

Десять секретів багатства, щастя, кохання. 3 в 1
Адам Джексон

Усі ми маємо силу, щоб бути багатими, щасливими та здоровими. Не має значення, якими є наші обставини, молоді ми чи старі, одружені чи ні. Зовнішні обставини не керують нашим життям. Ним керуємо лише ми. Знайома істина? Та невтішна статистика свідчить про протилежне. І серед 100% населення цілком успішними та задоволеними життям є лише 1%. Але чому? Що цей один відсоток знає такого, чого не знають інші? Чи вони просто обрані долею щасливчики? Ці питання так само, як і вас, непокоїли автора цієї книжки багато років. А потім одного дня він зустрів ексцентричного старого, який відкрив йому секрети Надзвичайного Щастя, Багатства та Любові – десять принципів для кожного блага. Дотримуйтеся цих законів та перетворіться на магніт для успіху, здоров'я а любові. Притчі, які оповідає автор, – то не просто повчальні й мудрі історії. Це сповіді реальних людей, з якими зустрівся автор і досвід яких допоможе досягти найвищої з омріяних вершин.

В форматі PDF A4 збережений издательський макет книги.

Адам Джексон

Десять секретів багатства, щастя, кохання

3 в 1

Можна досягти всього, що розум може досягнути й у що він може повірити.

В. Клемент Стоун

Ця книга з любов'ю присвячується пам'яті Енні Вулф

Подяка

Я хотів би подякувати всім людям, які допомагали мені в роботі та написанні цієї книги.
Особливо вдячний:

Моїй літературній агентці Сарі Менгук та її помічниці Джорджії Гловер за всі їхні зусилля й роботу в моїх інтересах.

Усім у «Thorsons», особливо Еріці Сміт за її ентузіазм і конструктивні коментарі під час написання книги та Фіоні Браун, що редагувала рукопис.

Моїй мамі, яка завжди заохочувала мене писати й залишається для мене постійним джерелом натхнення та любові; моему батькові за його підбадьорення, керівництво й допомогу в усій моїй роботі; усій моїй родині та друзям за їхню любов і підтримку.

І нарешті, Карен – моїй дружині, моему кращому другові та найсуворішому редакторові. Словами не висловити мою любов до цієї людини, яка завжди вірила в мене і в мою роботу.

Десять секретів багатства

Сучасна мудра притча про багатство, що змінить ваше життя

Вступ

Коли багатство починає приходити, то з'являється так швидко, у такій шаленій кількості, що аж дивно стає, де воно ховалося протягом усіх цих злиденних років.

Наполеон Гілл.
Думай і багатій

До досягнення 65-річного віку понад дев'яносто відсотків з нас або вже мертві, або потопають у злиднях! Лише вісім відсотків чоловіків і два відсотки жінок фінансово незалежні, і менш ніж один відсоток населення – багаті. Але чому? Що цей один відсоток знає такого, чого не знають інші? Може, вони розумніші? Більш освічені? Чи важче

працюють? Чи вони просто фартові, мазунчики долі?

Ці питання непокоїли мене чимало років. Якщо багатство – це те, до чого всі ми прагнемо, то чому досягає його менш ніж один зі ста? Чому так багато людей відчайдушно намагаються звести кінці з кінцями, почуваються загнаними в пастку й навіть не мають сили справдити свої мрії? А потім одного дня я зустрів ексцентричного старого чоловіка, який відкрив мені секрети Надзвичайного Багатства – десять принципів, дотримуючись яких, кожен може створити у своєму житті не просто багатство, а багатство у величезній кількості!

Надзвичайне Багатство – це не тільки розмір вашого банківського рахунку, кількість чи вартість власності, якою ви володієте; це радше достатні кошти, щоби мати змогу жити власним життям, так, як ти цього хочеш. Я з'ясував, що у всіх нас є сила бути багатими. Немає значення, якими є наші обставини, молоді ми чи старі, одружені чи ні, маємо темну чи світлу шкіру. Зовнішні обставини – економічне становище, погода, державна політика – не керують нашим життям; ним керуємо лише ми! І коли ми приймаємо керівництво, беремо на себе відповідальність за власне життя, то усвідомлюємо, яку силу маємо для того, щоби вносити зміни та справджувати свої мрії.

На відміну від багатьох інших притч, дійові особи цієї книги – це збірні образи реальних людей, хоча я, звичайно, змінив їхні імена. Щиро сподіваюся, що їхні історії надихнуть вас наслідувати їхній приклад і створити Надзвичайне Багатство у вашому житті.

Адам Джексон

Гартфордшир

Листопад 1995 року

Прогулянка в парку

Юнак вийшов із дверей на вулицю, холодну й темну, хоча не холоднішу й не темнішу, ніж варто було очікувати о шостій ранку першого лютого понеділка. Вуличні ліхтарі ще світилися, а дорогами вже їздили машини – небагато, але й без довгих перерв. Ще нещодавно він насилу вставав о восьмій ранку, проте останні кілька місяців йому було неспокійно, і спав він безладно, уривками.

Молодий чоловік перейшов дорогу й попрямував схилом угору, до парку. Такого встановленого порядку завжди дотримувався його батько: жвава прогулянка парком на світанку, щоб провітрити легені та прояснити голову перед новим днем. Батько завше радив: «Гуляй парком на світанку – і помітиш, як часто приходять до тебе нові ідеї, натхнення та рішення найгостріших проблем».

«Неначе ангели нашіптують їх тобі», – казав батько. Але за ті два тижні, упродовж яких він уже робив ці вранішні прогулянки, юнак не почув жодного нашіптування, до нього не приходили ані ідеї, ані натхнення, ані рішення проблем.

Минаючи великі приватні будинки, він уявляв, як чудово було б стати досить багатим, щоб дозволити собі мешкати в такій розкішній оселі. «Хіба не дивовижно було б, – думав він, – якби я міг купити такий будинок і жити в ньому?» Хлопець віддавався мріям, і на якусь коротесеньку мить у його голові спалахували сцени життя в одному з цих будинків. Відпочинок у світлих просторах вітальнях, великі гостьові спальні з двома ліжками, у яких зупинялися б родичі та друзі, а ще – можливість просто сидіти й насолоджуватися прекрасним садом сонячного дня – саме таким поставав у його уяві рай.

Але мрії закінчувалися, і його думки поверталися до реальності, коли він проходив повз останній будинок перед парком. А реальність була така: він ніколи не був достатньо багатим, щоб дозволити собі хоча б невеликий котедж із терасою, не кажучи вже про таке величезне окреме житло, і, якщо хіба він не виграє в лотерею, у нього, мабуть, ніколи не буде коштів, потрібних для придбання одного з тих будинків.

Гроші перетворювали його життя – теперішнє, минуле й, либонь, майбутнє – на суцільну боротьбу.

Діставшись до парку, юнак прямував до бігової доріжки й починав крокувати швидше, бадьоріше. Ідучи, він не міг позбутися відчуття, що доля повстала проти нього. Якби тільки він народився в заможній родині. Якби тільки в нього були такі фарт і можливості, які, здається, трапляються іншим людям.

Але правда в тому, що проблеми того юнака не відрізнялися від проблем більшості людей. Наприкінці кожного місяця він зазвичай вичерпував усі кредитні ліміти й куди б не глянув – скрізь на нього чекали рахунки. Якось – самому лише Богові відомо, як – йому завжди вдавалося звести кінці з кінцями, але на тому й усе. А в останні кілька місяців економічного занепаду навіть це зведення кінців ставало справжньою боротьбою. Він, здавалося, працював усе довше за трохи меншу плату і зараз навіть не міг уявити, що життя стане хоч трохи кращим, не кажучи вже про можливість дозволити собі ті речі, про які мріяв.

А колись він мріяв стати відомим письменником, забезпечувати родину й жити у власному будинку, та в його теперішніх обставинах ті його мрії ніяк не могли втілитись, і десь глибоко

всередині юнак і уявити не міг, щоб таке трапилося. Коли він був молодшим, можливо, у нього й вистачило б сміливості кинути роботу й шукати справу, що зробила б його щасливішим, але тепер, завалений горами рахунків, він не міг дозволити собі стати безробітним.

Молодик потрапив у пастку – у пастку роботи, яка не надто добре оплачувалася, а до того ж іще й не викликала в нього жодного інтересу та запалу. Багато його колег в офісі так само, здавалося, нудяться й не мають жодного інтересу до своєї роботи. Для них, як і для нього, робота була просто засобом заробітку, засобом виживання.

Отак упродовж багатьох років юнак відмовлявся від своїх хлоп'ячих сподівань та мрій. Усе, на що він міг сподіватися тепер, – це зводити кінці з кінцями... Так вдало, як тільки зможе. Прямуючи парком, він міг лише надіятися та молитися, щоб один з ангелів – якщо вони таки дійсно існують – прошепотів йому якусь ідею, щось натхнення, що хоча б якось могло змінити його долю.

Але юнак був так заглиблений у власні думки, що не постеріг ані того, як сонце піднімається над дубами на сході парку, ані співу дроздів над головою, і зовсім не помічав старого чоловіка, який ішов поряд із ним.

Зустріч

Голос висмикнув юнака з думок:

– Доброго ранку.

Він обернувся, побачив біля себе літнього китайця й, кинувши на нього швидкий погляд, відповів:

– Доброго ранку.

Чоловік був низенький – голова ледь діставала до плечей юнака, – одягнений у чорний костюм.

– Ти не проти, якщо я приєднаюся до тебе? – запитав незнайомець.

– Ласкаво прошу. Якщо не відстанете, – відповів юнак.

Старий усміхнувся.

– Старатимуся що є сили, – сказав він, пришвидшуючи крок. – Ти схожий на людину з тягарем у думках.

– Не зовсім так, – відповів юнак, не підводячи очей.

– Знаєш, у моїй країні вірять у те, що кожна проблема несе із собою подарунок, що в кожній халепі ховається зерно рівного їй або навіть більшого успіху.

– П-х-х... – зневажливо пхикнув юнак.

– Це стосується всього... навіть негараздів із грошима, – провадив далі старий.

Юнак аж захлинувся, почувши слова незнайомця, й обернувся до нього.

– Який же успіх можуть принести негаразди з грошима? – запитав він.

– Негаразди з грошима відкривають шлях до неймовірного багатства, до статків, про які ти навіть мріяти не можеш, – відповів старий.

– Хіба таке може бути? – допитувався юнак.

– Ти знаєш, що багато хто з найзаможніших і найвідоміших людей світу колись був злидарем або банкрутом? – говорив далі старий.

– Ні, – мовив юнак, хитаючи головою.

– Авраама Лінкольна визнали банкрутом у тридцятип'ятирічному віці, проте потім він став одним з найбагатших і наймогутніших людей в історії Сполучених Штатів Америки. Ог Мандіно був безхатьком-п'яницею, а потім перетворився на одного з найуспішніших авторів бестселерів усіх часів, а Волт Дісней банкрутував кілька разів, перш ніж створити Імперію Діснея.

Юнак був вражений. Він завжди вважав, що злидні чи банкрутство – це доля, яка могла спіткати лише невдах і безталанних.

– Але як це можливо? – запитав він. – Як може хтось досягти успіху завдяки своїм злидням?

– Це дуже просто, – усміхнувся старий. – Люди не шукають достатку, коли в них усе добре. Їм потрібне натхнення або відчай, щоб почати змінювати життя. Дехто просто знаходить натхнення, але багато інших змінюються, тому що змушені змінюватися. Розумієш, коли ти у відчаї, то починаєш ставити собі запитання, природа яких формує твою долю.

З обличчя юнака поступово сходила блідість, але воно й досі виказувало недовіру.

– Дозволь я в тебе от що запитаю, – продовжував далі старий. – Про що ти думав, коли я перервав тебе?

– Не знаю точно. Мабуть, запитував себе, чому зі мною трапилися певні речі.

– І як думаєш, куди це запитання приведе?

– Гадки не маю, – зізнався юнак.

– Авжеж! – вигукнув старий. – Воно веде саме до «гадки не маю». Або ще гірше – до неправильних відповідей. Питання, що починаються зі слова «чому», завжди ведуть до такого. Твій мозок завжди шукає відповіді на всі поставлені тобою запитання. Питання про те «чому» не несуть ані надії, ані рішень, ані майбутнього. «Чому це сталося зі мною?», «Чому я в такому безладі?», «Чому я не можу досягти успіху?» – ці питання ведуть у нікуди. Видатні люди ставлять інші запитання – «як» і «що»: «Як я можу покращити своє життя?» – або навіть краще: «Що мені потрібно зробити, щоб мое життя стало багатим?»

– Ну, не знаю, – сказав юнак. – Мені ж потрібні відповіді, а не запитання.

– Але якщо ти хочеш знайти правильну відповідь, – не вгавав старий, – тобі слід спершу поставити правильне запитання. У Біблії написано: «Шукайте – і знайдете, просіть – і дасться вам».

– Звучить добре, але життя не таке просте.

– Звідки ти знаєш? Ти хоч раз спробував? – запитав старий. – Можливо, життя простіше, ніж ти думаєш.

– Ну, мені воно не здається аж таким простим, – сказав юнак. – Хоч би що я робив, мені не вдається досягти успіху. Я перепробував усе, але, схоже, нічого не працює.

– Не забувай золоте правило розв'язання проблем, – мовив старий.

– І яке ж саме?

– Коли ти думаєш, що вичерпав усі можливості, пам'ятай одне: ще не всі!

– Це все дуже добре, але я не знаю, що ще робити, – відповів юнак. – Я ніколи не був багатим і, напевно, ніколи не буду. Мабуть, у мене просто немає того, що для цього потрібно.

– І що ж саме для цього потрібно такого, чого в тебе немає? – поцікавився старий.

– Я не знаю. Для початку, щоб заробити грошей – потрібні гроші.

– Чому ти так думаєш? Ти знаєш, що Арістотель Онассіс розпочинав свою кар'єру з менш ніж двома сотнями доларів, без вищої освіти й багатих родичів, та все ж таки став одним із найбагатших людей в історії?

Юнак знизав плечима й сказав:

– Можливо, йому просто пощастило.

– Більшість багатіїв починали з дрібного капіталу або й узагалі без нього. Аніта Роддік створила свою косметичну компанію, виготовляючи гігієнічні засоби в гаражі. Білл Гейтс, один з найбагатших людей у світі, здобув свої статки за допомогою інновацій у комп'ютерній індустрії. Ентоні Роббінс, автор бестселерів і один із провідних тренерів з особистісного розвитку, жив свого часу в злиднях у маленькій однокімнатній квартирі-студії, але йому вдалося перевернути все своє життя за один рік – він став мільйонером і купив палац на десять тисяч футів з видом на океан. Ти справді думаєш, що вони досягли успіху, тому що їм просто пощастило?

– Ну, може, не зовсім, – відповів юнак. – Але ж колись щасливий випадок таки потрібен, хіба ні?

– У кожного з людей, які накопичили багатство, є одна дуже важлива риса – особиста відповідальність! Вони всі відповідальні за свої дії та рішення. Вони не звинувачують у власних проблемах ані економіку, ані уряд, ані погоду, ані своє дитинство. Багаті люди не чекають щасливих випадків або сприятливих обставин – вони йдуть і створюють їх. Вони не шукають виправдань – вони шукають рішення. Вони віддаються тому, щоб досягти успіху.

– Ви, можливо, і маєте рацію, – сказав юнак. – Я знаю лише те, що завжди борюся з фінансовою скрутою. Може, така моя доля.

– Єдина твоя доля – це та, яку ти створюєш, – відповів старий. – Саме лиш те, що ти ніколи не був багатим, не означає, що ти ніколи таким і не будеш. Найважливіший урок, який ти можеш здобути в житті, – це те, що твоє майбутнє не обов'язково має бути таким, як твоє минуле. Тільки роблячи те, що завжди робив, отримуєш те, що завжди отримував.

Двоє чоловіків минули озеро й попрямували до північного боку парку. Повз них промчали два бігуни, їхнє дихання стелилося легким туманом у холодному повітрі. Юнак ретельно обмірковував те, про що розповідав старий. Не було жодного сумніву: у тому, що той

говорив, була певна рація, але все ж таки це не переконало його.

– Не обов'язково мати гроші, щоб заробляти гроші, – пояснював старий. – Не потрібні багаті родичі, університетська освіта чи щасливий випадок. Усе необхідне, щоб створити багатство у власному житті, у тебе вже є.

– Ви вважаєте, що це так просто? – спитав юнак.

– Авжеж. Фарт тут не грає ролі. Ти маєш силу створювати свою долю так само, як і всі інші.

– Але ви ж не хочете сказати, що стати багатим може хто завгодно? – допитувався юнак.

– Звісно, хочу. І знаєш, більшість людей у світі вже багаті, але вони цього навіть не знають!

– Що ви маєте на увазі? – запитав юнак. – Люди з якимось справжнім багатством мають про нього знати.

– Здається, що так мало б бути, правда ж? – сказав старий. – Але ж таки не знають. Ти – типовий приклад. Ти вважаєш себе бідним, бо витрачаєш усі сили на те, щоб сплатити за рахунками?

– Так, але як ви...? – відповів юнак.

– У тебе є водопровід із чистою водою – а це ще кілька століть тому було рідкістю, а в деяких частинах світу й зараз залишається нею. У тебе є доступ до інформації – найціннішого ресурсу – через громадські бібліотеки, до інформації практично на будь-яку тему, котру ти лише зможеш згадати, а вона часто недоступна для людей в інших частинах світу. У тебе вдосталь їжі, пристойний одяг, житло. Ти маєш телефон, що може миттєво зв'язати тебе з кимось, навіть якщо цей хтось перебуває в іншій частині світу. У тебе є телевізор, який щодня повідомляє тобі новини та розважає просто в тебе вдома. Є широкий вибір продуктів, які ти можеш купити і про які п'ятдесят років тому навіть не чули. Є автомобілі, поїзди та літаки – усі види транспорту, недоступні для найбагатших людей іще сто років тому. Отож, як бачиш, якщо порівняти із сотнями мільйонів людей, що жили протягом усієї історії, ти дуже багатий, багатший, ніж вони могли навіть мріяти.

– Гроші – це не завжди багатство, – продовжував старий. – А те, що ти маєш гроші, не завжди є достеменним показником багатства. Фактично, гроші самі по собі не мають жодної цінності. Яка користь від стосика папірців або жменьки монет із портретами померлих людей? Тільки речі, які можна за них купити, надають грошам цінності. Зрештою, чи знадобиться тобі мільйон фунтів, якщо ти потрапиш із затонулого корабля на безлюдний острів? Наскільки багатим є успішний бізнесмен, який заробляє шестизначні суми, але такий зайнятий на роботі, що не проводить часу зі своїми дітьми? А хто багатший – мільйонер із невиліковною стадією раку чи чоловік із порожнім банківським

рахунком, але з прекрасним здоров'ям? Про справжнє багатство можна судити лише з якості життя, яким ти живеш. Тільки той, хто може жити власним життям так, як цього хоче, – насправді багатий.

Стежка, якою йшли двоє чоловіків, повела їх великим лісовим насадженням. Гілки на деревах рано почали випускати бруньки, і з їхнього кольору було видно, що й квіти не за горами. На якусь мить запала мовчанка, а потім юнак заговорив:

– Але гроші можуть підвищити якість життя.

– Якщо їх мудро використовувати – так, можуть, – згодився старий. – Але багато людей думають, що гроші розв'яжуть усі їхні проблеми.

– Ну, розв'язанню моїх проблем вони добряче посприяли б, – усміхнувся юнак.

– Ти можеш так уважати, але я запевняю тебе, що не так уже й посприяли б, – переконливо відповів старий.

Ці слова роздратували юнака. Що взагалі цей старий може знати про його проблеми? Але перш ніж він устиг заперечити, старий продовжив:

– Що б ти зробив, якби виграв мільйон фунтів?

– Віддав би борги.

– А далі що?

– Не знаю точно. Спочатку відсвяткував би, влаштувавши вечірку для своєї родини та друзів. Потім купив би новий будинок з басейном і тенісним кортом, новий автомобіль, новий телевізор, нові меблі. Опісля повіз би свою родину на відпочинок, а ще дав би грошей декому з моїх друзів, тим, кому вони потрібні.

– А потім? – допитувався старий.

– Не знаю, – зізнався юнак. – Я ніколи про таке не думав.

– Ти щойно сказав те саме, що й сила-силенна людей, які мріють колись стати багатими. Але у твоїй відповіді криється причина того, чому вони ніколи не зможуть досягти Надзвичайного Багатства.

– Що ви маєте на увазі? – перервав його юнак. – Деякі люди виграють лотерею, дехто стає мільйонером за одну ніч.

– Це правда, але їхнє багатство часто виявляється тимчасовим. Більшість із них зрештою опиняються без копійчини, як тоді, коли вони купили свій перший лотерейний білет!

Юнак недовіжливо похитав головою.

– Це правда, – запевняв його старий. – А з якої ж причини вони зрештою залишаються без грошей? Бо не навчилися створювати багатство чи порядкувати ним. Отож, ім нечасто вдається накопичити багатство, а в тих рідкісних випадках, коли набувають його, то швидко протринькують кошти. Вони схожі на людей, яким дісталася вишукана рослина, але ті уявлення не мають, як її виплекати: який ґрунт їй потрібен, у якому кліматі вона має рости, скільки води їй необхідно, як часто чи від яких шкідників її треба захищати. Вони можуть якийсь короткий час посмакувати плоди тієї рослини, але вона швидко зів'яне й помре.

А от людина, яка вивчає природу рослини, розуміє її потреби. Вона знає, як виростити її із саджанця. Знає, як доглядати за рослиною, тож здатна виростити їх стільки, скільки їй заманеться.

Багатство – щось дуже вишукане, як та рослина. Ми всі маємо силу його створювати – і створювати у величезній кількості, – але нам потрібно вивчати секрети його створення та підтримки.

Жодні гроші не принесуть нам користі, якщо ми не вміємо з ними поводитися. Ти пам'ятаєш історію блудного сина?

Це здавалося знайомим, але юнак не міг пригадати подробиць.

– У багатого землевласника було двоє синів, молодший з яких не цікавився справами батька. Натомість він вимагав у нього свою спадщину, щоб мати змогу вирушити у світ. Батько, хоч і засмутився через таку поведінку сина, віддав тому спадок і випроводив його. Син насолоджувався гулянками й чудовими речами, які купував за свої гроші, але минуло небагато часу – і він витратив усе. Не маючи нічого, крім одягу на собі, він повернувся до батька, збіднілий та осоромлений. Блудний син вирушив у подорож із величезним багатством, проте швидко все втратив, бо не навчився отримувати прибуток.

Двоє чоловіків дісталися кінця лісистого парку й пішли далі стежкою, що вела крутим схилом до вершини пагорба.

– Розумієш, багатство – це не просто сума статків, які є в людини, – говорив старий. – Капітал може швидко випаруватися. Аби бути багатим, потрібно просто достатньо коштів, щоб жити таким життям, яким бажаєш.

– І як це зробити? – запитав юнак.

Старий усміхнувся.

– Тобі слід спершу зрозуміти, що цей світ і все всередині нього керується законами, – пояснив він. – Законами природи. Багато з них добре відомі. Наприклад, ми знаємо з фізики закон гравітації: якщо кинути яблуко, воно впаде на землю. Ми знаємо, що без кисню все живе на цій планеті загинуло б. Але багато законів – деякі з них пов'язані з набуттям надзвичайного багатства – не надто добре відомі й для більшості людей залишаються таємницею.

Не пройшовши й півдороги до вершини пагорба, юнак почав задихатися, хоча старий поруч із ним крокував і далі без жодних зусиль. Коли вони дісталися до вершини, юнак повернувся до старого.

– Отож, – сказав він, відсапуючись, – що ж це за таємниця?

– Секрети Надзвичайного Багатства, як і всі таємниці Природи, доступні кожному. Тобі треба лише ставити правильні запитання правильним людям. Ось, це тобі допоможе, – мовив старий, простягаючи юнакові аркуш паперу.

Той спішно розгорнув папірець, але, на свій подив, не побачив жодних таємниць, мудрих слів чи чарівних формул – лише перелік з десяти імен і десяти телефонних номерів. А коли він підвів очі – старий зник.

Юнак роззирнувся довкола себе, але, окрім двох людей, що вигулювали собак, не вгледів більше нікого.

– Даруйте, – сказав він, наближаючись до тих двох, що гуляли із собаками. – Ви не бачили, куди подівся старий, який йшов зі мною?

Чоловік і жінка, обое літнього віку, перезирнулися, перш ніж відповісти.

– Я не бачив, щоб хтось із вами йшов, – відповів чоловік. – А ти, Етель?

Жінка похитала головою й мовила:

– Ні.

– Але ви напевне мали його побачити: літній китаець у чорному спортивному костюмі, – наполягав юнак.

– Вибачте, – повторив чоловік. – Я нікого з вами не бачив.

Юнак повільно пішов парком назад тим самим шляхом. Усе це не вкладалося йому в голову. Як старий міг так швидко зникнути? І чому його не бачила та пара із собаками? Можливо, він усе це вигадав, марячи на ходу. Але, поклавши руки в кишені, молодик зрозумів: те, що старий справді йшов поряд із ним, не могло бути маренням. Існував доказ того, що він був, – папірець із десятима іменами й десятима номерами телефонів.

Перший секрет – сила підсвідомих переконань

Щойно діставшись додому, юнак зателефонував усім людям зі списку старого. Він вагався, набираючи перші номери, не знав, як вони сприймуть цілковитого незнайомця, що стверджує, нібито дізнався про їхнє ім'я та номер телефону від загадкового старого китайця. Але турбуватися не варто було, адже всі вони знали про того старого та про секрети Надзвичайного Багатства. Ба більше: усі, здавалося, щиро раділи, що той ім зателефонував. Він домовився зустрітися з ними всіма по черзі в найближчі тижні.

Першим у списку юнака був чоловік на ім'я Річард Епплбай. Незважаючи на велику зайнятість, містер Епплбай охоче погодився виділити час для призначеної зустрічі наступного дня о сімнадцятій годині.

Містер Епплбай мешкав у пентхаусі в одному з найбільш елітних районів міста. Щойно юнак увійшов до вітальні, його вразив дивовижний міський краєвид на заході сонця. Уся південна стіна складалася з чотирьох панельних вікон з панорамним видом на місто. Сонце, сідаючи, огорнуло міський обрій бурштиновою накидкою, і пейзаж сяяв вогнями офісних будівель та потоків машин і ліхтарів унизу.

– Дивовижний краєвид, – захоплено мовив юнак. – Я ніколи не бачив місто таким мальовничим.

– Атож, – усміхнувся містер Епплбай. – Саме через краєвид я й купив цю квартиру. У будь-яку пору доби я можу просто сидіти й милуватися ним годинами.

Юнакові здалося, що містер Епплбай невдовзі розміняє п'ятий десяток. Це був невисокий, спортивного складу чоловік зі світлим волоссям та яскравими блакитними очима. Одягнений дорого, але просто: бавовняні бежеві штани й біла сорочка з відкритим коміром.

– Тож вас цікавлять секрети Надзвичайного Багатства? – мовив він, коли юнак сів.

– Ви вважаєте, що вони справді існують? – запитав юнак.

– Звичайно, – відповів містер Епплбай.

– І які ж саме це секрети? – допитувався юнак.

– Це просто десять безсмертних принципів, які, якщо ними скористатися, дадуть можливість практично будь-кому стати не просто багатим, а надзвичайно багатим.

– Будь-кому? Ви впевнені в цьому? – перепитав юнак.

– Абсолютно, – кивнув містер Епплбай.

– Але якщо кожен здатен бути багатим, чому так багато з нас ледве заробляють на життя?

– Важливо не те, на що люди здатні, – мовив містер Епплбай. – А те, на що вони вірять, що здатні. Пересічні людські розум і тіло здатні на великі справи, головна проблема полягає в тому, що ми не віримо, що здатні на них.

Колись давно я бачив шоу, у якому гіпнотизер обирав глядачів та гіпнотизував їх. Гіпнотизер попросив чоловіка лягти на стіл, потім загіпнотизував його й сказав, що тіло того стало твердим, мов шматок сталі. Підставивши стільці з двох боків столу, підперши ними голову та ноги чоловіка, гіпнотизер прибрав стіл, а тіло чоловіка залишилося лежати на двох стільцях – один під головою, а інший під ногами. Його тіло стало твердим, як сталь, бо він у це повірив.

Далі в тому шоу гіпнотизер загіпнотизував інших людей, цього разу сказавши, що вони не зможуть підняти авторучку, яка лежала на столі. Гіпнотизер сказав їм, що та ручка важча за двотонну вантажівку і що її неможливо зрушити з місця. «Ви спробуйте, – говорив він, – але цю ручку нізащо не зрушити».

Один за одним присутні намагалися підняти ту ручку. Мені найбільше запам'ятався один чоловік – міцний, кремезний, м'язистий, схожий на культуриста. Коли він намагався підняти ручку, обличчя в нього перекривилося, на чолі виступив піт, а м'язи на руці так напружилися, що аж вени повипиналися... Але він не міг підняти ту ручку! І причина була не в тому, що він не здатний був її підняти – навіть у малесенької дитини стане сили підняти ручку, – а в тому, що не вірив, що зможе її підняти. І навіть був переконаний, що не зможе.

Тож розумієте: важливо не те, чого ви здатні досягти в житті, а те, чого вам здається, що ви можете досягти.

Це перший секрет Надзвичайного Багатства – сила наших підсвідомих переконань.

– Наших підсвідомих переконань? – перепитав юнак. – Я не розумію, як те, у чому ми переконані, впливає на наші статки.

– Що ж, коли здоровий, спортивного складу чоловік не може підняти ручку тільки тому, що вірить, що це неможливо, то, як ви думаєте, скільки є шансів розбагатіти в людини, якщо вона вірить, що це майже неможливо?

П'ятнадцять років тому в мене все було досить добре. Нічого особливого, але мені було зручно, а потім одного дня мене скоротили, і раптом я залишився без доходу, з виплатами за іпотекою та витратами на проживання. Я просто не уявляв, що маю робити, і однієї безсонної ночі пішов погуляти біля річки. Саме тоді я й зустрів того, хто змінив мое життя... старого китайця!

– Що сталося? – спитав юнак, жадаючи більше дізнатися про того старого.

– Він сказав дещо таке, що закарбувалося в моїй пам'яті: «У кожній халепі ховається зерно рівного їй або й більшого успіху».

– Він і мені сказав те саме, – відповів юнак.

– Тоді я не міг цього зрозуміти, – звирявся далі містер Епплбай. – Зрештою, як могло те, що я втратив роботу та єдине джерело доходу, залишившись у глухому куті, давати мені якусь користь? Але, озираячись назад, я бачу, що це було найкраще, що могло статися зі мною, бо з відчаю я був змушений вносити зміни у своє життя – зміни, яких інакше не зробив би.

Я завжди хотів керувати власним бізнесом і бути собі босом, а скорочення дало мені можливість це зробити. Дізнавшись секрети Надзвичайного Багатства, я започаткував власний бізнес на дому – консультування з управлінських питань – і за перший рік заробив удвічі більше, ніж отримав на попередній роботі.

– Та ви жартуєте, – мовив юнак. – І ви вважаєте, що досягли цього успіху саме завдяки секретам Надзвичайного Багатства?

– Безумовно, – підтвердив містер Епплбай. – Вільям Джеймс, американський психолог і філософ, який жив у дев'ятнадцятому столітті, сказав, що найбільшим відкриттям його покоління стало те, що людські істоти можуть змінювати своє життя, просто змінюючи власний спосіб мислення. І це абсолютна правда. Чого б ти не жадав у житті: чи бути здоровим, чи щасливим, чи прагнеш романтичних стосунків, чи стати мільйонером, – перше, що тобі слід зробити, – це обміркувати власні погляди та переконання про те, що можливо, а що неможливо, адже якщо ти не віриш у якусь можливість, то дуже малоймовірно, що ти колись цього досягнеш.

Юнак дістав блокнот і ручку.

– Ви не проти, якщо я дещо занотую? – запитав він.

– Звісно ні. Це чудова ідея, – усміхнувся містер Епплбай і продовжив: – Чи знаєте ви про те, що коли в медицині ста людям з однією й тією самою хворобою дають пігулки із сахарози й говорять, що це диво-ліки, які вилікують їхню недугу, то близько сорока відсотків із них одужуватимуть просто тому, що вірять у те, ніби ця пігулка зробить їх здоровими? Так само стан більшості пацієнтів різко погіршується, коли ті дізнаються, що хворі на невиліковну хворобу, – бо вірять у те, що ніколи не одужають.

Цікаво, як ви думаєте, скільки шансів у вас зав'язати романтичні стосунки, якщо ви вірите, що непривабливі? Ви, мабуть, ніяковітимете під час спілкування із людьми й сидітимете десь у куточку на вечірках, щосили намагаючись не привертати до себе уваги. І навіть якщо зустрінете когось привабливого для себе, напевно, почуватиметеся недостатньо хорошими для нього чи для неї. Бачите, у всіх сферах життя найбільше важать наші підсвідомі переконання. І найбільш важливими вони є якраз у питаннях, пов'язаних із грошима та багатством. Насправді сума грошей, що ви її заробляєте, зазвичай є саме такою, на скільки ви себе оцінюєте.

– Постривайте хвилинку, – сказав юнак. – Я не...

– Ви задоволені своєю теперішньою зарплатою? – спитав містер Епплбай.

– Не зовсім... ні, – відповів юнак.

– Тоді чому ви не попросите підвищення?

– Бо я не думаю, що мені дадуть його.

– Що ж, імовірність здобути підвищення, якщо не просити його, ще менша, – сказав з усмішкою містер Епплбай.

– Це правда, – погодився юнак. – Але чого б їм підвищувати мені зарплатню?

– Якщо ви для них коштуєте більше, ніж ваша теперішня зарплатня, вони платитимуть вам більше. Очевидно, ви не вірите, що коштуєте більше за теперішній заробіток. Минулого тижня в мене була співбесіда з чоловіком, який улаштовувався до мене на роботу. Я був готовий одразу ж платити йому сорок тисяч фунтів. Він був добре кваліфікований і чудово підходив на цю посаду. Але коли я спитав, скільки він хоче отримувати, чоловік сказав: двадцять тисяч.

Юнак щось занотовував, а містер Епплбай провадив далі:

– Ваші обставини віддзеркалюють ваші переконання. Якщо ви не вірите, що колись зможете стати багатими, то, імовірно, ніколи й не станете. Власне, найбільша різниця між багатієм і бідняком не в тому, у чому найчастіше її вбачають, – не в розмірі їхніх банківських рахунків та не в майні, яким вони володіють.

– А в чому ж тоді? – запитав юнак.

– У їхніх переконаннях! У всіх заможних людей є певні спільні переконання про себе й про гроші.

– Ви маєте на увазі, що заможні люди вірять у те, що здатні створювати багатство?

– Так, – відповів містер Епплбай. – Але є й дещо значно глибше за це. Дозвольте мені пояснити отак, – продовжував він далі. – Очевидно, свідомо ви хочете накопичувати багатство – інакше ви не сиділи б тут, обговорюючи це.

Юнак усміхнувся.

– Так.

– То скажіть мені, чому ви хочете бути багатим? Що, на вашу думку, Надзвичайне Багатство принесе у ваше життя?

Юнак на мить замислився.

– Багатство принесло б мені свободу – свободу ходити туди, куди мені заманеться, робити те, що подобається, купувати те, що хочу. Воно дало б мені силу, безпеку, незалежність – я міг би започаткувати власний бізнес.

– Добре, – сказав містер Епплбай. – Отож, свідомо ви вірите, що гроші дадуть вам більше свободи, сили, безпеки та незалежності?

– Авжеж, – підтвердив юнак. – І більшість людей, напевно, відповіли б так само. Усі ми віримо, що гроші змінять наше життя, – наполягав він.

– Стривайте, стривайте, ми ще не завершили цю вправу, – мовив містер Епплбай. – Тепер я хотів би, щоб ви згадали все, що дізнавалися або чули про гроші й багатство, коли зростали.

– Я не розумію, що ви маєте на думці, – сказав юнак.

– Ну, що ваші батьки говорили про гроші?

– А, тепер розумію. Я пригадую, як мій батько завжди говорив, що гроші не ростуть на деревах.

– Гаразд. Добре. Щось іще?

– Моя мама казала, що гроші – це не все, і попереджала нас, що вони не приносять щастя і за них не купиш любов.

– Чудово. Ще щось? А як із релігійними переконаннями про гроші?

– Що ви маєте на увазі? Що гроші – корінь усього зла? – перепитав юнак.

– Ну, так, це приказка, яку ми часто чуємо, хоча, як на мене, легко зрозуміти, що це любов до грошей, а не самі гроші варто вважати коренем усього зла.

І тут юнака вразило усвідомлення. Усе, що він дізнавався про гроші, коли дорослішав, було негативним! Його вчили вважати, що грошей не вистачає, що вони нічого не важать у житті, не можуть принести щастя, за них не купиш любов, що вони – корінь усього зла, через який душа не потрапить до раю.

– Бачите, як ці підсвідомі переконання суперечать вашим свідомим переконанням? З одного боку, ви вважаєте, що гроші принесуть вам свободу, безпеку, силу й незалежність, але з іншого боку, глибоко всередині ви вірите, що, накопичивши багатство, будете нещасним, грішним, не заслуговуватимете на любов і вас не пустять до раю. Тож ваші підсвідомі переконання не дають вам стати багатим.

– Я ніколи раніше про це не замислювався, – сказав юнак.

– Є ще й інші загальновідомі переконання, – провадив далі містер Епплбай. – Деякі люди не вірять, що вони гідні мати великі гроші. Інші вважають, що бути багатим – неправильно чи аморально. Чому мені мати багатство, коли інші люди його не мають? Звісно, цей аргумент невдалий, адже ви не зможете нікому допомогти, якщо вам нічим буде допомагати. Ви допомагаєте іншим, даруючи їм щось, даючи приклад і надихаючи їх реалізувати свій потенціал. Наші підсвідомі переконання дуже могутні. Вони впливають на все в житті. Одна з наймудріших загальновідомих життєвих істин була вперше озвучена Клементом Стоуном – одним з найвидатніших підприємців ХХ століття. Ось вона, – чоловік показав юнакові табличку з написом: «Можна досягти всього, що розум може осягнути й у що він може повірити».

– Я розумію, про що ви говорите, – відповів юнак. – Але не думаю, що змінити свої підсвідомі переконання легко.

Містер Епплбай усміхнувся.

– Це саме по собі є яскравим прикладом негативного переконання, що знесило вас. Ви точно знаєте, що змінити підсвідомі переконання складно?

– Ну... ні, але...

– Завжди пам'ятайте ті слова Клемента Стоуна: «Можна досягти всього, що розум може досягнути й у що він може повірити». Ви маєте владу обирати власні переконання.

– Як? – запитав юнак.

– Самонавіювання, – мовив містер Епплбай.

– Що це таке? – поцікавився юнак.

– Самонавіювання – це просто техніка, коли ви повторюєте собі якесь твердження.

– Як оте щось, що сам собі стверджуєш, може впливати на підсвідомі переконання? – запитав юнак.

– Будь-яке твердження чи переконання, що ви його повторюєте досить часто, зрештою увійде у вашу підсвідомість, – пояснював містер Епплбай. – Саме так ви набули переважну більшість своїх переконань. Ви чули, як їх промовляють знову і знову, і, зрештою, вони увійшли до вашої підсвідомості, і ви в них повірили.

Юнак щось занотовував, а містер Епплбай продовжував:

– От що вам потрібно: створити позитивні асоціації або переконання про гроші та багатство за допомогою самонавіювання. Перше, що потрібно зробити, – перевернути старі негативні переконання навпаки. Замість того щоб казати: «Гроші не ростуть на деревах», – тобто грошей не вистачає, і у вас їх ніколи не буде багато, кажіть: «Так, гроші не ростуть на деревах, вони виростають на моїх упевнених обміркованих діях». Замість «Гроші не приносять щастя» кажіть: «Гроші, можливо, й не можуть принести щастя, але відсутність грошей також ніколи його не приносила!» Або змініть «Гроші – корінь усього зла» на «Любов до грошей – корінь усього зла, але в добрих руках гроші несуть справжнє благословення».

Потім додайте власні позитивні твердження, наприклад: «Багатство приносить силу, свободу й безпеку» або «Я можу створити надзвичайне багатство». Так ви почнете змінювати підсвідомі переконання про себе та про гроші й багатство.

Юнак відірвав очі від свого записника:

– Чи часто треба повторювати ці самонавіювання? – запитав він.

– Якнайчастіше, – відповів містер Епплбай. – Принаймні тричі на день: один раз – перш ніж устати з ліжка, один раз протягом дня і ще один – перед сном.

Юнак усе записував, наче хотів нічого не забути.

– Усе, що ви вірите, що зможете зробити, – говорив містер Епплбай, – зазвичай це саме те, що ви зрештою зробите. Як у цьому вірші, – вказав він на уривок у рамці на своєму столі.

Це був вірш:

Думаєш, програєш? Вважай, уже програв.
Не віриш, що посмієш? Не посмієш.
Хочеш перемоги, та певності нема?
То перемогти і не зумієш.

Віриш у поразку? Вона уже близька —
Воно у світі так завжди буває.
Адже успіх завжди починається в думках,
І настрій переможний – надихає.

Думаєш, залишишся позаду? Ти вже там.
А на думках піднесених – злетиш.
Упевненість в собі потрібна усім нам —
Мети ми досягнем із нею лиш.

В житті перемагають не
Найшвидші й найсильніші,
Лиш справжній успіх той знайде,
У кого віри більше.

Автор не відомий

– Натхнений вірш, – сказав юнак. – Ви не проти, щоб я його записав?

– Буду радий, – усміхнувся містер Епплбай. – Вам іще може сподобатись оця цитата Ральфа Волдо Емерсона, – сказав він, простягаючи юнакові картку. – Це було мое перше твердження для самонавіювання, і я завжди тримаю його побіля себе, щоб воно нагадувало мені, чого можна досягти.

На звороті картки було написано:

«Перемагає той, хто вірить!»

Того вечора юнак прочитав нотатки, зроблені на зустрічі з містером Епплбаєм:

Перший секрет Надзвичайного Багатства – сила підсвідомих переконань.

Люди досягають не того, на що здатні, а того, на що вони вірять, що здатні.

Усі наші життєві обставини є відображенням наших підсвідомих переконань.

Люди зазвичай заробляють саме стільки, на скільки самі себе оцінюють.

Ми можемо змінювати підсвідомі переконання за допомогою самонавіювання.

Можна досягти всього, що розум може досягнути й у що він може повірити!

Ті, хто перемагає, вірять!

Другий секрет – сила палкого бажання

Наступного дня юнак поїхав до невеликого села, розташованого за шістдесят кілометрів на північ від міста, щоб зустрітися з другим у своєму списку чоловіком на ім'я Руперт Каммінгс. Проїхавши годину, він нарешті дістався до великої заміської садиби. Молодик ішов брудною дорогою від воріт, не в змозі стримати захоплення розкішним садом. Галлявина перед будинком тяглася, як йому здалося, метрів п'ятсот, бездоганно пострижена, мов поле для гольфу. Посеред неї росло велике кедрове дерево, оточене килимом нарцисів, а по периметру сад був обнесений філігранно вистриженою живою огорожею, навкруг якої цвіли пурпуром та золотом лобелія й чорнобривці.

Дорога від воріт привела до будинку, перед яким було коло зі ставком у центрі, із ліліями та з фонтаном у вигляді трьох дельфінів. Сам будинок був оточений ломином, на якому

вже починали з'являтися численні рожеві бутони – перша ознака ранньої весни. Саме тоді, коли юнак дійшов до кінця дороги, на доріжці, що вела з боку будинку, з'явився незнайомець у джинсовому робочому комбінезоні, крислатому австралійському капелюсі та сонцезахисних окулярах, який котив перед собою візок. Це був високий чоловік з густою сріблясто-сивою бородою, що вкривала бліде обличчя. Наблизившись до юнака, він зняв сонцезахисні окуляри, відкривши свої ясні кобальтово-сині очі.

– Я можу вам чимось допомогти? – звернувся він до незнайомця.

– Я прийшов до містера Каммінгса, – відповів той. – Думаю, він чекає на мене.

– Авжеж, чекаю. Як справи? – спитав чоловік, простягаючи юнакові руку.

– Ем... добре... дякую, – вимовив юнак, затинаючись і потискаючи руку містера Каммінгса.

– Сьогодні такий чудовий день. Ви не проти, якщо ми посидимо надворі? – запитав містер Каммінгс.

– Звісно ні, – відповів юнак.

Містер Каммінгс повів гостя доріжкою за будинок, і в задньому саду перед його очима постала неймовірна картина. Якщо галявини перед будинком були красиві, то газони за будинком – просто дивовижні. Облямована вічнозеленими кущами брущата доріжка вела до їхнього центру. Самі газони оточені клумбами, залитими розмаїттям яскравих кольорів.

Двоє чоловіків сіли за білим емальованим чавунним столом, установленим на великій терасі з видом на сад. За кілька хвилин до них прийшов дворецький із тацею.

– Вип'єте чаю? – запропонував юнакові містер Каммінгс.

– Дякую. Із задоволенням, – відповів юнак.

Доки містер Каммінгс наливав чай, юнак коротенько розповів йому про свою зустріч зі старим китайцем.

– Секрети Надзвичайного Багатства? – перепитав містер Каммінгс. – Так, звісно, я їх знаю. Усе, що в мене є, я здобув завдяки тим секретам.

– І які ж саме це секрети? – запитав юнак.

– Вони всі однаково важливі, і всі допомогли мені досягти того, що я маю сьогодні, але якщо озирнутися назад, то здається, що найпотрібнішим мені секретом стала сила палкого бажання.

– Бажання? – перепитав юнак. – Але ж, звісно, кожен бажає бути багатим?

– Так воно здається, правда ж? – відповів містер Каммінгс. – Та насправді дуже мало людей мають бажання бути багатими, не кажучи вже про палке бажання.

– Не розумію цього, – мовив юнак. – Чого б комусь не хотіти бути багатим?

– Почнімо із самого початку, – сказав містер Каммінгс. – Людей мотивує лише одне з двох – страждання або задоволення. Якщо нам здається, що щось принесе нам задоволення, ми прагнемо до цього, а якщо нам здається, що щось завдасть нам страждань, ми цього уникаємо. Ви згодні?

Юнак кивнув:

– Думаю, так. Але ж багатство приносить задоволення, хіба ні?

– Авжеж. Приносить. Точніше, може принести. Однак багато людей вважають, що гроші або багатство завдадуть болю. Ви вже дізналися про силу наших підсвідомих переконань?

Юнак кивнув, цього разу мовчки.

– Тож ви знаєте, що деякі люди вірять, що гроші змусять їх страждати. Наприклад, дехто вважає, що друзі почнуть інакше до нього ставитися, або непокоїться через відповідальність за своє багатство. Іноді переймаються через податки, через те, що від них щось вимагатимуть. У глибині душі люди, у яких є такі страхи, насправді не мають бажання здобути багатство, а тим паче Надзвичайне Багатство. Отож вони й живуть без нього.

– Ось де наріжний камінь, – пояснював далі містер Каммінгс, – і полягає він у тому, що коли ви хочете Надзвичайного Багатства, то треба, щоб його здобуття й володіння ним асоціювалося у вас із більшим задоволенням, ніж життя без нього. Вам потрібно його хотіти – не просто хотіти, а палати бажанням його здобути. Слід так пристрасно жадати його, щоби бути готовим пожертвувати всім, чим доведеться (окрім власного здоров'я, взаємин та чесності), долаючи всі перешкоди, що стануть на вашому шляху.

Тому жоден з тих, хто намагається кинути курити чи пити, чи з тих, хто сидить на дієті, силлячись схуднути, нізащо не зможе досягти успіху, якщо лише вони не жадають цього так шалено, що готові змінюватися. Щоб досягти будь-чого в цьому житті, потрібне палке бажання.

П'ятнадцять років тому, коли я зустрівся зі старим китайцем, я ось-ось мав збанкрутувати та втратити все, що в мене було. Я володів власною бензозаправною станцією на одному

з головних шосе міста. І справи йшли дуже навіть добре. Так добре, що мені вдалося побудувати до неї ще й ресторан. Усе було дивовижно, усе в мене чудово складалося, доки за три кілометри на схід не відкрилося нове більше шосе. І за один день транспорт, що проїжджав повз мою станцію, майже зник. Прибутки впали, тож через півроку становище було безнадійним. Нізачо у світі мені не вдалося б отримати достатнього доходу, навіть щоб покрити витрати – не кажучи вже про прибуток. Я вклав у той бізнес усе, що мав, і з відносно багатого чоловіка перетворився на шістдесятирічного жебрака, точніше, майже жебрака!

Юнак, звівши брови, відірвав погляд від свого записника:

– Вам довелося почати все заново, коли вам було понад шістдесят років? – перепитав він.

– Так. Саме так, – кивнув містер Каммінгс.

– Але ж більшість людей у цьому віці збираються на пенсію! – вигукнув юнак. – Що ж, у біса, ви робили?!

– На той час я не мав жодних ідей. Знав лише те, що щось треба робити. Одного дня, коли я сидів у своєму ресторані, туди увійшов низенький старий китаець. Він сів переді мною, за прилеглий стіл, і сказав: «Доброго ранку». Китаець виявився дуже доброзичливим чолов'ягою, і ми, здавалося, відразу ж знайшли спільну мову. Він замовив фірмову страву – картопляні чипси у фритюрі зі спеціями за моїм власним рецептом – і відзначив, які вони смачні. Цю страву обожнювали всі, кому доводилося побувати в моєму ресторані. Доївши, старий поцікавився, чому в закладі так порожньо, і я розповів про нове шосе. Він запитав, що я збираюся зробити, і я сказав, що не знаю. Я майже двадцять років працював над створенням заправної станції та ресторану. До відкриття нового шосе бізнес процвітав, але що було робити, коли машини більш не їздили повз мене?

Старий велично поглянув на мене й мовив: «У моїй країні вірять, що в кожній халепі ховається зерно рівного їй або їй більшого успіху». Я відповів: «Ви, либонь, жартуете. Який успіх може бути у втраті того, створенню чого я присвятив понад двадцять років?» І він відповів: «Адже на тебе чекають ще більш видатні речі. Коли одні двері зачиняються, треба відчинити інші. Ти можеш отримати все, чого хочеш, у цьому житті... Якщо хочеш цього достатньо палко й готовий робити все, що знадобиться, аби це отримати».

Я глянув у вікно, розмірковуючи, що мені робити й що хорошого може принести це моє становище. Я відвернувся лише на якусь мить, не більше, але коли знову повернувся до старого – той зник. На столі він залишив гроші за їжу й папірець, на якому був перелік з десяти імен і телефонних номерів, а далі приписка: «Дякую за трапезу. Ці картопляні чипси у фритюрі були смачні!»

Містер Каммінгс сьорбнув чаю і продовжив свою розповідь:

– Я телефонував людям зі списку старого, лише намагаючись з'ясувати більше про нього, але натомість дізнався про секрети Надзвичайного Багатства. Як уже казав, я зневірився, тож ладен був спробувати що завгодно.

– І ті секрети допомогли вам? – запитав юнак.

– Ну, роззирніться навколо, – усміхнувся містер Каммінгс. – Без секретів Надзвичайного Багатства я був би нині вже мертвий або намагався б вижити на соціальні виплати.

– Ви серйозно? – перепитав юнак.

– Звичайно, – підтвердив містер Каммінгс.

– То як саме вам допомогло палке бажання? – поцікавився молодик.

– Воно змусило мене віддатися досягненню успіху, – відповів містер Каммінгс. – Ви не досягнете нічого вартісного в житті, якщо тільки у вас не буде палкого бажання, бо досягнення вимагає зусиль, наполегливості та відданості. Я завжди прагнув достатку, але після того, як втратив свій бізнес, мене охопило палке бажання бути не просто багатим, а страшенно багатим, щоб довести собі та іншим, що я можу це зробити. Мені говорили, що я надто старий, аби починати все заново, що я дурень, куди я взагалі рипаюся, що мені слід якнайкраще розпорядитися тим, що в мене є.

Так я й зробив – вирішив якнайкраще розпорядитися тим, що в мене було, і скористатися ним для створення багатства.

– І що ж у вас було? – запитав юнак.

– Рецепт картопляних чипсів у фритюрі зі спеціями! – вигукнув містер Каммінгс.

– Ви жартуєте? – спитав юнак. – Який зиск із рецепта чипсів?

Містер Каммінгс усміхнувся.

– Я припустив, що він може стати цінним для ресторанів і кафе. Я знав, що цей рецепт користується попитом – кожен, кому доводилось їсти в моєму ресторані, обожнював цю страву, – тож подорожував країною, намагаючись продати свій рецепт. Я пропонував цей рецепт ресторанам безкоштовно, лише за невеликий відсоток від збільшення обсягу продажів картопляних чипсів, приготованих за моїм рецептом. Більшість власників ресторанів сміялися з мене: «Навіщо нам ваш рецепт? – питали вони. – У нас є свої». «Але моя рецептура особлива!» – доводив я. Більшість навіть не куштували моїх чипсів, але я наполягав, бо в мене було палке бажання досягти успіху. Я відвідав понад тисячу

ресторанів, доки хтось нарешті не погодився спробувати мій рецепт. Через три роки я уклав п'ять угод, а ще через чотири роки в мене був бізнес, що зробив мене мультимільйонером. Мені було майже сімдесят, але я це зробив. Тож, як бачите, китаець мав рацію: втрата заправної станції – це найкраще, що відбулося в моєму житті.

Юнак усміхнувся.

– Так, це точно!

– Ви читали «Різдвяну пісню» Чарльза Діккенса? – запитав містер Каммінгс.

– Так, – відповів юнак.

– Що змусило Скруджа змінити своє життя?

– Духи Давнього, Нинішнього і Майбутнього Різдва, – мовив хлопець.

– Так, але як вони підштовхнули його до змін?

– Гм... Вони показали йому, що станеться, якщо він не зміниться, – відповів юнак.

– Саме так. Дух Давнього Різдва нагадав йому страждання, яких він зазнав через власну ницість та скнарість, Дух Нинішнього Різдва висвітлив страждання, що їх він відчував у сьогоденні, а Дух Майбутнього Різдва показав, які страждання чекають на нього, якщо він не зміниться. Тож, коли Скрудж прокинувся й зрозумів, що ще живий, він вирішив змінити своє життя.

І ми можемо скористатися тими самими принципами, якими скористалися три Духи зі Скруджем, щоб змінити щось у нашому житті – хоч у фінансовому становищі, хоч у кар'єрі, хоч навіть у взаєминах. Нам потрібно захотіти змін. Треба усвідомити, яких страждань ми зазнаємо без цих змін, і оцінити задоволення, яке ми отримуємо, якщо таки змінимося. Це один-єдиний спосіб створити сильну мотивацію – робити все необхідне, щоб досягти успіху, щоб внести в наше життя всі зміни, яких ми хочемо.

І один-єдиний спосіб викликати в себе таке бажання – це піти тим самим шляхом, яким пішли Духи Різдва зі Скруджем. Це простий шлях із чотирьох кроків. Перший крок – пригадати всі страждання в минулому, викликані тим, що ви хочете змінити. Отож, якщо бажана зміна – це заробляти більше грошей, страждання минулого можна згадати, відшукавши в пам'яті випадки, коли ви хотіли купити своїм близьким речі, яких просто не змогли собі дозволити.

Думками юнака промчали спогади: як у дитинстві його дразнили через поношений старий одяг з чужого плеча, коли його друзі вбиралися за останньою модою. Спогади про всі ті

випадки в коледжі, коли він не міг вийти потусуватися з друзями, бо в нього не було грошей. Привабливу руденьку дівчину з коледжу, яку не наважився запросити на побачення, бо в нього не було машини. Але найболючіший спогад прийшов пізніше, коли його мамі знадобилося дороге лікування в стоматолога, якого вона не могла собі дозволити, а він не мав змоги їй допомогти. Відсутність грошей спричиняла йому багато страждань у минулому.

Містер Каммінгс продовжив, перервавши його думки.

– Другий крок – подумати про всі страждання, викликані тим, що ви хочете змінити, які отруюють ваше життя цієї самої миті. У мене це був страшний біль. Я втрачав усе, за що боровся.

Юнак пречудово знав про всі страждання, викликані нестачею грошей у його житті. Через них він провів багато безсонних ночей. Але він ніколи не сприймав біль і страждання як щось, що може допомогти йому покращити життя.

– Третій крок, – пояснював містер Каммінгс, – це уявити всі страждання, яких ви зазнаєте в майбутньому, якщо не змінитесь. Біль через те, що не зможете дозволити собі придбати особливий подарунок, якого схоче ваша дитина на день народження, через неможливість заплатити за навчання ваших дітей у коледжі чи університеті. Нездатність піклуватися як слід про свою сім'ю. Або, може, думка про те, що ви ніколи не зможете допомогти друзям і родині, або не матимете змоги придбати собі будинок, досить великий для того, щоб друзі гостювали у вас.

Юнак спробував уявити, що він одружений і має дітей. Неможливість забезпечити їх була б таким жахом, що він не хотів навіть думати про таке. Він глибоко зітхнув. Минуле, теперішнє та майбутнє здавалися йому суцільним болем.

– Хіба це все не пригнічує? – запитав він. – Навіщо зосереджуватися на всіх стражданнях у житті?

– Це негатив, – згодився містер Каммінгс, – але якщо він викликає палке бажання змінити життя, то воно того варте, хіба ви не згодні?

Юнак кивнув:

– Так, але...

– Тривога та страждання, які ми відчуваємо, коли відчайдушно намагаємося сплатити за всіма рахунками, або через відсутність заощаджень на непередбачені випадки, або через неможливість дозволити собі щось для себе, для родини чи друзів, можуть дати нам той потрібний поштовх, щоб змінити життя, – провадив містер Каммінгс. – Пам'ятайте: якщо ви

хочете змінити життя – вам треба викликати палке бажання змінити його. Три кроки, які я щойно перерахував, це «батіг» – страждання, яких ви прагнете уникнути. Четвертий і останній крок – це «пряник». Тепер треба уявити собі все задоволення, яке ви отримаєте в майбутньому завдяки Надзвичайному Багатству. Задоволення від можливості купити ті речі, про які завжди мріяли, – це може бути більший будинок, автомобіль, квитки на відпочинок. Радість від того, що можете щось дати й допомогти людям, яких ви любите, або задоволення від можливості стати благодійником.

Але коли я кажу «уявити», то маю на увазі, що вам слід дійсно візуалізувати все це, змалювати в уяві, як воно відбувається. Насправді прожити відчуття, що охоплюватиме вас, якщо не зможете дозволити собі певні речі в майбутньому, і те, що відчуєте, якщо накопичите грошей, аби задовольнити свої потреби та бажання.

– Так, – продовжував містер Каммінгс, – ви викличете в себе палке бажання мати Надзвичайне Багатство. А щойно в нас з'являється палке бажання щось отримати, Життя швидко відкриває нам шлях до цього.

– Ви справді в це вірите? – перепитав юнак. – Якщо бажати чогось дуже сильно, життя відкриє шлях, щоб це отримати?

– Звичайно, – відповів містер Каммінгс. – Ви знаєте, звідки походить латинський корінь слів «desire» та «дезидерат», що означають «бажання»?

Юнак похитав головою.

– «De» – «про», «sire» – «батько»... «про батька». Нам дається можливість обирати все, чого бажає серце, і з цим вибором подарована також і можливість виконувати ці бажання. Іншими словами, у вас не було б бажання, якби вам не дали також і сили на його втілення у життя.

– Розумію, – мовив юнак. – Тож ви говорите, що чого б ми не хотіли достатньо палко – у нас є сила, щоб це отримати.

– Точно. І я – живий доказ цього. Якщо шістдесятирічний чоловік, такий як я, може це зробити, то, повірте мені, кожен може!

Того вечора, перш ніж лягти спати, юнак підсумував усе занотоване:

Другий секрет Надзвичайного Багатства – сила бажання.

Якщо у твоєму житті немає Надзвичайного Багатства, це, найімовірніше, означає, що ти не маєш палкого бажання мати Надзвичайне Багатство.

Неможливо досягти нічого вартісного в житті без палкого бажання цього досягти.

Палке бажання з'являється тільки тоді, коли ти готовий зробити все, що потрібно, і пожертвувати всім, чим доведеться (крім самоповаги, здоров'я або взаємин).

Можна викликати в себе палке бажання, ідучи шляхом трьох Духів Різдва:

- згадай минулі страждання, спричинені нестачею грошей;
- подумай про теперішні страждання, спричинені нестачею грошей;
- уяви всі страждання, які чекають на тебе в майбутньому, якщо твоє теперішнє фінансове становище не зміниться;
- уяви собі все задоволення, яке отримаєш у майбутньому, якщо матимеш величезне багатство!

Третій секрет – сила чіткої мети

Наступного тижня юнак вирушив у центр міста, щоб зустрітися з третьою людиною зі свого списку – чоловіком на ім'я Майкл Чепмен, президентом міжнародної корпорації зв'язку. Це був статечний чолов'яга, високий і худий, вишукано вбраний: темно-сірий двобортний костюм у тонку смужку, біла бавовняна сорочка та однотонна сіра краватка. На вигляд досить молодий – років сорок п'ять, з гарно підстриженим каштановим волоссям і великими карими очима.

Коли юнак розповів містерові Чепмену про своє знайомство зі старим китайцем і дві наступні зустрічі, той відкинувся на спинку стільця та з'єднав пальці, неначе поринувши глибоко в роздуми.

– Скажіть-но мені дещо, – звернувся він до гостя. – Чого ви хочете досягти у своєму житті?

– Перепрошую, сер? – перепитав юнак, спантеличений такою безпосередністю містера Чепмена.

– Чого ви хочете від життя? – повторив містер Чепмен.

– Г-м-м... усе, що я хочу, – це... бути щасливим... здоровим...

і, звичайно, заможним, – відповів юнак. – Хіба не у всіх так?

– У всіх. І от саме через це так мало людей справді здорові, щасливі чи заможні!

– Що ви маєте на увазі?

– Якщо ви не знаєте, чого шукаєте в житті, то як ви зможете це знайти?

– Таж я щойно сказав, чого хочу: бути здоровим, щасливим і заможним, – наполягав юнак.

– Але ці слова – розпливчасті, загальні, нечіткі. Що ви під ними маєте на увазі?

– Даруйте, – пробурмотів юнак, – я вас не розумію.

– Ну, от візьмімо слово «заможний», адже саме заради цього ви зараз тут. Що вам потрібно, щоб почуватися заможним? Скільки саме вам треба заробити, щоб зрозуміти, що ви – заможний?

– Ой... Я зрозумів, – мовив юнак, нарешті збагнувши, про що йдеться. – Щоб почуватися заможним, мені треба заробляти принаймні вдвічі більше за мою теперішню зарплатню.

– Добре для початку. Іще що? – продовжував запитувати містер Чепмен.

– Мені потрібні будинок без іпотеки, машина.

– Які саме будинок і машина? – перервав його містер Чепмен.

– Я не знаю, – відповів юнак. – Це не має значення.

– Справді? – перепитав містер Чепмен. – Тож вас влаштує однокімнатний будинок у міських нетрях?

– Ні, звісно ні, – заперечив юнак.

– Тоді яким цей будинок має бути? – допитувався містер Чепмен.

– Ну, скажімо, будинок з п'ятьма спальнями в північному передмісті, на околиці міста.

– Це вже щось, – мовив чоловік. – Як ви вважаєте, чи зможете дозволити собі придбати такий будинок, якщо отримуватимете вдвічі більше, ніж зараз? – запитав він.

– Ні, – засміявся юнак. – Мені треба заробляти вдесятеро більше, щоб заплатити за такий будинок.

– Чому тоді ви щойно сказали, що почуватиметеся заможним, якщо зароблятимете вдвічі більше за теперішню зарплатню?

– Я..... я, мабуть, не надто добре це обміркував, – зізнався юнак.

– Бачите цю суперечність? – запитав містер Чепмен. – Багато людей говорять, що прагнуть бути багатими. Але дуже мало хто приділяє час тому, щоб обміркувати, чого ж вони дійсно хочуть та чому вони цього хочуть. Якщо ви маєте намір створити Надзвичайне Багатство у своєму житті, вам слід обмислити це все. Безумовно, треба з'ясувати, чого саме ви хочете й що вам потрібно, – аж до дрібниць. Неправильно говорити, наприклад, що ви хочете нову машину. Потрібно точно знати марку, модель і колір, адже тільки тоді вашому розуму буде на чому зосередитися. А на додачу до чітко визначених цілей вам також потрібно знати причини: чому ви їх хочете або що хорошого принесе вам досягнення цих цілей.

– У юності, – провадив містер Чепмен, – я вважав, що зможу зламати систему, мені не потрібна була професія, мене не цікавило навчання, усе, що мене переймало, – це задоволення та розваги. Але невдовзі я з'ясував, що не можу знайти путньої роботи, бо в мене немає професії. Тепер, коли я озираюся назад, це здається смішним, а в той час я звинувачував у цьому школу. Мені мали б розповісти, як важливо навчатися й здобути професію, та правда в тому, що мені про це говорили, але я не слухав.

Я не знав, що мені робити зі своїм життям. Я зневірився і впав у гірку депресію. Чому іншим перепадають нові автомобілі, великі будинки, дизайнерський одяг і подорожі до екзотичних країн, коли в мене цього всього немає? Мені не спадало на думку, що в інших це все є, бо вони витрачали час і зусилля, щоб це мати, доки я промотував молодість. Я звинувачував усіх – моїх батьків, учителів, навіть уряд, – хоча винуватець тут був лише один – я сам.

Одного дня мені дістався невеликий спадок від старої тітки, і я пішов до турагента дізнатися, як замовити подорож: хотів на два тижні втекти від усього цього. Я взяв брошури до парку й почав їх переглядати, обираючи тур.

І раптом з'ясувалося, що поруч зі мною сидить старий китаець. Він запитав мене, чи

збираюсь я в якесь гарне місце, і я пояснив, що ще не вирішив, куди маю намір їхати. Знаю лише, що хочу вшитися на кілька тижнів. Тоді він запитав мене, чому я хочу вшитися, тож я розповів йому, що в мене немає ані роботи, ані перспектив, ані майбутнього. І тут він повернувся до мене, подивився прямо в очі й сказав: «То ти маеш створити собі майбутнє».

– Як можна створити власне майбутнє? – перервав розповідь юнак.

– Саме про це я його й запитав, – мовив містер Чепмен, – а старий просто сказав: «За допомогою секретів Надзвичайного Багатства». Потім він дав мені список людей, які, за його словами, могли б їх мені пояснити.

Юнак усміхнувся сам до себе.

– І саме завдяки цим людям, – пояснював містер Чепмен, – я з'ясував: одна з моїх найбільших проблем полягає в тому, що в мене немає жодних цілей, жодного напрямку й, відповідно, жодної мети в житті. Я зрозумів, що зможу мати все, що захочу, – узагалі що завгодно, – але для початку мені треба точно знати, чого саме я хочу й чому цього хочу. Це і є сила чіткої мети.

– Чіткої мети, – повторив юнак, занотовуючи щось у записник. – То ви говорите, що потрібно мати мету, щоб створити багатство?

– Ну, так, мета – це перша частина, – згодився містер Чепмен. – Треба мати конкретні цілі. Не варто просто говорити: «Я хотів би бути багатим». Щоб створити власне майбутнє, вам треба зосередитися на тому, що ви хотіли б мати, і визначити конкретний час, коли ви хотіли б це отримати.

– Ну, і як це допоможе досягти багатства? – запитав юнак.

– Уявіть, що ви вирушаєте в подорож, але не маєте на прикметі жодного пункту призначення. Де ви зрештою опинитеся? – мовив містер Чепмен.

Юнак усміхнувся й сказав:

– Та хтозна.

– Точно. Ніхто не зна. Ви можете будь-якої миті звернути в будь-який бік, за своїм хвилинним бажанням. Але якщо, перш ніж вирушити, ви оберете пункт призначення, де ви, найімовірніше, опинитеся?

– Я розумію... у пункті призначення, – відповів юнак.

– Звичайно. Життя – це подорож, і якщо ви знаєте, куди хочете дістатися, то, очевидно, потрапите туди.

Юнак зробив іще кілька нотаток. Він ніколи раніше не ставив перед собою конкретних цілей, але тепер зрозумів, як це важливо.

– Поставити цілі – це лише частина процесу визначення чіткої мети. Повернімося до нашої уявної подорожі та скажімо, що є кілька місць, де ви хотіли б побувати. Як ви можете впевнитися, що відвідаєте їх усі?

– Записати їх?

– Дуже добре. Отож, щоб цілі були найбільш дієвими, їх слід записати й повсякчас переглядати, переконуючись, що ви йдете у правильному напрямку. Це як у супермаркеті: якщо підете без списку покупок, ви, може, спочатку й знатимете, чого хочете, але, блукаючи проходами, відволікатиметеся на маркетингові трюки, на рекламу й узагалі на метушню в магазині і, ймовірно, зрештою залишитеся без деяких важливих і потрібних речей.

Юнак засміявся:

– Зі мною повсякчас таке трапляється. Я завжди виходжу з супермаркету без чогось, по що саме туди йшов, зате з чимось іншим, чого не збирався купувати й що мені, може, і не потрібно.

– Що ж, якби у вас був список покупок, такого б не сталося. Адже, йдучи супермаркетом, ви зазирали б у список і точно знали б, що купувати.

– Це так просто звучить, – зазначив юнак.

– Воно так і є, – відповів з усмішкою містер Чепмен.

– Отож, ви говорите, що більш дієво буде записувати свої цілі? – перепитав юнак.

– Так. І переглядати їх щодня, бажано тричі на день, щоб завжди тримати в думках. Так ви завжди будете зосереджені на тому, куди прямуєте, і більшість того, що робитимете, буде пов'язана з досягненням цих цілей. Хоч би чим ви вирішили займатися – це визначатиметься вашими цілями. Якщо, наприклад, ви маєте на меті завершити певний проект до кінця тижня, то витрачатимете вільний час на його закінчення, а не, скажімо, на те, щоб подивитися телевизор. Для найбільшої ефективності цілі слід сформулювати так, щоб вони впливали на вашу підсвідомість, – додав містер Чепмен.

– Що саме ви маєте на увазі? – уточнив юнак.

– Ну, як зазвичай формулюються цілі? Як люди найчастіше висловлюють, наприклад, свої новорічні обіцянки? Вони кажуть: «Я сподіваюся...», «Я хочу...», «Я спробую...». Ці фрази не діють, тому більшість людей і не дотримуються новорічних обіцянок, – пояснював містер Чепмен.

– А що з ними не так? – розпитував юнак.

– Ну, якщо хтось скаже, що збирається кинути курити, як думаєте, йому це вдасться?

Юнак знизав плечима.

– Можу дати руку на відсіч, що ні, – сказав містер Чепмен, – бо в ту мить, коли хтось серйозно вирішує відмовитися від сигарет, він каже: «Я не курю». Ви чули приклад про гіпнотизера, що змушує людину лежати головою під одним стільцем, а ногами під іншим – і без жодної опори між ними?

– Так, чув, – відповів юнак.

– А уявіть, що сталося б, якби гіпнотизер сказав тому, з ким працював: «Ви, можливо, станете прямим, як дошка. Ми спробуємо зробити вас жорстким, мов шмат сталі». Той чоловік побіг би, не обертаючись, назад на своє місце. Натомість гіпнотизер говорить таке: «Ви є прямий, як дошка, і жорсткий, як шмат сталі!» Жодних «припустімо», «можливо» чи «ймовірно». Жодних «спробуємо» чи «сподіваємось». Гіпнотизер використовує ствердження, висловлене в теперішньому часі.

Це саме стосується висловлення наших цілей. Замість «Я хотів би...», чи «Я намагатимусь...», чи «Сподіваюся заробити 100 000 фунтів стерлінгів до 31 грудня цього року» стверджуйте: «Я заробляю 100 000 фунтів стерлінгів відтепер до 31 грудня цього року». Завжди пам'ятайте: коли пишете ваші цілі, формулюйте їх як стверджувальні речення в теперішньому часі.

Записавши таким способом свої цілі, ви опинитеся на півдорозі до їхнього досягнення. Це майже магія якась – записати свої цілі як ствердження в теперішньому часі, це насправді притягує їх у ваше життя. Просто виклавши їх на папері й перелічуючи тричі на день – уранці, удень і ввечері, – ви запустите процес їхнього досягнення.

– Справді? – перепитав юнак.

– Ну, єдине, що я можу сказати, – спробуйте і побачите, як воно буде, – відповів містер Чепмен. – Записані цілі надзвичайно сильно впливають на ваші життєві досягнення. А записавши, побачте, як досягаєте їх.

– Що ви маєте на увазі? – уточнив юнак.

– Це процес, що називається «творча візуалізація». Хоч би якими були ваші цілі, уявіть, що ви їх уже досягли. Якщо, наприклад, одна з ваших цілей – жити в певному будинку, побачте, як там живе. Або якщо ваша мета – отримати певну роботу, побачте себе на цій роботі.

– Але хіба це не звичайна спроба видати бажане за дійсне? – заперечив юнак.

– Ви знаєте, один мудрий старий чоловік колись сказав мені: «Те, чого ви бажаєте, – це не мрія». Коли ви уявляєте, що вже досягаєте своїх цілей, ті цілі стають більш реальними, більш можливими. Це техніка, якою користуються всі найвидатніші спортсмени, бо вона викликає відчуття впевненості, переконання, що ви можете досягти своїх цілей та зробите це.

– Гаразд, – згодився юнак. – Отож, потрібно визначити свої цілі, записати їх та візуалізувати їхнє досягнення.

– Так. Але є ще одне, що робить процес досягнення цілей ще потужнішим, – і це усвідомлення причини: чому ви хочете досягти таких цілей, навіщо вам це потрібно.

– Чому так? – запитав юнак.

– Бо саме причини надають цілям значення. Наприклад, ціль заробити певну суму грошей не так мотивує, як ціль заробити певну суму грошей, щоб дозволити собі конкретну квартиру або особливу поїздку чи щоб мати можливість віддати своїх дітей до коледжу. Що б це не було, вам потрібен сенс. Зрештою, що мотивуватиме вас більше – ціль отримати 10 000 фунтів стерлінгів чи ціль отримати 10 000 фунтів стерлінгів, щоб покласти їх на депозит для придбання власного житла? Пам'ятайте, що багатство полягає не в тому, щоб накопичувати гроші та майно заради накопичення, а в можливостях, які вони вам дають, щоб досягнути своєї мети в житті – а може, і не одної. Визначення причин для досягнення своїх цілей дає нестримну силу чіткої мети.

Того вечора юнак перечитав зроблені нотатки:

Третій секрет Надзвичайного Багатства – сила чіткої мети.

Ти можеш мати в житті все, що хочеш, якщо точно знаєш, чого саме хочеш і чому цього хочеш.

Ти маєш чітко визначити свої цілі, причини, з яких маєш досягти цих цілей, і час, за який маєш їх досягти. (Наприклад, недостатньо сказати, що хочеш бути багатим. Слід указати точну суму грошей, яку хочеш отримати, майно, яким хочеш володіти, і речі, які хочеш робити.)

Завжди висловлюй свої цілі як ствердження в теперішньому часі. (Наприклад: «Я заробляю X 000 фунтів відтепер до [впиши дату, яку визначив для досягнення цієї мети].»)

Запиши свої цілі й перерахуй їх тричі на день – уранці, удень та ввечері.

Візуалізуй досягнення своїх цілей.

Визнач причини, з яких маєш досягти своїх цілей.

Пам'ятай: багатство – це не накопичення грошей чи статків заради накопичення, а сила, яку вони дають для досягнення твоєї життєвої мети, а може, і не однієї.

Четвертий секрет – сила впорядкованого плану дій

– Отож, ви записали свої цілі, сформулювавши їх як ствердження в теперішньому часі, установили час, за який хочете їх досягти, та визначили причини, чому їх досягнення для вас важливе. Тепер у вас є чітка мета: ви знаєте, чого хочете, чому цього хочете й коли цього хочете, – але що далі?

Юнак сидів навпроти Еріки Гілл – головного редактора великого міжнародного видавництва та четвертої особи з його списку. Знайомлячись із місіс Гілл, він здивувався, яка молода вона на вигляд. Юнак очікував, що особа на такій посаді має бути середнього віку, але місіс Гілл було лише 39 років, а на вигляд здавалося, що вона років на десять молодша. Це була приваблива жінка з довгим золтаво-каштановим волоссям та яскраво-зеленими очима, і, хоча в неї було троє дітей, їй вдалося зберегти струнку статуру.

– Чесно кажучи, – відповів юнак, – я й гадки не маю. Тобто ви правильно сказали: я знаю свої цілі, але не уявляю, як мені їх досягти.

– Це нічого, – мовила місіс Гілл. – Дванадцять років тому я була точнісінько в такому ж становищі. Я почала кар'єру позаштатного журналіста, і мені вдалося продовжувати

працювати й тоді, коли я була вагітною та виховувала дітей. Насправді я писала на теми, пов'язані з молодими мамами та з родиною, про те, що цікавило мене на той час. Тож щоразу, коли ми робили щось усією сім'єю, я знаходила, про що мені написати. Я продавала більшість своїх статей у журнали та газети й цілком непогано заробляла – якщо врахувати, що я водночас виховувала трьох дітей, – але мріяла про щось більше. Чого мені дійсно хотілося – то це видавати власний журнал. Єдина проблема полягала в тому, що це завжди здавалося нездійсненною мрією, адже для початку знадобилася б ціла купа грошви.

Тоді одного дня я поїхала на північ, щоб узяти інтерв'ю, і дорогою виявилось, що я сиджу навпроти старого китайця, який прямував до того самого міста. Він був дуже доброзичливим, і ми розмовляли більшу частину поїздки. Якоюсь миттю я розповіла йому, що працюю журналісткою і мрію володіти власним журналом, хоча й розумію, що таке навряд чи колись станеться, бо на це знадобиться багато грошей.

Він нахилився вперед, доторкнувся до моєї руки й сказав: «Якщо ви цього бажаєте – це не мрія».

– Що це означає? – поцікавився юнак.

– Я поставила йому те саме питання, – відповіла місіс Гілл. – І старий сказав: «Можна досягти всього, що розум може досягнути й у що він може повірити».

Юнак пригадав, як старий дав йому таку саму раду, і заходився щось занотовувати.

– Саме тоді старий згадав секрети Надзвичайного Багатства, – провадила далі місіс Гілл. – Він дав мені імена та номери телефонів десятих людей, які, за його словами, могли б пояснити мені ті секрети. Я сходила на зустрічі з ними всіма, адже це принаймні могло б стати хорошим сюжетом, але незабаром я зрозуміла, що це насправді працює. А тим одним-єдиним секретом, що мав величезний вплив на моє життя, виявилася сила впорядкованого плану дій.

– Що саме ви маєте на увазі? – перепитав юнак.

– Ну, знати, чого ви хочете й чому ви цього хочете, – це важливо, іноді саме вже це притягає до вашого життя справдження мети, але якщо хочете забезпечити досягнення своїх цілей – вам слід обмірковувати стратегію роботи над цим. А це означає – скласти впорядкований план дій.

Усі успішні спортсмени планують своє майбутнє. Вони розробляють графік тренувань так, щоб досягти найкращої форми саме вчасно для важливих змагань. За два тижні до або через два тижні після змагань – це не те. Для найкращого результату треба бути на піку форми саме на змаганнях. І це діє скрізь у житті: жоден мільйонер не заробив своїх

статків, не склавши насамперед упорядкованого плану дій та не виконуючи його. Власне, багато років тому я запитала успішного й заможного бізнесмена, у чому секрет його успіху, і він сказав, що для досягнення будь-якого успіху потрібно три речі: упорядкованість... упорядкованість... і впорядкованість! І в цій пораді є багато сенсу. Ви можете уявити собі спробу звести будинок без архітектурних планів? Які матеріали та обладнання вам знадобляться? Де ви закладете фундамент? У якій формі будуватимете й на скільки поверхів заввишки? Без плану ви не знатимете, з чого почати.

Юнак кивнув погоджуючись.

– Що ж, ці принципи діють скрізь, що б ви не хотіли створити: хоч будинок, хоч човен, хоч автомобіль... хоч багатство. Для всього потрібен упорядкований план дій.

Склавши впорядкований план дій, ми можемо створити життя, яким хочемо жити, замість того щоб просто заробляти на харчі. Це дуже важливо навіть у дрібницях. Припустімо, наприклад, у вас зламався телевізор і вам потрібен новий. Ви знаєте марку та модель, яку хочете взяти. Наступне запитання: що треба робити, щоб отримати його?

– Слід просто з'ясувати, у яких крамницях він продається, і піти його купити, – відповів юнак.

– Добре. Ви дізнаєтеся, де його продають. Але що, як він виявиться надто дорогим?

– Тоді ви не зможете його купити. Усе просто, – мовив юнак.

– Старий говорив вам про золоте правило вирішення проблем? – запитала місіс Гілл.

Юнак перегорнув свій записник на сторінку, яку шукав.

– «Коли ти думаєш, що вичерпав усі можливості, пам'ятай одне: ще не всі!» – прочитав він зі сторінки.

– Точно! – відповіла місіс Гілл. – Можливість завжди існує. Потрібно лише її знайти. Отож, скажімо, телевізор коштує двісті фунтів стерлінгів, а у вас є тільки сто. Що ви можете зробити, щоб отримати телевізор?

– Ну, можна почекати. Відкласти сто фунтів та назбирати іще сто. Десять фунтів на місяць – і за десять місяців ви зможете його купити.

– Так. Така можливість є. Але тоді ви залишитеся без телевізора на десять місяців. Чи можна ще щось зробити?

– Думаю, можна позичити гроші або купити його в кредит.

– Це ще одна можливість, але вам, можливо, доведеться платити високі відсотки, якщо ви не зможете швидко повернути гроші.

– Це все, що я можу придумати, – сказав юнак.

– Добре. А чому б не запитати, чи не зроблять вам знижку? Більшість крамниць роблять високі націнки на свої товари, і ви здивуєтесь, як багато з них будуть готові продати товар дешевше за встановлену ціну. Або можна спитати, чи не оформлять вам безвідсоткову виплату. У вас можуть навіть прийняти старий телевізор за рахунок оплати нового. Бачите, варіанти є завжди. Щось може здатися неможливим на перший погляд, але коли ви сідаєте й обмірковуєте план дій, то починаєте розуміти, що насправді існує багато можливостей.

Усе, що потрібно, – це скласти план дій на десять пунктів. Записати десять варіантів.

– Ви можете навести приклад? – попросив юнак.

– Звісно. У моєму випадку потрібно було зібрати 100 000 фунтів стерлінгів, щоб заснувати власний журнал. Тож я записала десять можливостей:

1. Знайти людину чи компанію, що вкладе 100 000 фунтів.
2. Знайти 2 інвесторів, кожен з яких укладе по 50 000 фунтів.
3. Знайти 5 інвесторів, кожен з яких укладе по 20 000 фунтів.
4. Знайти 10 інвесторів, кожен з яких укладе по 10 000 фунтів.
5. Знайти 20 інвесторів, кожен з яких укладе по 5 000 фунтів.
6. Знайти 50 інвесторів, кожен з яких укладе по 2 000 фунтів.
7. Знайти 100 інвесторів, кожен з яких укладе по 1 000 фунтів.
8. Знайти 200 інвесторів, кожен з яких укладе по 500 фунтів.
9. Позичити грошей у банку.
10. Продати свою ідею видавничій компанії, яке вже існує і яка зможе видавати журнал у партнерстві зі мною.

Увесь задум уже не здавався таким нездійсненним, щойно я склала перелік можливостей. Тепер я записую такий план із десяти пунктів за кожною задумкою, для кожної мети, яку ставлю перед собою.

– Розумію. І це спрацює з усіма вашими цілями? – запитав юнак.

– Безумовно, адже так я розглядаю різні способи досягнення цілей, про які, може, і не подумала б раніше. Я колись читала розповідь про американського священика, що хотів заснувати нову церкву в новому місті. У нього не було коштів на будівництво, тож він сів і почав складати план із десяти пунктів. Він записав:

1. Орендувати будівлю школи.
2. Орендувати масонську ложу.
3. Орендувати будівлю Ордена Лосів.
4. Орендувати каплицю.
5. Орендувати порожній склад.
6. Орендувати приміщення юнацького клубу.
7. Орендувати церкву адвентистів сьомого дня.
8. Орендувати синагогу.
9. Орендувати автокінотеатр.
10. Орендувати вільну ділянку землі, намет і складні стільці.

Раптом у нього з'явилося десять можливостей, і, зрештою, він заснував свою церкву в автокінотеатрі. Через багато років, уже зі своїм зібранням парафіян, доктор Роберт Шуллер мріяв побудувати собор з такою високою дзвіницею, щоб її було видно з усіх околиць. Він назвав би її «Вежею Надії», і вона правила б не лише за місце для молитви, навчання та зібрання спільноти, але й стала б джерелом надії та натхнення для всього

округу. Але була одна перешкода – це коштувало б мільйон доларів. Шуллерові говорили, що це – нездійсненна задумка, проте він знову склав план із десяти пунктів:

1. Знайти одну людину, що дасть 1 000 000 доларів.
2. Знайти 2 людей, що дадуть по 500 000 доларів.
3. Знайти 4 людей, що дадуть по 250 000 доларів.
4. Знайти 10 людей, що дадуть по 100 000 доларів.
5. Знайти 20 людей, що дадуть по 50 000 доларів.
6. Знайти 40 людей, що дадуть по 25 000 доларів.
7. Знайти 50 людей, що дадуть по 20 000 доларів.
8. Знайти 100 людей, що дадуть по 10 000 доларів.
9. Знайти 200 людей, що дадуть по 5 000 доларів.
10. Знайти 1 000 людей, що дадуть по 1 000 доларів.

Йому знадобився певний час, щоб зібрати гроші, але він це зробив! А план із десяти пунктів, яким він скористався, можна застосувати для досягнення будь-якої мети.

– Так, я розумію, як це може допомогти з бізнесом, – мовив юнак. – Але як щодо особистих справ? Одна з моїх цілей – жити в будинку з п'ятьма спальнями і з двома гектарами землі на околиці міста. Я нізащо не зможу собі цього дозволити з такою зарплатнею, як зараз. Я ледь тягну оплату однокімнатної квартири!

– Ну, це про щось говорить, правда ж? Вам доведеться знайти способи підвищити свій дохід, якщо ви хіба не виграєте в лотерею. Можна спробувати отримати підвищення у вашій компанії або пошукати іншу роботу з кращими перспективами. А може, навіть узагалі змінити напрям діяльності. Але принаймні тепер ви розумієте, що вам доведеться щось змінити, якщо ви прагнете забезпечити досягнення своїх цілей.

Я розумію, що спершу це здається морочливим, але все ж спробуйте скласти план із десяти пунктів. Якщо візьметесь за це зараз, можливо, я зможу вам допомогти. Для

початку поміркуймо, як ви можете збільшити свій річний прибуток. Скільки ви зараз заробляєте?

– 15 000 фунтів, – відповів юнак.

– Ясно. Отож, якщо ви щороку подвоюватимете свій заробіток, за п'ять років отримаєте 480 000 фунтів. Задосить, щоб купити будинок, який хочете.

– Так, але як мені подвоювати свій дохід? – допитувався юнак.

– Спробуйте скласти план із десяти пунктів. Просто записуйте всі ідеї, що спадатимуть вам на думку.

– Гаразд, – згодився юнак. – Я можу наполегливо працювати й піднятися кар'єрною драбиною до рівня директора. Думаю, вони заробляють понад 300 000 фунтів на рік.

– Це одна можливість, хоча, може, і надто далека. Зазвичай, щоб допрацюватися до рівня керівництва компанії, потрібно значно більше п'яти років.

– Єдине, що я ще можу вигадати, – це піти на іншу роботу, за відсотки, щоб моя зарплатня залежала від моїх продажів.

– Так. Але це мали б бути дуже високі відсотки, – зазначила місіс Гілл. – А як щодо того, аби отримати додаткову освіту, яка допоможе вам знайти більш високооплачувану роботу?

– Але зараз у мене є певні зобов'язання. Мені потрібно щось заробляти, – заперечив юнак.

– Так, але ви можете піти на вечірні курси.

– Справді, – мовив юнак. – Я про таке не подумав.

– А як щодо того, аби започаткувати власний бізнес? – запропонувала місіс Гілл.

– Це теж можливо, – згодився юнак. – Але який бізнес?

– Знову ж таки вам допоможе впорядкований план дій. Багато людей влаштовуються на роботу, не замислюючись над тим, чим їм подобається займатись, або не оцінюючи свої сильні та слабкі сторони. Вони мало думають або й узагалі не думають над тим, у якому напрямку хотіли б розвивати свою кар'єру. І якщо таке трапляється – робота ніколи не стане чимось більшим, ніж просто спосіб заробити на життя. У них не буде пристрасності до того, що вони роблять, не буде жодного інтересу, жодного запалу. Отож, вони ніколи не досягнуть особливих успіхів у роботі, і життя стане сірим буденним існуванням.

Юнак глибоко зітхнув. Слова місіс Гілл змальовували його ставлення до роботи. Вона його насправді не цікавила. Це був лише засіб, щоб платити за рахунками. Не було такого, щоб він сів і замислився, яка праця йому подобається або що йому добре вдається.

– Ці питання – надважливі, – пояснювала місіс Гілл, – якщо ви хочете досягти успіху. Адже якщо вам не подобається те, що ви робите, і якщо вам не надто добре це вдається – дуже малоймовірно, що ви виконаєте свою роботу якісно. А якщо робота виконується неякісно, чи варто очікувати, що за неї добре платитимуть?

Є дуже мудрий вислів: роби те, що любиш, а гроші придуть. Якщо вам щось подобається, ви, найімовірніше, будете готові докласти зусиль, щоб стати в цьому справді вправними. У більшості людей усе навпаки: вони працюють, щоб заробляти гроші, аби давати змогу собі робити щось інше, чим вони насолоджуються. Тож вони витрачають п'ять днів на тиждень на обридлу роботу, до якої не мають особливого інтересу, а потім дивуються, чому їм нічого не вдається.

Юнак розумів, що місіс Гілл точно змалювала його почуття.

– Але скільком людям насправді подобається їхня робота? – допитувався він.

– Дуже мало кому, – відповіла місіс Гілл. – Але скільки людей є багатими?

– Розумію, про що ви, – мовив юнак. – Отож, ви говорите, що, перш ніж відіслати резюме на роботу чи започаткувати бізнес, слід добре подумати: по-перше, чи подобається вам така робота, по-друге, чи маєте ви до неї хист, по-третє, чи наблизитиме вона вас до ваших довгострокових кар'єрних та фінансових цілей.

– Саме так, – усміхнулася місіс Гілл.

– Ну, мабуть, у цьому є рація, – сказав юнак. – Шкода тільки, що я не подумав про це кілька років тому, коли ще навчався в коледжі.

– Ви не можете змінити минуле, – мовила місіс Гілл. – Але можете створити власне майбутнє. Питання в тому, що ви наміряєтеся з ним робити.

– Не знаю, – відповів юнак. – Саме тому я й тут. Думаю, мені справді хотілося б започаткувати власний бізнес.

– Це чудово. А що потрібно зробити насамперед? – запитала місіс Гілл.

– Скласти впорядкований план дій? – відказав юнак.

– Точно! – вигукнула місіс Гілл. – Будь-який бізнес потребує бізнес-плану, обміркованого, упорядкованого плану дій. Якщо з якоїсь причини вам доведеться позичати грошей для фінансування вашого бізнесу, перше, що попросить показати потенційний інвестор, – це детальний бізнес-план. Він захоче переконався, що ви як слід усе обміркували, бо інвестори знають із власного досвіду: дуже малоймовірно, що бізнес стане успішним, якщо ви не дотримуватиметесь обміркованого плану дій.

Тому, якщо ви хочете створити Надзвичайне Багатство, заснувавши власне підприємство, вам слід обміркувати свої цілі, а потім запланувати, що ви робитимете і як ви це робитимете.

Пізніше того вечора юнак перечитав свої нотатки:

Четвертий секрет Надзвичайного Багатства – сила впорядкованого плану дій.

Якщо хочеш напевне досягти своїх цілей, тобі слід обміркувати стратегію, упорядкований план дій.

Завжди пам'ятай золоте правило вирішення проблем: коли ти думаєш, що вичерпав усі можливості, пам'ятай одне: ще не всі.

Якщо хочеш у чомусь досягти успіху, тобі потрібні три речі: упорядкованість... упорядкованість... і впорядкованість!

Складай план із десяти пунктів для кожної своєї цілі, перелічуючи десять можливих шляхів досягнення мети.

Перш ніж влаштуватися на роботу або започаткувати бізнес, постав собі три запитання:

Чи подобатиметься мені така робота?

Чи є в мене до неї хист?

Чи наблизатиме вона мене до кар'єрних та фінансових цілей?

П'ятий секрет – сила спеціальних знань

Історія Глорії Браун була непересічною, але правдивою. Усього лише сім років тому її скоротили. Адміністративний службовець, вона працювала з комп'ютерами в невеличкій торговельній компанії та залишилася без роботи під час економічного занепаду. Без жодних реальних перспектив улаштуватися на роботу, вона знайшла спосіб не тільки вижити, але й започаткувати власний бізнес, який уже за перший рік приніс їй уп'ятеро більше грошей, ніж зарплатня службовця, що вона її отримувала в офісі.

Місіс Браун на вигляд було років п'ятдесят п'ять – шістдесят. Тендітна жінка, вишукано вдягнена в костюм із шотландки, що відтінював її руде волосся до плечей і великі яскраві карі очі. Але найприкметнішою для юнака стала її усмішка, така тепла й щира, що, здавалося, освітлювала її обличчя.

Юнак жадав дізнатися, як місіс Браун зуміла досягти такого успіху в, здавалося б, катастрофічних обставинах.

– Якщо ви прагнете до Надзвичайного Багатства, – пояснювала вона, – вам слід навчитися обертати на свою користь усе, що з вами трапляється.

Юнак пригадав, що говорив йому старий китаець: «У кожній халепі, у кожній проблемі ховається зерно рівного їй або й більшого успіху». «Чи може це бути правдою?» – запитував він себе.

– У перші кілька місяців безробіття, – провадила місіс Браун, – я не була так позитивно налаштована. – Вона всміхнулася. – Насправді, я була в глибокій депресії через своє становище, адже не бачила жодного виходу. Але потім я зустрілася зі старим китайцем.

Мій холодильник вирішив зламатися, і я викликала майстрів. Прийшов дрібненький старий китаець. Доки він оглядав мій холодильник, я приготувала йому чашечку кави, і ми розговорилися. Я розповіла йому про своє скорочення, він повернувся, підвів на мене очі й сказав: «Якщо життя зачиняє одні двері – треба відчинити інші». Саме тоді він згадав секрети Надзвичайного Багатства. Звичайно, я була налаштована скептично, але водночас мені було цікаво. Заощадження закінчувались, у мене не було жодних реальних перспектив, а окрім того, ще й холодильник. Варто було дізнатися про це більше. Тож коли він дав мені перелік десяти людей і сказав, що вони зможуть розповісти про сили тих секретів, то я вирішила звернутися до них і дізнатися більше.

І дуже добре, що я це зробила, адже саме від них здобула найнайважливіший урок, який

мені тільки доводилося вивчати в цьому житті. І полягає він у тому, що я сама відповідаю за власну долю. Що б не сталося, у яких би обставинах я не опинилася, я відповідаю за своє майбутнє і маю силу створити будь-яке майбутнє, котре захочу.

Слухаючи, як переконано й пристрасно говорить місіс Браун, юнак відчув, що його сповнює натхнення. Не було жодного сумніву: вона щиро вірить у те, що каже.

– Секретом, який особливо сильно вплинув на мене, стала сила спеціальних знань, – мовила вона.

– Отож, правду говорить стара приказка: «Знання – це сила», – зазначив юнак.

– Ні! – виправила його місіс Браун. – Знання – це лише потенційна сила. Вони дають силу тільки тоді, коли їх помірковано й упорядковано застосовуєш, виконуючи певний план дій, спрямований на досягнення чіткого результату.

Юнак щось занотовував, а місіс Браун тим часом пояснювала далі:

– Загальні знання нічого не значать у накопиченні багатства. Ваша голова може бути вщерть напхана цікавими фактами, але це анітрохи не допоможе вам добре заробляти й притягувати багатство – якщо тільки, звісно, вам не пощастить потрапити на телевікторину!

Спеціальні ж знання, навпаки, завжди допоможуть вам отримати дохід. Яку б сферу бізнесу ви не обрали, якщо у вас немає спеціальних знань, потрібних для ведення власної справи, вам буде дуже складно досягнути успіху. Це ж очевидно, правда? Наприклад, якби ваш друг запитав вас, чи готові ви вкладати кошти в започаткований ним новий бізнес – скажімо, торгівлю антикваріатом, – яке найперше питання ви б йому поставили?

– Я хотів би дізнатися, що йому відомо про антикваріат і торгівлю ним, – відповів юнак.

– Звичайно, – погодилася місіс Браун, – бо ви розуміли б, що бізнес не буде успішним, якщо ваш друг не знає про речі, які намірився купувати й продавати, і про ринки, на яких вони продаються.

Але чи часто ми ставимо такі питання самі собі? Ми хочемо мати гроші й речі, які за них можна купити, але чи часто замислюємося, що слід знати про гроші? Чи багато дізнаємося про податки, інвестиції або заощадження – про всі ці надважливі теми, на яких потрібно розумітися, якщо хочеш створити Надзвичайне Багатство? Якщо ви нічого не знаєте, наприклад, про податкове законодавство, може статися так, що ви платитимете більш високі податки, ніж треба. Не зрозумійте мене неправильно, я не пропоную вам ухилитися від сплати податків – я кажу лише про те, що коли ви знаєте й розумієте чинні закони оподаткування (якщо ви набули таких спеціальних знань), то можете бути певні, що не

платите більше податків, ніж повинні.

Юнак щось занотовував. Він анічогісінько не знав про податкове законодавство чи про інвестиційні схеми. Цю прогалину варто було заповнити принаймні для власного спокою. Хтозна, можливо, йому вдасться з'ясувати, як він може сплачувати менші податки, не порушуючи закону.

– Набувши спеціальних знань, ви також зможете зменшити виплати за боргами, – зазначила місіс Браун.

– Як це? – поцікавився юнак.

– Хороший приклад – заборгованість за кредитними картками, – узялася пояснювати місіс Браун. – Багато людей грузнуть у боргах за кредитними картками й зрештою платять кредитним компаніям дуже високі відсоткові ставки. Вони могли б зменшити ці витрати, позичивши суму, потрібну для погашення заборгованості, у банку, що загалом стягує значно менші відсотки. Так багато людей могли б істотно знизити відсотки, які сплачують щомісяця.

– Справді?! – вигукнув юнак. – Ви маєте на увазі, що я можу зменшити суму, яку наразі щомісяця сплачую кредитним компаніям?

– Звичайно, – підтвердила місіс Браун.

– Це неймовірно. Яким же я був бовдуром, – пробурмотів він.

– Не будьте надто суворі до себе, – сказала місіс Браун. – Тож ви починаєте розуміти, чому спеціальні знання такі важливі?

– Без жодних сумнівів! – вигукнув юнак.

– Спеціальні знання так само важливі, якщо ви хочете влаштуватися на високооплачувану роботу, – провадила далі місіс Браун. – Якщо хочете отримувати високу зарплатню, вам слід з'ясувати, за яку роботу добре платять і які спеціальні знання вам знадобляться, щоби влаштуватися туди. Які професії користуються попитом, як ви можете опанувати таку професію.

Якщо ж ви вирішите започаткувати власну справу, вам слід упевнитися, що знаєте все, що слід знати про бізнес.

– Я розумію, про що ви говорите, – мовив юнак. – Але ж знати все неможливо, правда ж?

– Це правда, – відповіла місіс Браун. – Я не маю на увазі, що ви особисто повинні знати

всі відповіді, але вам потрібен доступ до цих відповідей. Якщо ви не все знаєте про податки – вам треба найняти надійного бухгалтера, який на них добре розуміється, якщо не знаєте про якісь продукти чи послуги з вашого бізнесу – вам слід працювати з кимось, кому про них багато відомо, а якщо не розбираєтеся в якомусь аспекті бізнесу, скажімо, у маркетингу, треба найняти когось досвідченого в маркетингу продуктів чи послуг, що ви їх надаєте.

Навіть найкращий юрист не може знати про закони геть усе. Кодексів та судових рішень забагато, одній людині просто не втримати їх усі в голові. До того ж закони постійно змінюються. Та досвідченому юристові відомо, де шукати інформацію про закони.

– То що ж ви зробили, щоб створити свої статки? – запитав юнак.

– Я розуміла, що мені потрібно знайти нове джерело прибутку, але питання полягало в тому, що я вмію робити. Або про що в мене є спеціальні знання? А відповідь була такою: ті крихітні дешифри знань, що в мене були, стосувалися комп'ютерів. Я не мала жодної професії, жодних спеціальних знань. Але розуміла: коли вже зібралася створювати багатство, мені слід виправити це.

Я вирішила піти на вечірні курси вивчення комп'ютерних технологій. Міркувала собі, що комп'ютери невдовзі стануть життєво важливою частиною всіх підприємств, тож знання з комп'ютерних технологій цінуватимуться практично в будь-якому бізнесі.

І все склалося просто чудово. Лише з невеличким комп'ютером, принтером і телефоном мені вдалося започаткувати малу консалтингову фірму просто в себе вдома. Я телефонувала в місцеві підприємства, розпитуючи, чи користуються вони комп'ютерами в себе в офісах, і якщо так, то для чого їх використовують і які проблеми в них виникають.

Юнак усміхнувся й сказав:

– Розумію... Спеціальні знання про потенційних клієнтів та їхні потреби.

– Точно. Я з'ясувала, у яких сферах можу надавати послуги. Це, мабуть, найважливіша галузь спеціальних знань, які вам знадобляться, – знання потреб ваших потенційних клієнтів. Знаючи, чого люди хочуть і що їм потрібно, можна досягти успіху в будь-якій справі. Занадто багато людей ідуть у бізнес, орієнтуючись на те, що вони можуть запропонувати, але по-справжньому успішні підприємства розглядають себе з точки зору клієнта, насамперед запитуючи: «Чого клієнт хоче й що йому потрібно?» – а потім задовольняючи його потреби.

З'ясувавши, що потрібно моїм потенційним клієнтам, я змогла скласти пропозиції, підкресливши, як мої послуги можуть підвищити їхню ефективність та заощадити їхні гроші. Я могла встановити комп'ютери та підготувати програмне забезпечення за їхніми

особливими вимогами й підказати, як доцільніше використовувати комп'ютери, з якими вони вже працювали. І вишенька на торті – мені вдалося продемонструвати, що гроші, які вони заплатять мені, завдяки моїм порадам повернуться до них заощадженнями адміністративних витрат менш ніж за рік. А знаєте, хто став моїм першим клієнтом?

Юнак заперечно похитав головою.

– Компанія, у якій мене скоротили. Я знала, що вони намагаються подолати кризу, і вирахувала, що завдяки доцільному використанню спеціальних програм зможу скоротити їхні адміністративні витрати принаймні на 25 %. Мої знання про те, як працює компанія, надзвичайно допомогли мені, і через півроку після встановлення нових комп'ютерів і використання нових програм витрати компанії зменшились на 35 %. Вони були настільки вражені, що запропонували мені щорічно проводити оплачувані консультації щодо використання комп'ютерів в адмініструванні.

За перший рік я уклала 25 угод і заробила в п'ять разів більше, ніж отримувала на посаді службовця. Наступного року бізнес зріс до такого рівня, що мені довелося наймати працівників, а за три роки мій прибуток перевищив мільйон фунтів!

Тож, як бачите, старий китаець мав рацію, коли говорив мені, що в кожній халепі ховається зерно рівного їй або й більшого успіху.

Якби мене не скоротили, я б не поглибила свої знання з комп'ютерних технологій і не опинилася б там, де є сьогодні.

– І все це завдяки спеціальним знанням, – зазначив юнак.

– Самі лише спеціальні знання не є запорукою успіху, – відповіла місіс Браун. – Пам'ятайте, що існують десять секретів Надзвичайного Багатства, і всі вони однаково важливі. Але нікому, хто накопичив справді велике багатство, не вдавалося цього зробити без спеціальних знань... Про податкове законодавство, про інвестиції та програми накопичення заощаджень, про свою галузь бізнесу та про бажання й потреби клієнтів.

– Скажіть мені ще дещо, – мовив юнак, перш ніж піти. – Як називалася компанія, у якій працював старий китаець?

– А що? Хочете спробувати сконтактувати з тим старим?

– Так.

– Я вже пробувала це зробити. Через три місяці після нашої першої зустрічі зі старим я зателефонувала в головний офіс, щоб дізнатися, де він є.

– І де він був?

– Оце дуже дивно, – відповіла місіс Браун. – У компанії не було жодних записів про те, щоб у них колись працював якийсь китаець!

Того вечора юнак перечитав свої нотатки:

П'ятий секрет Надзвичайного Багатства – сила спеціальних знань.

Нікому, хто накопичив Надзвичайне Багатство, не вдавалося цього зробити без спеціальних знань. Про податкове законодавство, про інвестиції та програми накопичення заощаджень, про свою галузь бізнесу та про бажання й потреби клієнтів.

Знання – це сила тільки тоді, коли вони впорядковано й помірковано застосовуються відповідно до плану практичних дій з певною метою.

Тобі не обов'язково знати все самому, але потрібно розуміти, де і як дізнаватися про все, що завгодно.

Шостий секрет – сила наполегливості

Лише наступними вихідними юнакові вдалося зустрітися з шостим чоловіком зі свого списку. Стюарт Еджлі був відомим актором. Він працював на локації, їхати до якої треба було через усю країну, але повертався до міста на вихідні й, отримавши повідомлення від юнака, погодився зустрітися з ним суботнім ранком у невеличкій кав'ярні в центрі міста.

Майбутня зустріч зі знаменитістю захоплювала й трохи непокоїла юнака, але коли цей день настав, виявилось, що містер Еджлі був дуже доброзичливим і досить скромним. Узагалі, він привітав юнака як давно загубленого друга.

Хоча йому було вже під сорок, містер Еджлі здавався років на десять молодшим. Він мав вугільно-чорне волосся й величезні очі, що їх прикривали круглі окуляри в позолоченій оправі. Одягнений чоловік був у куртку-бомбер з дубленої шкіри, кремовий светр із

коміром-хомутом та сині джинси.

– То ви минулого тижня зустрілися зі старим китайцем? – запитав він юнака.

– Так, – відповів той і заходився переповідати про свою зустріч зі старим.

– А я зустрів його понад дванадцять років тому. У цьому самому кафе, – сказав містер Еджлі. – І та одна-єдина зустріч із ним змінила мою кар'єру й усе життя.

– Як? – поцікавився юнак.

– Ну, саме тоді в мене був занепад у кар'єрі. Було мало роботи, тож я працював тут офіціантом, щоб звести кінці з кінцями. Одного дня сюди увійшов дрібненький старий китаець і сів за цей самий столик, за яким ми зараз сидимо. Це була середина дня, коли відвідувачів мало. Я поцікавився, як у нього справи, і ми швидко розговорилися.

Я сказав, що я безробітний актор, і розповів йому про труднощі акторської професії – забагато людей прагнуть улаштуватися на замало робочих місць у галузі, що не має достатнього фінансування. Завжди понад дев'яносто відсотків акторів або безробітні, або підробляють деінде, щоб жити на щось між акторськими контрактами.

Тоді старий сказав: «Не можна сидіти й чекати на сприятливі обставини. Треба йти та створювати їх».

На свій захист я зауважив, що ходив на купу кастингів, але жодного не пройшов. Він відірвав погляд від своєї тарілки й сказав: «Тоді ти маєш уподібнитися до каменяря». Я перепитав, що він має на увазі, і китаець пояснив: «Каменяр знову й знову довбає скелю, а в ній навіть тріщинки не з'являється. Але якщо він не відступає, то настає час, коли скеля розколюється. Не один удар розбиває скелю, а сукупність багатьох ударів». І додав: «Якщо хочеш розколоти скелю успіху, треба бити й бити, доки вона не розіб'ється».

«То ви вважаєте, – сказав я, – що мені треба шукати роботу, доки я не знайду її?» Він кивнув: «Авжеж. Люди, які досягають успіху, відрізняються від тих, що не досягають його, не лише хистом, а ще й наполегливістю! Успішні люди починають шлях до успіху там, де інші спиняються перед невдачею».

Потім він згадав імена кількох кінозірок – Сильвестра Сталлоне, Клінта Іствуда, Шона Коннері, – яким відмовлялися давати ролі на початку їхньої кар'єри. Сильвестру Сталлоне казали, що він не дуже добре говорить, і йому складно було навіть знайти агента, який представляв би його. Зрештою, він вирішив написати власний сценарій фільму, у якому сам зіграв би головну роль. Сталлоне розсилав рукопис до продюсерських компаній, а ті одна за одною відхиляли його. Однак чоловік не здавався. Він продовжував, доки одна компанія не погодилася зняти фільм, але за однієї умови: хтось інший мав зіграти головну

роль. І хоча йому тоді страшенно потрібні були гроші, Сталлоне дотримувався своїх принципів, уперто стояв на своєму, тож, зрештою, вирішили, що він зможе зіграти головну роль у фільмі «Роккі». І стрічка, відхилена багатьма продюсерськими компаніями, отримала «Оскар» за найкращий фільм. Тож, як бачите, Сильвестр Сталлоне досяг успіху не через винятковий талант, а завдяки наполегливості.

Мене надихнула ця розповідь старого. Раніше я не розумів, наскільки важливо бути наполегливим – адже навіть суперзірки на кар'єрному шляху мали відмови. Згодом я дізнався ще й про те, що декому з них не просто відмовляли, а відмовляли у величезних масштабах. А потім старий розповів мені про секрети Надзвичайного Багатства.

– І що ви про них подумали? – запитав юнак.

– Спершу я був налаштований скептично, – відповів містер Еджлі. – А потім, подумавши, що втрачати мені нічого, вирішив дізнатися про них і перевірити, чи допоможуть вони мені. І саме з цієї миті все в моєму житті почало змінюватися. Я маю на увазі масштабні зміни. Від роботи офіціанта й майже повного безгрош'я до першої ролі та контракту на чверть мільйона доларів через рік.

– Та ви жартуете! – вигукнув юнак. – Ваше життя аж так круто змінилося?!

Містер Еджлі кивнув:

– Це сила секретів. Коли я познайомився зі старим чоловіком, то вже зневірився у своїй акторській кар'єрі. Здавалося, що успіх мені й не світить. Я навіть агента знайти не міг, не кажучи вже про роботу. Понад три десятки агентів відмовили мені, деякі з них радили знайти іншу роботу. Казали, що я просто не маю належних якостей. А потім я зустрівся зі старим китайцем і відкрив секрети Надзвичайного Багатства.

Усі ці секрети так чи інакше допомогли мені, але зараз, озираючись назад, я вважаю, що найпотрібнішим із них для мене виявилася сила наполегливості.

Юнак витяг записник і ручку, готуючись занотовувати.

– Наполегливість – найбільш недооцінена якість людей, які чогось досягають, – провадив містер Еджлі. – Калвін Кулідж, тридцять четвертий президент Сполучених Штатів Америки, писав:

«Нічим у світі не замінити наполегливості. Ані талантом: немає нічого більш звичайного, ніж талановита неуспішна людина. Ані геніальністю: "невизнаний геній" – це майже прислів'я. Ані самою лиш освітою: у світі сила-силенна освічених невдах. Тільки

наполегливість і цілеспрямованість долають усе».

– Одна з найважливіших відмінностей між тими, хто досягає успіху будь у чому, – пояснював містер Еджлі, – хоч у здобутті багатства, хоч у тому, щоб стати неперевершеним майстром своєї справи, – і тими, хто його не досягає, полягає в тому, що успішні люди наполегливі, вони ніколи не зупиняються. Навіть зіткнувшись із перешкодами чи відмовами, ніколи не здаються. Вони знають, чого хочуть, і продовжують іти до своєї мети, доки не досягнуть її.

Насправді багато найуспішніших людей в історії визнавали, що вони не досягли б того, що мали, якби не були наполегливими.

Уявіть собі на хвилику, що ви намагаєтеся винайти новий продукт. Скільки разів ви ладні спробувати, перш ніж вирішите здатися? Сто? Тисячу? Дві тисячі? А може, п'ять тисяч?

Юнак знизав плечима.

– Адже, – провадив далі містер Еджлі, – Томасові Едісону, одному з найуспішніших винахідників за всю історію людства, довелося зробити понад десять тисяч окремих спроб, доки він не винайшов першу у світі лампу розжарювання. Якби не його наполегливість, сьогодні у нас не було б електричних лампочок.

А якщо б ви були членом рок-гурту, скільки студій звукозапису мали б вам відмовити, перш ніж ви вирішили б кинути це все? П'ять? Десять? Може, двадцять?

Юнак усміхнувся:

– Думаю, до мене дійшло б раніше, ніж з двадцятого разу.

– Ну, до одного гурту не дійшло. А якби дійшло, вони не стали б одним із найуспішніших рок-гуртів усіх часів. Бо «Бітлз» отримали відмову від більш ніж п'ятдесяти різних студій звукозапису, перш ніж підписали контракт на свій перший запис!

Дозвольте навести останній приклад: уявіть собі юнака, що мріє стати видатним державним діячем. Незважаючи на всі його зусилля, у тридцять два роки він стає банкрутом. Коли йому виповнюється тридцять п'ять, помирає кохання його дитинства, а через рік у нього стається нервовий зрив. У наступні роки він програє одні вибори за іншими. Коли йому слід було б здатися?

– Не знаю, але це не схоже на людину, яка колись стане видатним державним діячем, – відповів юнак.

Містер Еджлі всміхнувся:

– Узагалі-то, чоловіком, про якого я говорив, був Авраам Лінкольн.

Юнак знову щось занотував.

– Я навіть гадки не мав, що такі успішні люди так часто зазнавали невдач або отримували відмови, – зізнався він.

– Звичайно. Насправді успішні люди стали успішними саме тому, що вони так часто зазнавали невдач.

Юнак усміхнувся, занотовуючи це. Підвівши погляд від свого записника, він сказав:

– Але я не розумію, ви говорите, якщо намагатися далі й далі, то зрештою досягнеш успіху?

– Так. Найімовірніше – досягнеш, – відповів містер Еджлі. – За умови, якщо навчатимешся на власних помилках. Томас Едісон не повторював один і той самий експеримент десять тисяч разів, щоб винайти лампочку, – він робив висновки з результатів кожного експерименту й, відповідно, щось змінював. Наполегливість – це риса, притаманна всім у ранньому дитинстві. Зрештою, чи доводилося вам бачити малюка, який, попри довгі години спроб і щоденні падіння, так і не навчився ходити?

– Але чому ми втрачаємо цю рису? – запитав юнак.

– Іноді ми починаємо боятися невдач та відмов. Іноді губимо віру в себе. Але забуваємо, що провали та відмови є важливими складниками успіху. Власне, можна сказати так: що більше ви зазнаєте невдач, що частіше вам відмовляють, то успішнішим ви станете.

– Я не розумію, – сказав юнак. – Як таке може бути?

– Бо невдачі та відмови є конче потрібними сходинками до успіху. Ми вчимося на своїх помилках і наближаємося до власних цілей. Джордж Бернард Шоу сказав про це так: «Юнаком я помітив, що дев'ять із десяти речей, які я роблю, виявляються невдалими. Я не хотів бути невдахою, тому працював удесятеро більше».

– Можете взяти будь-кого, хто досяг надзвичайного успіху в обраній кар'єрі, – пояснював містер Еджлі, – і ви неодмінно з'ясуєте, що їм довелося пройти крізь низку невдач і відмов, перш ніж вони стали успішними.

Я вперше відкрив для себе, як багато важить наполегливість, коли практично втратив надію здобути акторську роботу, не кажучи вже про те, щоб стати відомим актором. Але я

зрозумів: якщо прагну досягнути успіху, то доведеться пробувати знову й знову. Я вірив у себе й у свої здібності. У мене була чітка мета, я склав упорядкований план дій і продовжував спроби влаштуватися на роботу, доки, зрештою, дев'ять місяців потому її не здобув.

– Але непросто намагатися знову й знову, якщо маєш тільки невдачі й жодних результатів, – мовив юнак.

– Ніхто й не сказав, що це легко, – відповів містер Еджлі. – Якби це було так просто, усі б так робили. Але одна з відмінностей між успішними людьми й невдахами полягає в тому, що успішні переконані: невдач не буває – буває лише досвід.

– Що ви маєте на увазі? – запитав юнак.

– Ну, всього лиш ось що: якщо ви не маєте результату, якого хотіли або очікували, ви чогось навчаєтеся з цього досвіду й пробуєте знову. Насправді неможливо досягти в чомусь успіху, якщо ви не готові помилятися, навчатись і рухатися далі.

Теодор Рузвельт сказав так:

«Значно краще насмілюватися на значні вчинки, досягати шаленого тріумфу, навіть крізь невдачі, ніж уподібнюватися до тих бідних духом людей, які не мають ані значних досягнень, ані значних страждань, бо живуть у суцільних сутінках, не знаючи ні перемог, ні поразок».

Одна з причин, чому так мало людей досягають успіху, у тому, що багато хто не готовий пройти крізь поразки та відмови. Але є дещо, що допоможе бути наполегливим у часи невдач.

– Що це? – поцікавився юнак.

– Те, як ви аналізуєте кожну спробу. Я маю на увазі, що, зазнавши невдачі, люди зазвичай зосереджуються на тому, що вони зробили неправильно. Це, своєю чергою, змушує їх почуватися винними, вони втрачають упевненість та бажання спробувати знову. Усі, хто досягає успіху, звертають увагу на те, що зробили правильно. Тож, навіть якщо не досягли бажаного результату, запитують себе: «Що я зробив правильно, що допомогло мені дійти так далеко?»

– Я не розумію, – зізнався юнак.

– Ну, візьмімо продавця комп'ютерів. Він бере телефон, щоб зателефонувати з рекламою потенційному клієнтові. Відрекомендовується й запитує, чи хоче клієнт купити новий комп'ютер. Клієнт каже, що не хоче. Кінець розмови. Що він зробив правильно під час цієї спроби? Набрав номер, зв'язався з черговим потенційним клієнтом і зробив пропозицію купити товар. Із цим знанням він робить іще одну спробу, але цього разу ставить інше питання. Він запитує наступного клієнта, чи цікаво йому дізнатися про найсучасніші комп'ютерні технології для бізнесу. Цього разу клієнт говорить, що йому цікаво, але в нього немає часу в це заглиблюватися. Що продавець зробив правильно? Він поставив інше питання і з'ясував, що клієнт надто зайнятий, щоб обмірковувати придбання нових комп'ютерів. Продавець пробує знову, телефонує новому потенційному клієнтові й цього разу ставить інше запитання: «Чи цікаво вам буде приділити п'ять хвилин, щоб я розповів вам, як ви можете скоротити гроші та час, що витрачаєте на керівництво вашим офісом, принаймні на п'ятдесят відсотків?» Цей клієнт зайнятий, але йому цікаво дізнатися, як він може скоротити витрати. Йому нічого не вартуватиме виділити п'ять хвилин наприкінці дня, тож вони домовляються про зустріч. Продавцеві вдалося добре прорекламувати свій товар.

Так міркують усі видатні винахідники, запитуючи себе: «Що я зробив такого, що допомогло мені дійти аж так далеко?» Це саме запитання ми маємо ставити собі, якщо хочемо досягти успіхів у будь-якій справі – хоч у продажу продукції, хоч у здобутті багатства.

Юнак швидко занотовував, а містер Еджлі тим часом провадив далі:

– Раніше я думав, що наше життя обумовлене долею, – говорив він. – Або зірки стануть так, як треба, або не стануть. Але тепер я твердо переконаний, що всі ми маємо силу створювати власну долю.

Однією з найбільш надихаючих речей, якої мене навчило життя, стало те, що ми, такі, які є, – могутніші за будь-що, що взагалі може статися з нами. Хай там що трапилось, якщо ми згадаємо каменяра й битимемо не спиняючись, то досягнемо успіху.

Потім містер Еджлі сягнув рукою в кишеню й витяг аркуш паперу.

– Я завжди ношу його із собою, – пояснив він, простягаючи аркуш юнакові, – щоб не забувати про силу наполегливості.

Юнак розгорнув його й побачив коротенький вірш:

Не спиняйся!

Коли все не так і все проти тебе,

Дерешся ти вгору, захмарене небо,
Грошей нема, а борги лиш ростуть,
Усміхнутися хочеш – та сльози течуть,
Коли твій тягар заважким тобі здається —
Спочинь, коли треба, але не спиняйся!

Життя нелегке, в нім круті повороти,
І кожен вивчає свої тут уроки,
Найбільше невдах зазвичай серед тих,
Хто вже майже зміг – та спинився без сил.
Не спиняйся, хоч, може, ідеш ти й поволі —
А раптом за крок твої щастя і доля?

Невдача – це успіх із іншого боку,
Нехай на шляху й помилкові є кроки.
Ніколи не знаєш, де ж та перемога —
Можливо, коротка до неї дорога;
Борись, коли все, чого хочеш, – це здатись,
Коли все проти тебе – не можна спинятись!

Едгар А. Гест

Того вечора юнак довго й глибоко розмірковував про своє життя. Озираючись назад, на минулі роки, тепер він розумів, що жодної наполегливості в собі не виховував. Щойно йому ставало важко або на шляху виникали перепони, він незмінно здавався й вирішував спробувати щось інше.

Тепер, після зустрічі з містером Еджлі, зрозумів, що коли він хоче досягти в чомусь успіху, то доведеться прийняти тверде рішення змінитися й стати подібним до каменяря.

Які б перешкоди не виникали в нього на шляху, він має наполегливо пробувати знову й знову та нізащо не кидати спроб, доки не досягне успіху.

Він витяг записник і ще раз перечитав нотатки, які зробив під час зустрічі з містером Еджлі:

Шостий секрет Надзвичайного Багатства – сила наполегливості.

Зазвичай успіх є результатом не однієї спроби, а, скоріше, сукупності багатьох спроб.

Ті люди, які досягають успіху, відрізняються від тих, що не досягають, не лише хистом, але ще й наполегливістю!

Завжди запитуй себе після будь-яких дій, які не дали бажаного результату: «Що я зробив правильно, що допомогло мені зайти так далеко?» Саме так ти завжди зможеш себе підбадьорити, щоб спробувати ще раз.

Якщо уподібнишся до каменяра, наполегливо намагатимешся, ніколи не припинятимеш спроб і навчатимешся на кожному досвіді, то завжди досягатимеш успіху в усіх починаннях.

Сьомий секрет – сила контрольованих витрат

Наступною в списку юнака була жінка на ім'я Джуді Орман. Зранку юнак зателефонував їй, щоб підтвердити їхню зустріч по обіді.

Місіс Орман керувала власним бізнесом з офісу в себе вдома, у великому приватному будинку в престижному районі передмістя. Це була кремезна темношкіра жінка, трохи нижча за юнака, і на вигляд здавалося, що їй десь за сорок. Місіс Орман була привабливою жінкою з глибокими карими очима й довгим, заплетеним у косу волоссям. На ній був простий одяг – яскраво-червоний широкий светр і чорні легінси.

Офіс місіс Орман розташовувався в задній частині будинку. Це було світле просторе приміщення. У дальньому куті стояли великий дубовий стіл в антикварному стилі та директорське крісло з високою спинкою до комплекту. Праворуч від столу обладнане комп'ютеризоване робоче місце – з комп'ютером, двома телефонами та безліччю найсучаснішого офісного приладдя. Ліворуч високі скляні двері на велику кам'яну терасу відкривали вид на величезний, страшенно привабливий сад. Схил, укритий газоном, плавно спускався до пишної плакучої верби, що стояла за кілька метрів від одноповерхового дерев'яного флігеля. Але особливо чарівливим цей краєвид робила річка, що текла просто край саду.

– Який прекрасний пейзаж! – захоплено вигукнув юнак. – Мабуть, милуватися ним під час роботи – просто чудово.

Місіс Орман усміхнулася:

– Дякую. Так і є. Це завжди було однією з моїх мрій – мати змогу працювати вдома та

милуватися річкою. І звичайно, однією з головних переваг роботи вдома є те, що я можу з радістю спілкуватись із сім'єю, замість того аби щодня проводити кілька годин у машині чи в напханих людьми поїздах та автобусах. Я маю знайомих, які щодня марнують у дорозі на роботу та з роботи майже три години. Уявляєте? Це п'ятнадцять годин, ніби два додаткових робочих дні на тиждень!

Час є найціннішим товаром у світі, значно ціннішим за золото, адже коли він пройшов, його вже ніколи не повернути.

Місіс Орман кивнула юнакові, щоб він сів у крісло, а сама опустилася в інше.

– Отже, ви хочете дізнатися про секрети Надзвичайного Багатства? – запитала вона.

Юнак кивнув.

– Так, – відповів він. – Як ви вперше почули про них?

– Ну, дозвольте поміркувати. Я вперше дізналася про них десять років тому. Тоді я була зовсім не в такому становищі, як тепер: щойно розійшлася з першим чоловіком, по вуха в боргах. Заборгованість на кілька тисяч за кредитними картками, а ще іпотечна компанія подала на мене позов до суду через відсутність платежів і намірялася відібрати мій будинок. Суд дав мені один місяць, щоб дійти згоди з кредиторами, а інакше я втратила б усе.

– Боже правий! – вигукнув юнак. – Як же ви з цим упоралися?!

– Чудово пам'ятаю той день, – продовжувала місіс Орман. – Я в сльозах сиділа на лавці біля суду, з болем розмірковуючи, що мені робити. Становище здавалося геть безнадійним. А потім відчула теплу руку в себе на плечі й, обернувшись, побачила, що поряд зі мною сидить дрібненький старий китаець. На ньому був класичний костюм, і я подумала, що це – судовий службовець. Він запитав, чи потрібна мені допомога. Я подякувала йому за турботу й сказала, що він нічого не зможе зробити. Але він усе одно залишився поряд і говорив зі мною. Я небагато запам'ятала з того, що він казав, проте один вислів закарбувався в моїй пам'яті – він назвав його золотим правилом вирішення проблем: «Коли ти думаєш, що вичерпав усі можливості, пам'ятай одне: ще не всі!»

Юнак усміхнувся, згадавши, як старий китаець дав йому таку саму пораду.

– Старий говорив про секрети Надзвичайного Багатства. Звичайно, я ніколи раніше про них не чула, але мені стало цікаво, що той старий може розповісти. Уперше хтось пояснював мені, що я здатна керувати своєю долею. Усе життя мені казали, що життя може бути добрим або жорстоким, можна перемогти або програти... І це все залежить від удачі чи від фарту. І ось якийсь старий говорить, що всі ми керуємо власною долею і що в

усіх нас є сила створювати багатство в нашому житті.

Перш ніж піти, старий дав мені папірець і сказав, що він допоможе вирішити мої проблеми. Я була геть спантеличена, поглянувши на нього, адже все, що там було, – це список з десяти імен і телефонних номерів.

– Знайоме почуття, – усміхнувся юнак.

– Мушу зізнатися, що я не покладала на це великих надій, – провадила місіс Орман, – але сконтактувала з усіма людьми зі списку старого та вислухала, що вони могли мені сказати. Усі їхні розповіді просто приголомшували, і хоча я не була впевнена, що секрети Надзвичайного Багатства спрацюють у мене, усе ж таки спробувала застосувати те, про що дізналася, і потроху моє життя почало змінюватися.

Юнак витяг свій незмінний записник і ручку й почав щось занотовувати. Закінчивши писати, він підвів погляд на місіс Орман і поцікавився:

– Як саме змінилося ваше життя?

– По-перше, я стала щасливішою, бо відчула більше влади над власним життям. Але, на мій подив, за три роки я повернула всі свої борги і ще й назбирала достатньо грошей, щоб започаткувати власний малий бізнес.

– А як ви гадаєте, який із секретів найбільше посприяв цій зміні? – запитав юнак, заінтригований історією місіс Орман.

– Вони всі мені допомогли, – мовила місіс Орман, – але, озираючись назад, я бачу, що тим єдиним секретом, який тоді найбільше вплинув на моє життя, стала сила контрольованих витрат.

– Контрольованих витрат? – перепитав юнак. – Ви маєте на увазі планування бюджету?

– Приблизно це, так, – відповіла місіс Орман.

– Як же планування бюджету може допомогти створити багатство? – поцікавився юнак.

– Передовсім пам'ятайте, що багатство визначається не тим, скільки ви заробляєте, а тим, як добре можете жити на ті гроші, які заробляєте, – відповіла місіс Орман.

– А в чому різниця? – уточнив юнак. – Звісно, що більше грошей ви заробляєте, то більше можете собі дозволити, то краще зможете жити.

– Це не обов'язково причина та наслідок, – суворо заперечила місіс Орман. – Насправді

ви з'ясуєте: часто що більше грошей ви заробляєте, то більше витрачаєте й то частіше вам доводиться чимось жертвувати. Наприклад, щоб одержувати вищу зарплатню, можливо, доведеться більше часу працювати – тож ви менше часу зможете приділити родині. Якщо ви отримуватимете великі гроші, але матимете змогу провести з дітьми лише кілька годин на тиждень, то чи зможете вважати себе багатим?

Юнак потер підборіддя й мовив:

– Я розумію, про що ви.

– Багатство пов'язане, найімовірніше, із якістю вашого життя, а не з кількістю грошей, які ви заробляєте, – пояснювала місіс Орман. – Не потрібно бути мультимільйонером, щоб почуватися Надзвичайно Багатим. Усе, що вам потрібно, – мати вдосталь коштів, щоб жити саме таким життям, яким ви хочете жити!

– Отож, якщо хочете бути багатими, – провадила вона далі, – одна з перших премудростей, яких вам слід навчитися, – жити згідно зі своїми достатками, а це означає – контролювати власні витрати. Отримувати тисячу фунтів і витратити дев'ятсот фунтів – це шлях до забезпеченості, а заробляти тисячу фунтів і витратити тисячу сто – це шлях до бідності. Якщо ваші витрати перевищують ваші доходи – буде лихо.

– Я розумію, про що ви говорите, – мовив юнак. – Живучи за бюджетом, можна запобігти появі боргів, але це не допоможе збільшити доходи, правда ж?

– Та може, і допомагає! Контролювати витрати треба не тільки тоді, коли хочете із задоволенням жити за доходами, – доводила місіс Орман. – Це страшенно важливо для підвищення цих доходів.

– Справді? – перепитав юнак. – Як саме?

– Неможливо створювати багатство й підтримувати його без постійного надходження для накопичення доходу, ви згодні?

Юнак кивнув.

– Скільки б грошей у вас не було, – продовжувала місіс Орман, – вони, звісно, зрештою вичерпаються, якщо ви лише витрачатимете й не матимете жодного доходу, щоб поповнювати їх. Єдиний спосіб створити стійкий потік доходу – або заробляти більше грошей, або змусити частину грошей, які ви заробляєте, працювати на вас.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (<https://www.litres.ru/adam-dzhekson-25180023/desyat-sekretiv-bagatstva-schastya-kohannya-3-v-1/?lfrom=362673004>) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.