

## Оглавление

<i>Глава 1</i>	
<b>Чаще думайте о том, как больше получить .....</b>	<b>5</b>
<i>Глава 2</i>	
<b>Подумайте еще раз: вы можете добиться бóльших успехов .....</b>	<b>39</b>
<i>Глава 3</i>	
<b>Как пробудить в людях желание помочь вам выиграть .....</b>	<b>69</b>
<i>Глава 4</i>	
<b>Питайте свой мозг конструктивной информацией и преуспевайте .....</b>	<b>93</b>
<i>Глава 5</i>	
<b>Хотите больше получать? Больше давайте .....</b>	<b>127</b>
<i>Глава 6</i>	
<b>Как повлиять на других, чтобы получить больше того, что вам нужно .....</b>	<b>155</b>
<i>Глава 7</i>	
<b>Просите, ищите и стучитесь, чтобы получить больше .....</b>	<b>189</b>
<i>Глава 8</i>	
<b>Как приобрести влияние с помощью харизмы и выполнения обязательств .....</b>	<b>219</b>

*Глава 9*

**Как вернуться к жизни и насладиться ею еще больше** ..... 247

*Глава 10*

**Как извлечь выгоду из настойчивого терпения** ..... 271

*Глава 11*

**Возьмите новый старт** ..... 307

## *Посвящается Дэвиду Джеймсу*

Однажды, когда Дэвиду Джеймсу было всего 18 месяцев от роду, мы с ним сидели дома. Юный Дэвид очень любил демонстрировать свою силу. Поэтому мы принялись бороться на руках. Как и следовало ожидать, Дэвид победил в трех из четырех схваток.

Наконец, после такого количества проигрышей, я сказал Дэвиду:

— Ну, так и быть, еще раз — и хватит.

Но тут Дэвид решительно заявил:

— Нет, дедуля. Еще два раза!

«Нет, дедуля. Еще два раза». Согласитесь, замечательная концепция!

Дэвиду Джеймсу, его чудесным сестрам, Саре Энн и Абигайль Аманде, их родителям, Дэвиду Джефферсону и Энн Шанкс, а также тем из вас, кто исповедует философию «еще два раза», кто стремится получить вдвое больше любви, счастья, уважения, признательности и денег, я посвящаю эту книгу.

Эта философия срабатывает всегда!

*Дэвид Джозеф Шварц*

## Глава 1

### Чаще думайте о том, как больше получить

.....

**Х**отите верьте, хотите нет, но я берусь доказать, что любую из стоящих перед нами проблем можно решить с помощью мечты. Позвольте объяснить, что я имею в виду.

Спросите себя, чего вам больше всего хочется? Вполне возможно, что вам нужно больше денег, чтобы получить от жизни больше красивых вещей, большой дом, больше уважения на работе и дома, больше любви, отдыха и, наконец, простого человеческого счастья.

Вы хотите иметь счастливый брак, стремитесь к финансовой стабильности, мечтаете проводить больше времени в семье и среди друзей. Вы хотите дольше прожить и меньше болеть.

У вас есть желание дать вашим детям отличное образование, прекрасное воспитание, возможность преуспеть и реализовать их таланты.

Творческие мечты — это ключ к вашему личному благополучию и жизненному оптимизму. Кроме того, это ответ на вопрос, как сделать человечество лучше и здоровее, как построить экономику изобилия. Фермеры, которые хотят заработать больше денег, ищут способы получить больше зерна с каждого гектара пашни, больше яиц от каждой курицы, больше молока от каждой коровы. Преуспевающие предприниматели постоянно ищут способы увеличения производительности труда каждого работника, увеличения

выхода продукции на единицу времени, производства большего количества товара при меньшем расходе сырья.

Помимо прочего, стремление к большему — это самый лучший способ решения проблемы преступности. Есть мнение, что корень зла не в любви к деньгам, а в их нехватке. У тех, кто осознал, насколько легче зарабатывать деньги любым из тысячи честных способов и как много это дает в плане самореализации, меньше всего шансов оказаться на скамье подсудимых или в исправительном учреждении.

От масштаба наших мечтаний зависит уровень создаваемой нами цивилизации. Желание жить лучше вывело нас из доисторических пещер. Оно дало нам электричество, телефон, автомобиль и самолет. У тех, кто надеется на большее, есть причина беспокоиться о тех, кто смирился, — о людях, которые говорят: «Довольствуйся тем, кем ты стал, и тем, что имеешь, научись терпеть нищету, несчастья и неудачи». Для таких людей жизнь может стать тюремным заключением, которое закончится только после их смерти.

## **Отправляйтесь в Утопию**

Утопия — это благословенная земля, где царствуют любовь, здоровье, мир, изобилие и счастье, земля, которую нельзя описать словами. Большинство людей уверены в том, что найти или построить Утопию на нашей планете невозможно. Само слово «утопия», придуманное сэром Томасом Мором, составлено из двух греческих слов и означает «место, которого нет».

Утопия будет оставаться недостижимой для нашего общества до тех пор, пока мы не преодолеем препятствий, стоящих на нашем пути. Что это за препятствия? Прежде всего это негативизм, страх, депрессия и связанные с этим проблемы: разочарование, экономический застой, преступность, наркомания, недоверие к близким и многое другое.

Кое-кто утверждает, что мы удаляемся от Утопии с огромной скоростью. Каждые 10 лет мы устанавливаем новые рекорды по части злоупотребления алкоголем и наркотиками, количеству разводов, изнасилований, самоубийств и создаем массу новых проблем, свидетельствующих о том, что общество становится не лучше, а хуже.

Можно согласиться с тем, что Утопия недостижима для общества в целом. Но ведь лично вы обществом не являетесь. Как отдельный человек или отдельная семья вы можете подойти к созданию собственной, персональной, Утопии очень близко.

Позвольте мне рассказать вам о некоторых людях, которые решили построить собственные Утопии и добились реальных результатов.

## **Как иммигрант строит таксопарк**

Не так давно мне пришлось ловить такси в пригороде Атланты в час пик. Наконец возле меня остановился кэб и я забрался внутрь. Машина оказалась очень старой — 20-летний «кадиллак», — но в салоне было чисто.

— Добрый вечер, сэр, куда вас отвезти? — обратился ко мне шофер.

Я назвал ему адрес и поинтересовался:

— Ведь вы из Ямайки, не так ли?

Он бросил на меня быстрый взгляд и ответил:

— Да, точно, но откуда вы узнали?

— Я часто бываю на Ямайке, — объяснил я. — У вас явно ямайский акцент. Мне он очень нравится.

Несколько минут мы ехали молча, как вдруг таксист не удержался и похвастался:

— Это мой собственный кэб. Я купил лицензию. Теперь работаю на себя. Скоро у меня будет еще одна машина. А вообще я мечтаю иметь штук двадцать.

— Вот это здорово! — похвалил его я. — Всегда приятно встретить предприимчивого человека. Как давно вы в Штатах?

— Одиннадцать месяцев. Когда я приехал в эту страну, у меня было всего 200 долларов, а сегодня уже собственный бизнес.

В моем мозгу немедленно всплыл газетный заголовок, на который я обратил внимание, пока ловил такси. «9 200 000 людей не имеют работы», — сообщала газета. Я подумал про себя: «Как сумел этот парень, оказавшийся в незнакомой обстановке, начать собственный успешный бизнес, когда ошеломляющее количество людей, рожденных, воспитанных и получивших образование в этой стране, остается без работы?».

— Вы поразительный человек, — снова похвалил его я. — Должно быть, вам приходится очень много трудиться.

— Вовсе нет, сэр. Я не считаю свою работу трудом. Мне нравится то, чем я занимаюсь. Дело в том, что всю прибыль я кладу в собственный карман, а не отдаю боссу или какой-нибудь большой компании. Вы правильно сказали, я — предприимчивый человек и скоро заживу очень хорошей жизнью.

Выйдя из машины, я подумал: «Вот пример человека, который ценит возможности, предлагаемые ему системой, и делает все, чтобы ими воспользоваться. Он может не дойти до собственной Утопии, но, по всей видимости, сумеет подобраться к ней очень близко.

## **Решение заняться собственным бизнесом пробудило в Джейн «дух Утопии»**

К счастью, среди ваших и моих соседей просматривается тенденция к обращению в утопическую веру. Эти люди открывают для себя тот факт, что высококачественная,

счастливая и материально обеспеченная жизнь вполне достижима. Позвольте рассказать вам о Джейн.

Уже много лет дома и за границей я провожу семинар «Самонацеливание на персональный рост». В число участников входят служащие крупных корпораций, мелких предприятий и правительственных учреждений — всех социальных слоев. Однажды в чикагском аэропорту «О’Хара» я встретил женщину, которая прослушала этот семинар в Вашингтоне.

Проходя по коридору, я услышал, как кто-то окликнул меня по имени. Я осмотрелся, не увидел никого знакомого и пошел дальше. Меня снова окликнули. Я опять остановился и начал оглядываться по сторонам. Мое внимание привлекла симпатичная молодая женщина, которая бежала по коридору, махая мне рукой и улыбаясь.

Через несколько секунд она уже пожимала мне руку:

— Как вы поживаете, доктор Шварц?

— Отлично, а вы? — ответил я.

— У меня все прекрасно. Я так рада, что снова встретила вас.

— Извините, но мне кажется, что мы незнакомы.

(Жизнь научила меня в подобных случаях делать вид, что я не знаком с человеком, который знает меня.)

— Вообще-то, мы никогда не встречались с глазу на глаз, но я участвовала в вашем семинаре по самонацеливанию в Вашингтоне четыре года назад. Он изменил мою жизнь! Меня зовут Джейн Доу. Если у вас есть время, не согласитесь ли вы выпить со мной кофе?

— Конечно. У меня еще час до рейса на Сан-Франциско.

— Чудесно. А мой рейс через полтора часа.

В самом начале беседы Джейн сообщила мне, что открыла собственный бизнес. Я попросил ее рассказать об этом подробнее.



— Знаете, за 10 лет работы в Управлении социального обеспечения я приобрела немалый опыт в этой сфере. Со временем мне стало ясно, что многим предпринимателям просто необходимы специальные консультации по снижению расходов на социальное обеспечение. Работая в управлении, мне слишком часто приходилось иметь дело с предприятиями, которые платили в фонд социального обеспечения намного больше, чем положено по закону. На протяжении шести месяцев после вашего семинара, — продолжила Джейн, — все вечера и выходные я разрабатывала ассортимент услуг по экономии средств и их продажи. Сначала я решила ограничить рынок услуг торговыми ассоциациями, так как они объединяют множество предприятий и всегда готовы представить новые идеи сбережения денег своим членам. Вчера исполнилось ровно три года, как я ушла из управления.

— Как у вас идут дела? — поинтересовался я. — Похоже, что вы счастливы и ваш бизнес процветает.

— Да, я счастлива, и дела идут как нельзя лучше. Я счастлива, потому что мне нравится то, чем я занимаюсь. Мне часто приходится трудиться по 70 часов в неделю, но я не считаю такую работу трудом. Скорее это удовольствие. Я путешествую по стране и встречаюсь с людьми, которым тоже нравится то, что они делают.

Мой годовой доход уже составляет шестизначную цифру, хотя я практически палец о палец не ударила, чтобы расширить потенциальный рынок услуг. Теперь на меня работают четыре человека, и каждому из них я выделила собственный сектор деятельности, чтобы они тоже могли показать все, на что способны. Такой подход оказался очень эффективным. Когда заработок напрямую зависит от результатов труда, люди стараются работать лучше.

— Но разве не трудно было уйти из социального обеспечения?

— Говоря по правде, решиться было нелегко. Я уходила с работы, которая неплохо оплачивалась, и теряла все гарантии. Более того, я бросала дело, в котором хорошо разбиралась. Я была хорошим специалистом, но постаралась оценить ситуацию со всех сторон и задала себе несколько отрезвляющих вопросов. Я до сих пор ношу список в кейсе.

Джейн вручила мне листок с вопросами. Вот они:

1. Какое воздействие оказывал рутинный характер работы на мое честолюбие? Буду ли я считать себя счастливой в конце карьеры, если знаю, что так ни разу и не попробовала испытать себя и понять, на что действительно способна?
2. Какое влияние оказывали на мое отношение к жизни люди, с которыми мне приходилось ежедневно общаться на работе? Какой ущерб моему разуму причиняла необходимость постоянно выслушивать одни и те же жалобы на несправедливость системы, перебирать причины, по которым того или иного неподходящего человека нельзя было выдвигать на повышение, и подставлять жилетку всем желающим поплакаться во время перерывов на обед?
3. Кому я обязана больше — себе или организации?
4. Могу ли я сказать, что проводила свободное время наилучшим образом? Могла ли я проводить его с большей пользой?

Я сказал Джейн, что хотел бы использовать копию ее списка в своей работе. Она согласилась и тут же отправилась искать ксерокс. Сняв копию, она вручила ее мне.

Час пролетел незаметно, и я заторопился на посадку. Разговор с Джейн укрепил мою уверенность в том, что стремление к большему способно творить чудеса, а путешествие в Утопию может оказаться увлекательным.