

Вы открываете глаза в лифте. В этот раз он выглядит как мини-ресторан. Один-единственный столик и меню на нем. Вы садитесь, кладете салфетку себе на колени и раскрываете меню. Что тут такое? Вместо блюд вы видите имена и фамилии людей. Кто это? Вы начинаете присматриваться. Все написано очень мелким шрифтом, требуется время, чтобы разобрать. Наконец, до вас доходит, что это список ваших друзей — людей, с которыми вы проводите больше всего времени. Это топ-20 человек, которых вы в течение прошлого года видели чаще всего. И рядом с каждой фамилией — энергетическая ценность. Это показатель того, как сильно человек вас обогащает. Удивительно, но рядом с некоторыми — отрицательные значения. То есть имеются и те, после общения с которыми вам хуже, чем до. Финальный столбец — финансы. Около каждого человека — сумма. Это уровень дохода, на который вы выйдете, если будете общаться с этим человеком больше. Вы переворачиваете страницу, тут чистый разлинованный лист. Вам нужно вписать новых людей. Вы оглядываетесь в поисках ручки, не находите ее и нажимаете на кнопку вызова диспетчера. Из динамика послышался хрип. Вы говорите.

— Как сделать заказ?

...

— Вы уже его сделали.

ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ ДЕНЕГ

Вот мы и подошли к вопросу, который волнует многих. Я постоянно получаю письма, которые касаются именно денег. Обычно люди спрашивают, как зарабатывать больше и что нужно сделать, чтобы резко увеличить уровень доходов. Этим тем я тоже в этой главе коснусь. Но начну с другого.

Эта глава неслучайно находится в конце книги. Дело в том, что деньги не могут рассматриваться в отрыве от всего остального. Нужно говорить о жизни в целом, потому что то, как мы себя ведем в других областях, сказывается и на деньгах тоже. Ваше отношение к работе, своим знакомым, поиску дела жизни, аутентичности и всему, о чем мы успели поговорить, — все это влияет на вашу жизнь. Но эта глава целиком посвящена деньгам. Здесь я собрал те мысли, которые вами уже должны быть восприняты правильно.

Первое: все мысли нужно регулярно обновлять. Я уже рассказывал, что наши убеждения позволяют нам выходить на новый уровень. Но они же и не дают нам двигаться вперед, фиксируя нас на той позиции, на которой мы сейчас находимся. Соответственно, ваша задача — менять эти убеждения, и не просто при случае, а целенаправленно. Посвящать немалую часть своего времени поиску новых убеждений. Сам факт того, что вы читаете эту книгу, говорит о том, что такой запрос у вас есть. Как минимум вы допускаете, что здесь может быть нечто более ценное, нежели в произведениях других авторов. Ведь книга — самый доступный способ получить новые убеждения и при этом потратить немного денег. Вам необходимо, чтобы источник новых убеждений постоянно находился рядом.

В какой-то момент вы поймете, что чтения книг недостаточно, несмотря на всю их пользу. У книг есть один минус, который с определенного этапа начинает оказывать сильное отрицательное влияние. Заключается он в том, что читатели не получают никакой обратной связи от автора. По сути, это не разговор, а монолог. Читающий получает мысли автора, но автор не имеет возможности проверить, насколько правильно эти мысли были восприняты, потому что каждый из нас все понимает по-своему.

Есть такая штука, как интерпретация. Если рассказать историю в большой аудитории, а потом каждого спросить, о чем она, то ответы будут разные. Хотя все люди были в одном помещении и слышали одни и те же слова.

С книгами так же. И читатель не всегда понимает, что хотел донести автор. Возможности проверить нет никакой. Все равно что по книге учиться плавать. Конечно, можно написать последовательность движений, но если вы, прочитав ее, попытаете выполнить их в бассейне, то рядом не будет человека, который смог бы вам подсказать, что вы делаете неправильно. Можно такого человека нанять отдельно, но это уже другой формат работы — наставничество.

Я хочу сказать, что книги — спутник постоянно развивающихся людей. Но они должны рассматриваться как некая вводная информация для того, чтобы дальше углубляться в какую-то конкретную нишу, к какому-то конкретному человеку. Читайте много, но не ограничивайтесь одним лишь чтением. Любые форматы обучения, где вы получаете новые знания, — хороши. К сожалению, в нашей стране люди не очень любят тренинговый формат обучения. Считается, что если пошел учиться после института, то с тобой что-то не так. По идее, ты должен просто зарабатывать

и жить взрослой жизнью. Если тебя надо учить, то с тобой что-то не в порядке. Молодое поколение, те, кто родился после 2000 года, понимает, что сейчас нужно получать не диплом института, а профессию. Что-то, что можно делать регулярно, с прогнозируемым результатом. Что позволяет компании в итоге зарабатывать больше. Люди нанимают сотрудников, чтобы увеличить доход компании. Если то, что вы сейчас делаете, способно давать компании больше денег, то ваша профессия будет востребована. И наоборот, какие-то профессии уходят в прошлое. И если мы видим, что по всему миру компании тестируют беспилотные автомобили, а испытания проходят более чем хорошо, то это явно говорит о том, что если не через четыре-пять, то уж через десять лет эта технология будет доступна для всех. И вызывать такси будет легко, потому что появится огромное количество беспилотных автомобилей. Соответственно, профессия водителя если не умрет, то станет значительно менее востребованной. Беспилотник — серьезный конкурент, который никогда не устает, культурен, едет по оптимальному маршруту, не отвлекается на переговоры по телефону.

Вы всегда можете понять, в каком направлении развиваться. Но само развитие должно стать постоянной основой. Константой, на которую нанизываются остальные навыки. Нужно научиться учиться. А для этого требуется постоянно выталкивать себя вперед. Другими словами, если вы постоянно движетесь вперед и каждый год отвечаете на различные вопросы (в чем заключается моя цель сегодня? о чем я мечтаю?), то вы увидите, что ответы будут сильно разниться. Если вы пишете одно и то же, значит, вы стоите на месте. Ваши убеждения в целом не меняются, соответственно, развитие отсутствует.