

*От автора бестселлеров NY Times*

Дина Грациози

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Посвящение .....	9
Введение .....	10
Глава 1.	
Пришло время изменить ваши привычки .....	22
Глава 2.	
Основа любого успеха .....	34
Глава 3.	
Злодей внутри нас .....	63
Глава 4.	
Сила вашей истории .....	105
Глава 5.	
Разбудите внутреннего героя .....	129
Глава 6.	
Одна сияющая цель .....	160
Глава 7.	
Привлечение и убеждение .....	182
Глава 8.	
После «да» .....	212
Глава 9.	
Сила счастья .....	235
Глава 10.	
Короткие дороги к успеху .....	257
Глава 11.	
Вызов .....	283
Благодарности .....	305
Указатель .....	308



## Посвящение

**Х**очу посвятить эту книгу дорогим друзьям — Тони Роббинсу, Джо Полишу и Дэну Салливану, оказавшим огромное влияние на мою жизнь, успех и богатство.

Трудно выразить, как я благодарен им, вошедшим в мою жизнь именно тогда, когда они были нужны. Но я посвящаю книгу и всем тем, у кого нашлись воля и самоотверженность, чтобы на протяжении многих лет делиться своей меняющейся жизнью мудростью через книги и беседы с теми, кто жаждет нового пути.

Я сделал все возможное, чтобы впитать то, что слышал, читал и наблюдал. В свою очередь знание проникло в мои мысли и слова. Ведущие к успеху упражнения, рассказы, рецепты и привычки, которые вы найдете на страницах книги, — это мой опыт десятилетий проб и ошибок, неудач и успехов, обогащенный всеми, кто прошел такой же путь до меня и кому я также благодарен.

Это посвящение — мой способ выразить признательность тем, кто столь сильно изменил мою жизнь. Надеюсь, что и я так же смогу служить вам, и эта книга будет иметь столь же большое значение в вашей жизни.

## Введение

**В**есной 1944 года в семье иммигрантов в неблагополучном районе Лос-Анджелеса родился мальчик, которого мы назовем Дж. П. Ему не исполнилось и двух лет, когда его родители развелись. Матери пришлось отчаянно бороться за выживание семьи, и уже в девятилетнем возрасте Дж. П. вышел на улицу, чтобы как-то помочь маме свести концы с концами. Он пытался торговать газетами, рождественскими открытками и цветочными горшками. Но вскоре мать больше не смогла заботиться о детях, и обоих мальчиков поместили в приемную семью.

Без должного родительского присмотра подросток ожидаемо попал в дурную компанию, присоединился к местной банде, но тем не менее пытался учиться в средней школе Джона Маршалла в Лос-Анджелесе. Однажды в 11-м классе учитель поймал Дж. П. и его подругу Мишель, которые, увлекшись, обменивались записками, заставил их встать перед одноклассниками и провозгласил: «Видите эту парочку? Не имейте с ними дела, потому что они ничего не добьются ни в одном деле».

Возможно, Дж. П. и не осознавал этого, но такие моменты начинают формировать наши жизненные привычки: и успешные, и плохие, которые не дают полностью раскрыть свой потенциал. Подросток мог бы согласиться с приговором учителя: «Я никогда ничего не добьюсь». Однако он решил иначе: «Черт с ним, я докажу, что учитель не прав».

Свою стартовую успешную привычку Дж. П. приобрел на одной из первых работ.

«Я работал всю свою жизнь, начиная с девяти лет. С одиннадцати разносил газеты и продолжал делать это, учась в средней школе. Некоторое время подметал полы в местной химчистке и выполнял разные поручения хозяина, который был настолько жаден до денег, что скрипел при ходьбе! Я работал изо всех сил всего за 1,25 доллара в час. И вот однажды после школы хозяин позвонил мне: «Вчера вечером я заглянул за шкафы — пыли не было! Потом поднял ковер — и там нет пыли! Ты убираешь так, будто я наблюдаю за тобой каждую минуту!» На что я ответил: «Вы наняли меня на уборку, и я обязан делать это как можно лучше». Он был так доволен, что повысил плату до полутора долларов в час. Для него это было все равно что присудить мне премию Академии. И, честно говоря, я вынес важный урок из этого периода моей жизни. Успешные люди, работают ли они на кого-то или на себя, делают все возможное, чтобы выполнить работу безупречно. Как если бы босс наблюдал за ними ежедневно каждую минуту. Я понял: во всем, что делаешь, нужно всегда стремиться к наилучшим результатам».

Некоторые могут решить, что это «Да, хозяин» оглушает. Но, по моему мнению, делать все возможное — лишь одна из многих ведущих к успеху привычек, которые необходимо развивать. Ее выгоды многочисленны, разнообразны и значительны. В данном случае эта привычка помогла Дж. П. успешно выполнить повседневную задачу в настоящем и привела его к более сложным и интересным задачам в будущем.

Прежде чем продолжить рассказ о Дж. П., хотел бы рассказать вам немного об успехе и о том, как эта книга поможет вам его добиться.

Я собираюсь показать вам путь, который позволит принять привычки успеха и затем придерживаться их. Не нужно переворачивать свой мир вверх тормашка-

ми или пытаться усвоить за ночь «новые привычки», которые нарушат вашу жизнь и заставят вернуться к нулевой отметке. Скорее всего, вы будете совершать едва заметные изменения в повседневной жизни, избавляясь от ненужного и заменяя его привычками, открывающими путь к богатству и изобилию. Неважно, предприниматель вы, владелец бизнеса, исполнитель, инвестор, сотрудник или молодой человек, только приступающий к первой работе. Привычки, принципы, рецепты и упражнения, которые приводятся в следующих главах, дадут вам конкурентное преимущество, поднимая на новый уровень.

Таким образом, хотя основное внимание в книге уделяется финансовому успеху, методы, которыми я поделюсь, могут продвинуть вас к новым уровням и в других областях вашей жизни, включая семью, дружбу, отношения, духовность, физическое здоровье, любовь, страсть, близость и многое другое. Независимо от того, что кто-то говорил вам в прошлом, вы имеете право на полноценную жизнь с радостью и изобилием во всех областях.

Я помогу вам развить эти привычки с помощью самых разных методов. Расскажу удивительные истории о чрезвычайно успешных людях, которых знаю, и о том, как они приобрели и применили привычки, позволившие им стать успешными. Предложу упражнения, которые помогут развить и практиковать новые привычки. И расскажу некоторые истории из собственной жизни, которые, надеюсь, будут не только наставлять, но и вдохновлять вас.

А теперь вернемся к нашему другу, который, когда мы в последний раз его видели, с усердием и прилежанием подметал пол в химчистке...

Дж. П. окончил среднюю школу, но не стал поступать в колледж. А вместо этого пошел в военно-морской флот США, где два года служил на авианосце USS Hornet. После службы сменил несколько низкооплачи-

ваемых рабочих мест, в том числе работал уборщиком на заправочной станции и страховым агентом. Недолго проработал в Redken Laboratories, но был уволен из-за разногласий с боссом. Затем устроился низкооплачиваемым продавцом — разносчиком энциклопедий «от двери к двери».

Оглядываясь назад, Дж. П. признается, что тогда усвоил еще одну важную жизненную привычку: «Я постучал в 50 дверей, и все 50 захлопнулись перед моим носом. Поэтому пришлось учиться изображать энтузиазм, стоя перед дверью № 51 или 151, так же, как перед первой дверью». Он научился преодолевать неприятие, общаться с людьми, внимательно их слушая, и убеждать других действовать. Это не было работой мечты, и он даже не понимал в то время, что в ней приобретал некоторые из ключевых привычек успеха, которые позже позволили ему достигнуть прорывов в жизни. А в то время они помогали ему действовать настойчиво. В среднем продавец-разносчик энциклопедий, работавший с прямой комиссией, держался на этой должности не больше трех дней, Дж. П. продержался три с половиной года.

При всей своей трудовой этике Дж. П. долго оставался бездомным молодым человеком. «Когда я впервые оказался бездомным, мне было чуть больше двадцати. Жена просто не пожелала больше быть матерью и ушла, оставив мне нашего сына двух с половиной лет и сняв все деньги, которые у нас были. Вскоре я узнал, что она не внесла арендную плату за последние три месяца, поэтому нас выселили — без денег и с долгами. Я временно был без работы, поэтому мы с сыном оказались на улице и пытались жить в моем старом автомобиле. Помню, как говорил сыну: “Мы прорвемся вместе”. Я ходил по пустырям, собирая бутылки из-под кока-колы и 7-Ур, потому что в пунктах приема давали два цента за маленькую бутылку и пять центов — за большую. Когда вы сломлены и не можете оплачивать



счета, это очень тяжело — и как для человека, и как для отца. Но именно тогда я узнал: если вы действительно опустошены и достигли дна, лучшее, что можете сделать — посмотреть вверх».

Как бы ни были трудны обстоятельства, в которых оказался Дж. П., у него было преимущество, которого не было у многих других в гораздо лучших условиях. У него было его видение жизни! После продажи энциклопедий «от двери к двери» он понял, что не хочет работать на кого-то, но может работать на себя.

Было, однако, серьезное препятствие: к моменту решения на счете Дж. П. было лишь 700 долларов. И окружающие убеждали его, будто он не может создать собственную компанию, потому что нужно больше денег, образования, опыта, умений и бесчисленных других вещей, которых ему не хватало. Знакомо звучит? Выслушав все советы, он сделал то, что делают самые успешные люди: прислушался в первую очередь к себе и — все-таки основал компанию.

Так Дж. П. развил успешную привычку верить в себя и игнорировать скептиков. «Это было очень сложно для меня. Как начать свою компанию, сбалансировать счета, не получая зарплату, и все равно каждый день ходить от двери к двери, продавая свою продукцию? Это было чрезвычайно трудно. Мы могли обанкротиться в любой день в течение первых двух лет работы компании. Тем не менее через два года мы наконец смогли своевременно оплатить наши счета. И не только оплатить, но и получить прибыль. Я помню, как сказал: “Эй, мы сделали это. У нас осталось две тысячи долларов! Мы добились успеха!”»

Итак, со временем Дж. П. смог использовать навыки убеждения и общения, чтобы ускорить развитие компании. Более того, он поднял навыки слушания на следующую ступень, разработав ключевую привычку «читать» своих клиентов на самом глубоком уровне. «Я думаю, у меня есть особое умение слушать. И не

просто слушать, а слушать все, что люди говорят, и не думать о том, что сам скажу дальше. Это заняло некоторое время, но, полагаю, в конце концов, я реально преуспел в этом».

Благодаря настойчивости и развитию позитивных привычек успеха: слушать, чтобы понять, иметь видение, всегда работать на пределе возможностей, игнорируя скептиков и оставаясь позитивным перед лицом неприятия, — компания Дж. П. добилась успеха и на международном уровне.

Наверняка вы слышали старую поговорку: «Важно, не где вы начали, а где закончили». Дж. П. — живое доказательство этой пословицы. Он начал с нуля и стал одним из самых богатых людей в мире. В 2015 году журнал *Forbes* присвоил ему номер 234 в *Forbes 400* — списке самых богатых американцев, с чистой стоимостью 2,8 миллиарда долларов. Пришла пора назвать полное имя нашего героя — Джон Пол Деджория, основатель линии продуктов для волос *Paul Mitchell*, компании *Patron Tequila* и десятка других успешных проектов.

Джон Пол Деджория часто советует молодым предпринимателям развивать позитивные привычки, верить в интуицию и рисковать. Он говорит: «Вы не можете позволить другим людям сбить вас с ног. Да что, черт возьми, они знают? Мне десятки раз говорили: “Нет, вы никогда не сможете войти в индустрию красоты”. Все утверждали, будто здесь слишком много конкурентов, а у меня нет денег. И когда начал *Patron*, меня высмеивали: “Текила по 37 долларов за бутылку? Шутить? Я могу купить ее за четыре доллара!” Так что следуйте своей интуиции и всегда делайте что-то хорошее для других».

Хотя мне нравится вся история Джона Пола Деджории, особенно наслаждаюсь ранним предупреждением его учителя, утверждавшего, что Джон Пол и его подруга Мишель Гиллиам никогда ничего не достигнут.