которых я беру пример, не принимают слова «нет». Им всем пришлось преодолеть огромные преграды прежде, чем оказаться на вершине. Они преодолевали препятствия, которые остановили бы большинство людей. Они развили у себя важнейшую черту характера — упорство. Вы многое узнаете из этой книги, но самое главное качество, которому следует научиться, — упорство.

## Подводя итог

*Люди, добившиеся успеха в жизни, обладают качеством, которое я называю «технологией Трампа», — именно оно отделяет их от остальных 98 процентов населения. Это формула, которой можете пользоваться и вы, чтобы победить. Но вы должны быть предельно честны с самим собой. Путь к богатству — серьезная схватка, и в ней люди получают серьезные травмы. Нужно быть крепким как камень и готовым к тому, чтобы работать локтями и кулаками. Ответьте на все вопросы теста, чтобы узнать, есть ли в вас то, что нужно. Определите те сегменты вашей жизни, где вам следует поработать над собой. Читайте эту книгу, впитывайте ее энергетику. Потом пройдите тест еще раз — ваш результат будет гораздо лучше.*

## Ключевые моменты

- Мечтайте о большом, потому что в результате вы сделаете то, о чем мечтали.
- Если хотите заработать кучу денег, избавьтесь от робости — стремитесь к большим целям.
- Будьте худым и голодным; на каждом уровне поднимайте планку требований к себе.
- Выкладывайтесь каждый день, но концентрируйтесь на долгосрочных задачах.
- Впитывайте в себя знания — вы должны разбираться в том, чем занимаетесь.
- Гордитесь способностью находить творческое решение самых сложных проблем.
- Испытывайте страсть к работе.

- Никогда не соглашайтесь со словом «нет».
- Учитесь доверять собственному чутью.
- Нанимайте лучших специалистов, но не доверяйте им.
- Сводите счеты с теми, кто вам навредил.
- Никогда не расслабляйтесь в достижении цели — даже тогда, когда все идет хорошо.
- Всегда подписывайте брачный договор.