

Ричард  
Сент-Джон

# Большая восьмерка

Результаты  
самого  
масштабного  
исследования  
успешных  
людей



**Ричард Сент-Джон**  
**Большая восьмерка. Результаты самого масштабного исследования успешных людей**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=15795219](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=15795219)*

*Большая восьмерка. Результаты самого масштабного исследования успешных людей / Ричард Сент-Джон: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2016  
ISBN 978-5-00057-788-2*

**Аннотация**

Что нужно для успеха? Чтобы найти ответ на этот вопрос, Ричард Сент-Джон провел, пожалуй, самое полномасштабное исследование его природы. Он взял интервью у 500 самых успешных людей планеты, включая Билла Гейтса, Ричарда Брэнсона и основателей Google. Он собрал безумное количество информации, формализовал ее и проанализировал. Результатом этой работы, которая, к слову, заняла 10 лет, стало выделение восьми качеств, присущих абсолютно всем успешным людям. Обо всем, что ведет самого обычного человека к грандиозному успеху, и рассказывается в этой книге.

*На русском языке публикуется впервые.*

## Содержание

Эту книгу хорошо дополняют	5
Введение	6
Что же объединяет всех успешных людей?	7
Как застенчивый парень взял интервью у более чем 500 людей	8
Качества, определяющие успех, не врожденные. Мы развиваем их в процессе работы	11
Секрета успеха не существует	12
Качества, обеспечивающие успех, существуют вне времени	13
Наконец-то я понял, что помогло мне добиться успеха	14
Глава 1	15
Со страсти все начинается	15
Великие люди из разных сфер любят свое дело	17
Неудачники превращаются в звезд, как только находят свою страсть	20
Главная проблема – найти свою страсть	22
Чтобы найти свою страсть, не бойтесь изведать много путей	24
Воля случая	26
Следуйте велению сердца, а не кошелька	28
Конец ознакомительного фрагмента.	29

# **Ричард Сент-Джон**

## **Большая восьмерка.**

### **Результаты самого масштабного**

### **исследования успешных людей**

**Richard St. John**

**The 8 Traits Successful People Have in Common:**

**8 To Be Great**

*Издано с разрешения Train of Thought Arts*

Книга рекомендована к изданию Евгением Мееровичем

*Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»*

© Train of Thought Arts, 2010. All Rights Reserved

© Перевод на русский язык, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2016

\* \* \*

## Эту книгу хорошо дополняют

[Будь лучшей версией себя](#)

Дэн Вальдшмидт

[Номер 1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь](#)

Игорь Манн

[Эссенциализм](#)

Грег Маккеон

[Окружи себя лучшими](#)

Клаудио Фернандес-Араос



## Введение

Все началось однажды в самолете лет десять назад. Я направлялся на знаменитую конференцию TED (Technology, Entertainment, Design – технологии, развлечения, дизайн) в Калифорнию. А в кресле рядом со мной оказалась девочка-подросток. Она очень волновалась – то был ее первый полет. А мне казалось, что он же может оказаться и последним. Ведь она явно была из бедной семьи, ее родители подали на развод, и она направлялась жить к родственникам.

Я что-то печатал на компьютере, а она расспрашивала меня о моей работе. Потом вдруг она спросила: «А вы успешный человек?» Я сказал: «Нет, скорее всего, нет. Успешна Опра или мой герой Терри Фокс – парень, который пробежал тысячи километров на протезе и собрал миллионы долларов на исследования рака. Или Билл Гейтс, у которого свой самолет. Ему же даже не приходится сидеть рядом с ребенком, задающим вопросы». Она рассмеялась. Но когда я ей рассказал о некоторых своих достижениях в бизнесе и спорте (см. мою [биографию в конце книги](#)), она заявила: «Так вы же успешный. А вы миллионер?»

Я не знал, что ей сказать. Во времена моего детства спрашивать о заработках считалось невежливым. Но я решил быть честным и ответил: «Да, миллионер. Но не знаю, как это случилось. Я не гонялся за длинным долларом, для меня это не высшая ценность». Она возразила: «А для меня ценность. Не хочу больше быть бедной. Хочу чего-нибудь добиться, но это вряд ли. Я не такая уж умная. В школе у меня дела не очень».

Я сказал: «И что? Я не шибко умен. Еле-еле окончил школу. Меня никогда не выбирали “Самым популярным” или “Самым перспективным”. Никто не думал, что я буду успешным. Даже я сам. Мне ничего с неба не сваливалось, но я стал успешным и даже миллионером. Если мне это удалось, то удастся и тебе». И тогда она огорошила меня главным вопросом: «А что нужно для успеха?» Я ответил: «Извини, не знаю. Как-то я все-таки его добился». Жаль, что мне не удалось ей ответить, но она заставила меня задуматься...

## Что же объединяет всех успешных людей?

Я вышел из самолета в Сан-Франциско, арендовал машину и на долгом пути на конференцию частного некоммерческого фонда TED в Монтрё размышлял над ее вопросом: «Что нужно для успеха?» Я задавал себе вопрос: «Как смог парень вроде меня, который еле окончил старшую школу, добиться успеха, а другие, с гораздо большими возможностями, к этому не пришли?» В детстве и юности я не уставал восхищаться успешными людьми – и соседями, и суперзвездами. У меня не было сильного желания достичь особых высот, но я хотел хорошо делать свою работу и самосовершенствоваться. Поэтому я внимательно прислушивался к тому, что говорили успешные люди, и набирался у них ума.

Я заметил: успешные люди очень разные, но у них есть и общие черты, которые помогают им достичь вершин. Опра часто говорит о необходимости «много трудиться», и другие, от бизнесмена Дональда Трампа до спортсмена Лэнса Армстронга, указывают на важность этого качества. И я спрашивал себя: есть ли то, что помогает преуспеть – и бизнесменам, и ученым, и хирургам, и космонавтам, и архитекторам, и художникам, и спортсменам, и представителем любой другой профессии? Что общего у гуру домохозяйства Марты Стюарт с суперзвездой баскетбола Майклом Джорданом, что помогло им оказаться на вершине? (Дело не в росте и не в умении печь пироги.)

Я подумал: «Вот бы кто-то проинтервьюировал многих успешных людей, чтобы найти общие черты, которые определили их успех». А потом решил: «А почему бы не я?» Ответ должен был бы прозвучать примерно так: «Потому что это отнимет у тебя 10 лет и заберет всю жизнь, чучело!» Но тогда я подумал: «Ничего, у меня уйдет на это всего-то пара месяцев, и мне это вполне по силам».

Я создал успешную маркетинговую компанию, борясь с «мистификацией» продуктов. Мне нравилось изучать сложные материи, например высокотехнологичные продукты или услуги, понимать, как они работают, потом лишать их налета непонятности и разьяснять все потребителям на пальцах. Поэтому я подумал, что задача лишить успех налета мистики тоже по-своему интересна. Тогда всем проще будет понять его природу и использовать это себе во благо.

## Как застенчивый парень взял интервью у более чем 500 людей

Чтобы получить подлинную картину успеха, мне нужно было проинтервьюировать многих успешных людей. Но как? У меня не было связей или знакомств с «большими» людьми. Но когда я приехал в Монре́ и вошел в зал, где проходила конференция фонда TED, я понял, что ответ на ладони. Там было множество невероятно успешных людей. Я ездил на такие конференции уже несколько лет. Я расширял свой кругозор, слушая тех, кто добился заметного положения в разных сферах. Раньше я был слишком застенчив и зажат, чтобы первому заговорить с ними, но теперь у меня была важная цель. Я хотел из их уст услышать о причинах их успеха.

Я помню, как стоял тогда в зале, пытаюсь выбрать, у кого первого взять интервью. И вдруг меня одолело сомнение. Я подумал: «Почему эти знаменитые люди должны говорить со мной? Я ведь не известный журналист». Я уже готов был отказаться от проекта до того, как он начался, и тут увидел, что ко мне приближается Бен Коэн, прославленный сооснователь крупной компании по производству мороженого Ben and Jerry Ice Cream. Я подумал: «Сейчас или никогда», буквально выпрыгнул перед Беном и сказал: «Слушай, Бен, я тут взялся за проект с интервью. Даже не знаю, о чем спросить тебя. Может, расскажешь, что помогло тебе достичь успеха?» Он ответил: «Нет проблем. Пойдем возьмем кофе и мороженое». И Бен рассказал мне свою историю.

Теперь, когда люди спрашивают меня, как мне удалось взять интервью у более чем 500 людей, включая Билла Гейтса и Марту Стюарт, я говорю: «Все очень просто. Поезжайте на конференцию, где они будут выступать, и караульте у туалетов. Потом изо всех сил упрощайте их дать интервью». Главная сложность была в том, чтобы преодолеть застенчивость и боязнь людей. В ходе первых 300 интервью я ужасно волновался. Как сказала однажды великая Хелен Келлер: «Ничего, что у вас в животе иногда бурлит от волнения. Главное, чтобы бурлило правильно». (Спасибо всем этим выдающимся людям за то, что они были столь добры ко мне.)

В интервью я опирался на свой десятилетний опыт работы с учеными и исследователями в отделе исследований и разработок компании Nortel Networks. Там я освоил секретную технику интервью: 1) заткнуться и слушать; 2) быть объективным и оставлять в стороне свои мнения и предубеждения; 3) точно цитировать людей. Кстати, я пишу медленно, поэтому все интервью записываю на диктофон, а потом расшифровываю.

Чтобы понять, что же все-таки общего между успешными людьми, я интервьюировал представителей разных профессий. От «а» до «я». В списке под буквой «а» среди прочих были, например, актеры, астронавты, астрофизики, атлеты, архитекторы, авторы и т. д. Я говорил не с одним представителем каждой профессии. Скажем, брал интервью у пяти астронавтов и шести признанных в мире архитекторов. Я также взял за правило брать интервью и у очень известных, и у совсем неизвестных людей. Среди первых бывали президенты корпораций, миллиардеры и знаменитости. А среди вторых – люди, о которых много не говорят, но которые спокойно и уверенно меняют мир к лучшему. Это могут быть победители Паралимпийских игр или конкурса «Лучший родитель года». В контрольную группу я включал и тех, кто вообще не достиг в жизни особых успехов.

Кроме того, я собрал и проанализировал тысячи чужих интервью и историй, опубликованных в прессе, книгах, интернете и социальных сетях, на радио и телевидении. Все их содержание было тщательно законспектировано и заложено в мою базу данных, которая разрослась до миллионов слов (спасибо, Дебора). И тут началась настоящая работа. Я несколько лет занимался анализом интервью слово за словом, строчка за строчкой, сортировал их

по разным факторам, обеспечивающим успех. Если вы думаете, что содержать в порядке хотя бы свою электронную почту – сложная задача, попробуйте рассортировать и разложить по порядку миллионы слов. В конце концов моя база данных была классифицирована по 300 возможным факторам, и к каждому из них прилагались конкретные слова разных людей, объяснявших, как именно каждый фактор помог им добиться успеха. Подсчитав количество высказываний в каждой группе, я увидел, что больше всего комментариев сопровождало следующие восемь факторов. Люди решили, что именно они принесли им успех.

1. Страсть: успешные люди любят то, что делают.
2. Трудолюбие: они очень упорно трудятся.
3. Концентрация: они сосредотачиваются на чем-то одном, а не на всем.
4. Умение преодолевать себя: они заставляют себя действовать.
5. Креативность: они рожают новые идеи.
6. Самосовершенствование: они всегда улучшают себя и свою работу.
7. Умение служить людям: они предлагают качественные услуги.
8. Упорство: они твердо движутся к цели, независимо от затрат времени, неудач и превратностей судьбы.

Эти восемь качеств и составляют основу успеха в любой отрасли человеческой деятельности. А что сказать о 300 других, которые тоже помогают в этом деле? Это, например, позитивный настрой, умение определять свои цели или умение рисковать. Их можно определить как вторичные факторы успеха: кому-то они помогают, но без них можно и обойтись.

То же относится и к специальным навыкам: техническим, коммуникативным, лидерским и т. д. Каждый из них может быть важен в одних профессиях и не быть ключевым в других. Например, навыки общения ценны. Но многие успешные люди, включая известных бизнесменов и ученых, не имеют развитых навыков работы и взаимодействия. Однако это не остановило их, потому что у них есть восемь базовых качеств.



И именно они создают основу успеха и достижения высокого статуса практически в любой сфере. Так что после 10 лет исследовательской работы я наконец-то знаю, что ответить той девочке, которая задала мне тогда вопрос в самолете. Уф-ф...

## **Качества, определяющие успех, не врожденные. Мы развиваем их в процессе работы**

«Качества», о которых идет речь, скорее следует понимать как «черты характера» успешных людей. Важно, что они не врожденные. Успешные люди развивают их в процессе работы. Они учатся делать то, что им нравится, упорно трудиться, сосредоточиваться на главном, преодолевать себя, генерировать идеи, самосовершенствоваться, служить людям и быть настойчивыми.

Есть миф о том, что успех – категория наследственная и переходит от родителей к детям. Мои исследования показывают, что это не так. Я брал интервью у детей многих успешных людей. Да, некоторые из них достигли вершин. Но причина не в генах. Они наблюдали, как родители добивались успеха, брали с них пример и сами развивали в себе те самые восемь качеств.

А часто дети успешных родителей звезд с неба не хватают. Порой они идут наперекор родителям. Иногда родители портят их. Например, некоторые начали с нуля и, чтобы пробиться, упорно трудились, сосредоточивались на главном, преодолевали себя, придумывали идеи, служили другим и были настойчивыми. В результате они достигли успеха и подумали: «Нашим детям не нужно проходить через все это». И они создают детям легкую обеспеченную жизнь. Они хотят как лучше, но, сами не осознавая того, лишают детей возможности развить в себе восемь качеств, которые приведут их к успеху.

На заметку родителям: если вы пытаетесь воспитать в своих детях качества, обеспечивающие успех, и у вас ничего не получается, не отчаивайтесь. Продолжайте трудиться. В итоге усилия принесут плоды, и в один прекрасный день вы с удивлением обнаружите, что у ваших детей восемь качеств успеха все-таки появились. Если вам повезет, то вы увидите это еще до старости.

## **Секрета успеха не существует**

Указанные выше качества подняли многих людей с самых низов до вершин. Но вы можете подумать: «Упорно трудиться, сосредоточиваться на главном, преодолевать себя, придумывать идеи, служить другим и быть упорным просто. А нет ли все-таки какого-то особого секрета, волшебства, о чем суперуспешные люди знают, а я нет?» Ответ – твердое «Нет!». Весь секрет успеха в том, что никакого секрета НЕТ. Я занимаюсь этой проблемой уже 10 лет и могу утверждать, что эти восемь качеств – основа успеха в любой сфере. Если у человека их нет, он может испробовать все «секреты» мира, но все равно вершин ему не видать.

## Качества, обеспечивающие успех, существуют вне времени

Восемь общих для успешных людей качеств – не новость. Они были главными причинами успеха на протяжении всей истории человечества. **Микеланджело** сказал, что труд сделал его великим художником. «Если бы люди узнали, как упорно я трудился, чтобы достичь мастерства, они не считали бы мое творчество таким замечательным». **Чарльз Диккенс** говорил, что великим писателем его сделало умение сосредоточиваться на главном. «Я никогда не сделал бы то, что сделал... без твердой решимости думать только о том, что в данный момент важнее всего». **Андре Мальро**<sup>1</sup> утверждал, что служение людям сделало его выдающимся государственным деятелем. «Управлять – значит служить. Не больше и не меньше». **Наполеон Бонапарт** говорил, что великим полководцем его сделало упорство. «Победа принадлежит самым упорным». Создается впечатление, что восемь качеств – это восемь законов успеха и они одинаковы во все времена. Приятно осознавать, что в нашем переменчивом мире что-то остается постоянным.

---

<sup>1</sup> Жорж-Андре Мальро (1901–1976) – французский писатель, культуролог, герой французского Сопротивления, министр культуры в правительстве Шарля де Голля (1958–1969). *Прим. ред.*

## **Наконец-то я понял, что помогло мне добиться успеха**

Изучая природу успеха и опрашивая людей, я оставался объективным и намеренно позиционировал себя вне процесса. Но когда я наконец систематизировал итоги своей работы, то задал себе очень личный вопрос. Способствовали ли эти восемь качеств и моему успеху? Оглядываясь назад, я отвечаю «да» (и эта книга – тому подтверждение). Другие достигли успеха по-своему, я – по-своему, но эти восемь качеств объединяют нас. В итоге я понял, как простой парень вроде меня, который еле окончил старшую школу, может стать миллионером. Я совершил много ошибок, но эти восемь качеств спасли меня. А значит, могут помочь и вам.

### **8 качеств, приносящих успех**

1. Страсть
2. Трудолюбие
3. Концентрация
4. Умение преодолевать себя
5. Креативность
6. Способность к самосовершенствованию
7. Умение служить людям
8. Упорство

## Глава 1 Страсть



**Со страсти все начинается**



# Начало

Первое общее для успешных людей качество – любовь к своему делу. Все качества важны, но СТРАСТЬ я ставлю во главу списка. Любовь к своему делу даст вам возможность легче развить в себе и остальные семь качеств.

Когда я спрашиваю успешных людей, что помогло им достичь вершин, то в первую очередь они упоминают «любовь» и «страсть». Когда **Рассел Кроу** рассказывал мне, что привело его к «Оскару» за лучшую мужскую роль, он использовал оба слова: «Главное – я люблю играть. Люблю страстно. Мне нравится рассказывать истории, поэтому заниматься моим делом мне легко».

**Дейв Лейвери**, уникальный специалист из Национального управления по воздухоплаванию и исследованию космического пространства США (НАСА), который отправляет роботы-марсоходы на Красную планету, сказал мне: «Слово “страсть” неполно описывает мои чувства. Я нашел то, что по-настоящему люблю. То, что заводит меня и страшно возбуждает. Это чувство заставляет меня вскакивать с кровати и нестись на работу по утрам, не дает уснуть по ночам».

Многие люди, выросшие в бедности, рассказывают, что именно страсть помогла им достичь вершин. **Грэм Хоукс**<sup>2</sup> говорил мне, что в его детстве «все было не так». Именно страсть «вывела» его из «нищей избушки и полного безденежья» к созданию революционных систем глубокого погружения, основанию пяти высокотехнологичных компаний и установлению мирового рекорда по глубине одиночного погружения в океанские глубины. Грэм говорит: «Люди вокруг постоянно повторяют, что я страстно увлечен своим делом. Я считаю это абсолютно нормальным».

Иногда страсть по ошибке принимают за амбиции. Знаменитый инвестор в сфере недвижимости **Дональд Трамп** выглядит очень амбициозным человеком, но он говорит: «Я не амбициозен. Мне просто нравится то, что я делаю, а если вы любите свое дело, вы будете отдаваться ему целиком. И тогда люди говорят: “О-о, да ты парень с амбициями”».

В любой сфере человеческой деятельности все определяет страсть. **Брайан Литтл**, признанный студентами Гарварда самым популярным профессором университета, рассказывает: «Мой личный проект – преподавание со страстью, и я сделаю все, чтобы он принес свои плоды». Я хотел бы учиться в группе у этого человека!

Удивительно, как многого можно добиться, если вы любите свое дело. Страсть к спорту позволила **Эйми Маллинз** установить ряд рекордов по бегу, хотя у нее нет важнейших конечностей для занятий этим видом спорта – ног. Их ампутировали ниже колен, когда она еще была ребенком. Но с помощью протезов и подлинной страсти она установила ряд рекордов на Паралимпийских играх. Ее имя говорит само за себя, потому что по-французски означает «любимая». А любовь стала главной причиной ее успехов на легкоатлетической дорожке и в жизни. Неудивительно, что она часто повторяет: «Если вы что-то страстно любите, то преуспеете в этом».

Я страстно люблю то, чем занимаюсь. Мне нравится то, что я делаю. Я не знаю, откуда это у меня. Но я рекомендовала бы всем заняться тем же.

Дженнифер Мазер, известный натуралист

Единственный путь к подлинному удовлетворению лежит через работу, которую вы считаете выдающейся. А единственный путь к тому, чтобы работа стала выдающейся, лежит через вашу любовь к своему делу.

Стив Джобс, генеральный директор Apple

---

<sup>2</sup> Американский морской инженер Грэм Хоукс – исследователь и исполнительный директор компании Hawkes Ocean Technologies, более 40 лет занимающейся разработкой аппаратов для исследования подводного мира. *Прим. перев.*

## Великие люди из разных сфер любят свое дело



Ключ к успеху – страсть. Если вы мне не верите, то изучите высказывания великих людей, которые в один голос утверждают, что обожают свое дело. Важно, что успешные люди любят свою работу независимо от профессии или должности. Приведенные ниже цитаты говорят сами за себя.

### Бизнес

*Источник вечной молодости – любовь к своему делу. Я делаю свою работу со страстью.*

*Самнер Редстоун, президент корпорации Viacom*

### Торговля

*Я люблю свое дело. Мне нравится вставать по утрам и идти на работу.*

*Элли Дэвис, известный риелтор*

### Финансы

*Я люблю создавать финансовые схемы, которые лучше всего подходят для данной компании.*

*Генри Крейвис, сооснователь KKR, самой крупной в мире частной инвестиционной компании*

## **Технологии**

*Я рано нашел любимое дело. Мы с Возняком создали компанию Apple в гараже моего отца, когда мне было 20 лет.*  
*Стив Джобс, генеральный директор Apple*

## **Медицина**

*Я люблю стоматологию. Не могу представить себя занимающимся чем-то еще.*  
*Айси Новак, стоматолог*

## **Психология**

*Страсть – очень сильная штука. Думаю, испытывать к какому-то делу ненормальную страсть полезно для здоровья. Необходимо, чтобы то, что вы любите, притягивало вас.*  
*Сандра Йинлинг, психолог*

## **Дизайн**

*Я думаю, в моде необходима сильная страсть.*  
*Александр Маккуин, модельер*

## **Образование**

*Я всю жизнь занималась любимым делом. Еще в юности я обнаружила, что влюблена в историю.*  
*Маргарет Макмиллан, профессор истории, получившая много наград за свои книги*

## **Музыка**

*Ничто не имеет такого значения, как страсть... Чем бы вы ни решили заняться, делайте это со страстью.*  
*Джон Бон Джови, певец и композитор*

## **Спорт**

*Я очень люблю это. Мне нравится бить по мячу.*  
*Тайгер Вудс, суперзвезда гольфа*

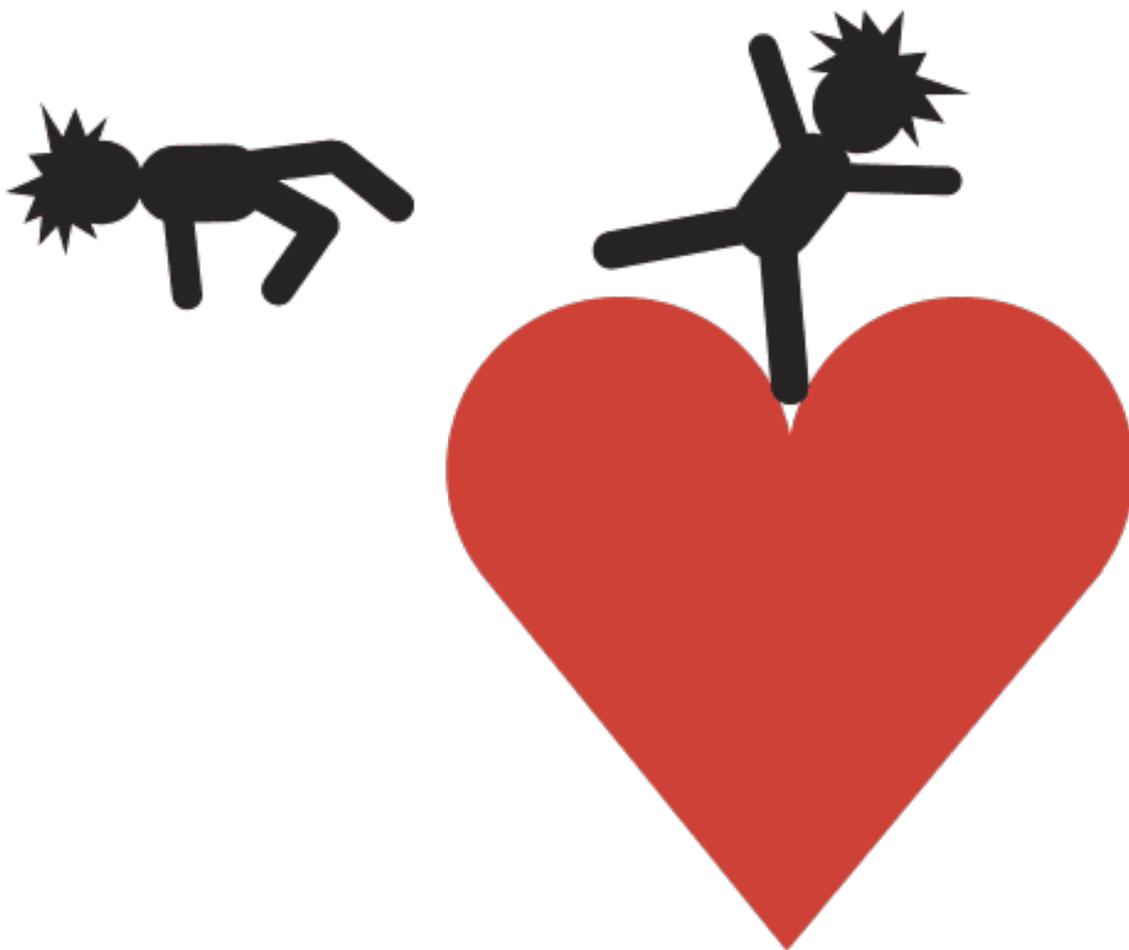
## **Кулинария**

*Мне нравится мое дело. Я помешан на нем.  
Чарли Гроттер, известный шеф-повар*

## **Литература**

*Я люблю писать книги. Не думаю, что кто-то так же наслаждается,  
читая их, как я, когда их создаю.  
Джоан Роулинг, писатель, создатель «Гарри Поттера»*

## Неудачники превращаются в звезд, как только находят свою страсть



В наши дни детей все настойчивее заставляют достигать успехов, и не только в учебе. Я смотрю на результаты своих исследований и задаюсь вопросом: «Почему мы хотим, чтобы наши дети были с самого юного возраста успешными? Ведь многие добившиеся успеха начинали как неудачники. Например, кто сказал следующее: “...сидя в комнате в философско-депрессивном состоянии, пытаюсь понять, что мне делать со своей жизнью”?»

Это заявил не кто иной, как **Билл Гейтс**. Как рассказывала писатель **Джанет Лоу**: «В шестом классе Гейтс плохо учился, ссорился с матерью. И вообще жизнь у него была тяжелой. Родители даже решили показать его психологу». Да, я как будто слышу сейчас голоса из прошлого: «Этот мальчик Гейтсов будет неудачником. Он никогда не добьется ничего путного в жизни». Но стоило Биллу обнаружить в себе страсть к программированию, и у него все получилось.

Или вспомним **Майкла Эйснера**. Его сестра в школе была отличницей и прекрасной фигуристкой. В сравнении с ней маленький бедный Майкл выглядел ребенком без будущего. Он говорит, что в детстве выживал и не имел жизненных целей. По иронии судьбы, найдя свою страсть в индустрии развлечений, он стал известным всему миру генеральным директором корпорации Disney.

Или взять **Бена Сондерса**. Он рассказывал мне, что на его столе стоит вставленная в рамку одна из его школьных ведомостей, в которой написано: «Бен не имеет достаточного

влечения к тому, чтобы добиться чего-либо стоящего». Примечательно, что когда Бен нашел свою страсть в экстремальных путешествиях, он смог протащить сани с грузом в 150 кг на расстояние 1500 км и в возрасте 26 лет стать самым молодым покорителем Северного полюса. И я бы не сказал, что у него было недостаточно «влечения».

**Неудачники, которые стали звездами, найдя свою страсть**

Альберт Эйнштейн, ученый

Билл Гейтс, основатель корпорации Microsoft

Фрэнк Гери, архитектор

Джон Гришэм, писатель

Ларри Кинг, телеведущий

Айси Шарп, генеральный директор сети гостиниц Four Seasons

Колин Пауэлл, госсекретарь США

Майкл Эйснер, генеральный директор корпорации Disney

**Линда Килер**, генеральный менеджер Sony Pictures, говорит: «Я училась в старшей школе исключительно на тройки и была очень ленивой. И только после окончания колледжа, придя на работу, я нашла свое призвание. Когда у вас есть страсть, это меняет все». Да, найти свою страсть – все равно что добавить турбину в двигатель машины. Мотор тот же, а мощность значительно больше.

Поэтому не расстраивайтесь, если ваши дети в раннем возрасте не проявляют себя. Не паникуйте, если к восьми годам они еще не стали Эйнштейнами. Ведь сам **Альберт Эйнштейн** тоже не был самим собой в восемь лет. Он развивался медленно и стал говорить только в три года. Ему тяжело было учиться в школе, а потом он несколько лет работал на скучной и незаметной должности клерка в патентном бюро. Но он обнаружил в себе страсть к физике, создал теорию относительности и стал одним из самых великих ученых в истории человечества. Я уверен, Эйнштейн сегодня сказал бы, что скорость достижения человеком успеха относительна. Сегодняшние средние дети могут в будущем стать Эйнштейнами, если найдут свои призвание и страсть.

Когда вам нравится то, что вы делаете, энергия бьет в вас ключом.

*Кейт Блэк, великий нейрохирург*

## Главная проблема – найти свою страсть

«Борющиеся» знают, что им нравится,  
и прямо идут к своей цели.



«Ищущие» пока не знают, что им нравится,  
и должны еще это найти



Страсть важна для успеха, но главная проблема – найти ее в себе. Конечно, некоторые дети уже в 10 лет знают, что хотят стать врачами или адвокатами. Я называю таких людей «борющимися»: они знают, что им нравится, и бьются за достижение своей цели. Но есть и другая группа успешных людей (может, и более многочисленная), которую я назвал «ищущими». Они зачастую не имеют четкого представления о своей страсти и должны определить ее. Если вы сейчас раздумываете: «Что со мной? Я не знаю, что мне нравится», – то вы не одиноки.

В ходе своих исследований я встретил много «ищущих», которым предстояло открыть в себе страсть и призвание в результате упорных исследований. Это режиссер киноэпопеи «Титаник» **Джеймс Кэмерон**, **Пол Маккартни** из группы Beatles, гуру домохозяйства **Марта Стюарт**, основательница сети магазинов Body Shop **Анита Роддик**, проповедник **Билли Грэм**. Когда они обнаружили в себе страсть к конкретному делу, то добились большого успеха. **Рассел Кэмпбелл**, президент корпорации по управлению активами ABN AMRO Asset Management Canada, хорошо резюмирует этот процесс: «В вас вдруг обнаруживается что-то, толкающее вас в четком направлении. Самое трудное – распознать это. Я 30 лет его искал».

У «ищущих» есть свои преимущества. Они не идут по одному предопределенному пути, а пробуют много неизведанных дорог и неизвестных возможностей. Колумб искал путь в Восточную Индию, а открыл дорогу в Америку. Пятьсот лет спустя известный предприниматель **Джим Кимси**, не зная, чем себя занять, открыл для себя великий мир информационных сетей и основал одну из первых и самых успешных медиакомпаний – AOL (America Online).

**Роберт Урд**, старший вице-президент киностудии Universal Studios по дизайну и разработкам, говорил мне: «Многие из нас, добившихся чего-то в жизни, в начале пути даже не представляли себе, куда он нас приведет. Например, я раньше занимался живописью и фотографией. А теперь с помощью бульдозеров реализую проекты по строительству для студии тематических парков аттракционов стоимостью в миллиарды долларов. Иногда я

воображаю себе, что рисую с помощью строительной техники. Часто человек не знает, чего хочет. Не бойтесь сказать себе: “Я не знаю, чего я хочу”. Со временем узнаете».

Иногда мы боимся признаться себе в том, что не знаем, чего хотим, поскольку вокруг полно людей, хвастающихся, будто их 12-летний сын уже уверен, что будет адвокатом. Поэтому нам кажется, что «борющимся» быть лучше. Возможно, «борющихся» меньше терзают сомнения: они знают, чего добиваются. Но на самом деле им не лучше и не хуже. Это один из вариантов. Другой – быть «ищущим», путешествуя по неизведанным путям в поисках неизвестных страстей, и в итоге приходите к правильной цели, может, даже новой и неожиданной. Не обязательно знать, куда вы идете, чтобы достичь желаемого.

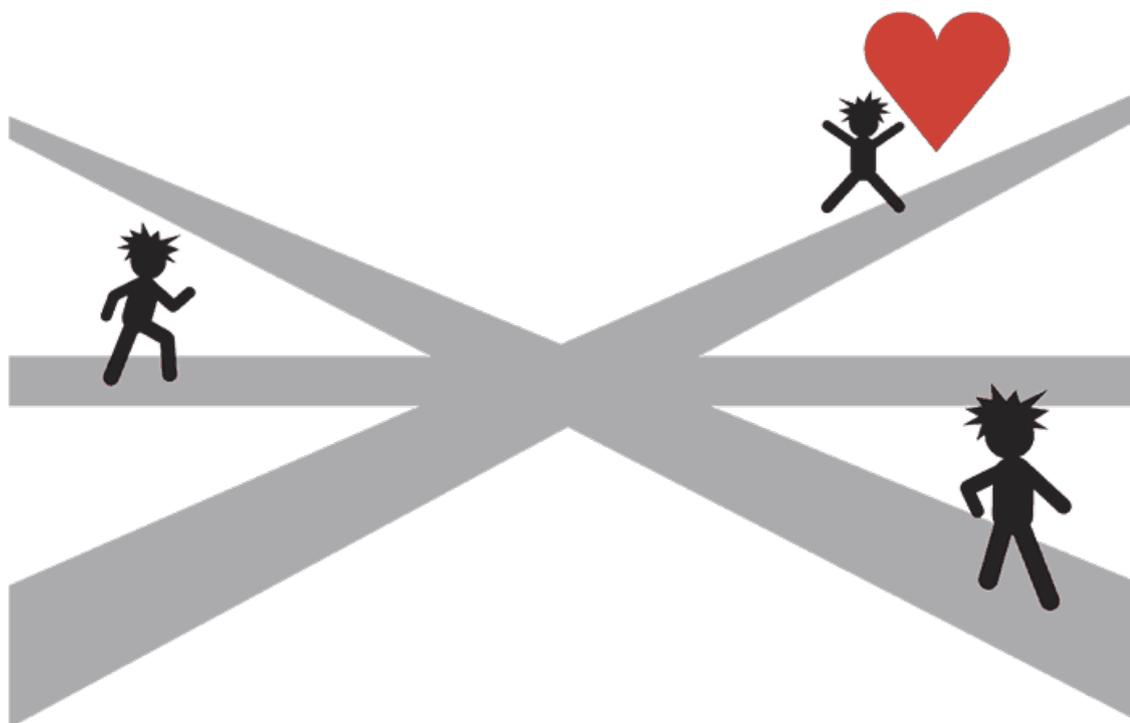
Я не знаю, куда иду, но я двигаюсь своим путем.

*Карл Сандберг, писатель и поэт*

Я не знал, чего я хочу от жизни. Я был грузчиком, работником системы исправительных учреждений, механиком. Теперь я знаю, что я по-настоящему люблю.

*Дэн Экроед, популярный киноактер*

## Чтобы найти свою страсть, не бойтесь изведать много путей



Как все-таки найти свое призвание? К сожалению, страсть к какому-то делу не сваливается с неба, когда мы ничего не делаем. Нужно выйти в мир и исследовать многие пути. **Т. К. Маттингли**, один из первых американских астронавтов и настоящий герой экспедиции «Аполлона-13», как-то говорил мне: «Я перепробовал много занятий. Я бывал во многих местах, где были различные возможности. И я никогда от этих возможностей не отказывался. Чем больше и быстрее вы приобретаете разный опыт, тем лучше. Это всегда пригодится в будущем».

**Роберт Мунш** рассказывал мне, что перепробовал много профессий, прежде чем нашел свою страсть: «Я учился на священника, но из этого ничего не вышло. Я работал моряком на корабле. Корабль утонул. Я искал себя во многом, но тщетно. Однако я не сдавался. Я продолжал попытки и вдруг нашел что-то стоящее для себя». И это действительно «что-то стоящее». Открыв в себе страсть к написанию книг для детей, Роберт уже имеет в своем активе 40 млн экземпляров своих произведений, проданных в 20 странах мира. **Уэйд Дэвис** работал на лесозаготовках, потом егерем, потом смотрителем национального заповедника и фотографом. А потом в один прекрасный день он постучал в дверь кабинета легендарного биолога **Эванса Шульца**. «Я сказал, что скопил немного денег и хочу поехать в Южную Америку собирать образцы флоры. Тогда я ничего не знал о растениях Южной Америки. Но через две недели был уже в Амазонии».

Тот стук в дверь открыл Уэйду путь к тому, чтобы стать известным этноботаником, антропологом и писателем, а также главным исследователем National Geographic Society. Разве не замечательно?

Поиск призвания и страсти не обязательно должен привести вас в джунгли Амазонки, как Дэвиса. А его однофамилица, **Элли Дэвис**, сказала мне, что для этого ей достаточно оказалось перейти через улицу. «Я была учительницей, но любила читать рекламные объявляе-

ния о продаже недвижимости и по уик-эндам заглядывать в дома, выставленные на продажу. Мне было страшно попробовать себя в качестве риелтора, но иначе я никогда бы не узнала о своих способностях к этому делу. Вы должны верить себе. Делайте то, что вы хотите». Элли обнаружила в себе страсть, которая помогла ей подняться до вершин в торговле недвижимостью.

Поэтому, если вы еще не нашли свою страсть, продолжайте экспериментировать и искать. Иногда для этого даже не нужно зрение. **Эрик Вайхенмайер**, первый незрячий человек, покоривший Эверест, говорит: «Ищите свою страсть. Ищите ее в темных аллеях и в недоступных местах. Она принесет вам счастье на всю жизнь».

Мне пришлось потрудиться, прежде чем я нашел свою страсть. Я начинал инженером, потом был консультантом по менеджменту, затем работал в промышленном дизайне. И только после этого я в конце концов пришел в венчурные финансы.

*Стив Юрветсон, известный венчурный предприниматель*

### **А если ваша работа вам не нравится?**

Если ваша работа вам не нравится, попробуйте найти себе какое-то параллельное занятие. Помните, Альберт Эйнштейн работал клерком в патентном бюро, но его страстью была физика. И три из своих фундаментальных работ он написал в свободное от основного занятия время. Удивительно, чего можно достичь, если заниматься любимым делом.

## Воля случая



Часто говорят, что человек должен найти свое призвание. Но разве не должно оно «призывать» вас само? Например, в один прекрасный момент должен зазвонить ваш телефон и глубоким голосом, как у Дарта Вейдера, сказать: «Ты станешь великим нейрохирургом». А вы в ответ: «Отлично, спасибо». И становитесь нейрохирургом. Но на самом деле все не так. Страсть не «призывает», а чаще «захватывает» вас. Многие успешные люди находят ее случайно.

**Дон Лепор** говорила мне, что никогда не планировала стать директором по финансам в корпорации Charles Schwab<sup>3</sup>. «Я попала в этот бизнес случайно и не понимала, насколько люблю свою работу, пока не занялась ею». Архитектор **Сьюзен Раптаж** утверждает: «Я попала в архитектуру случайно. Я сидела в кабинете школьного психолога и консультанта по вопросам профориентации. Я была в выпускном классе, самое время определиться с колледжем. Я не знала, что мне делать. Потом посмотрела на оставшиеся в календаре университеты и наткнулась на архитектурный. Я подумала: “Звучит интересно. Попробую-ка поучиться там годик”. И вот я в архитектуре уже 20 лет. И понимаю, что люблю ее».

Известный офтальмолог **Джерри Хейз** рассказывает: «Я стал офтальмологом по везению случая. Я всегда хотел быть стоматологом. Поэтому я пошел и поговорил со своим дантистом. А он мне в ответ: “Зачем тебе стоматология? Иди в офтальмологи”. Тогда я даже не знал, что это такое. Но для меня это оказалось даже лучше, потому что пальцы у меня не такие ловкие, какие должны быть у дантиста».

Иногда мы находим свое призвание, теряя какое-то другое занятие. **Роберт Фулл**, известный ученый-биолог, сказал мне, что ушел в биологию, потерпев фиаско в карьере бейсболиста: «Я хотел стать профессиональным бейсболистом. Пробовался в команду Pittsburgh Pirates, но не смог пробиться. А потом во время отпуска на пляже однажды наблюдал за движениями различных животных. И подумал: “А неплохо бы изучать их поведение”. Этим я сейчас и занимаюсь».

**Майкл Вурдык** нашел свое призвание, когда направил свою страсть к компьютерам и созданию онлайн-сервисов. Он стал миллионером в 17 лет. Майкл рассказывал мне: «У меня все вышло случайно. Думаю, это нормально. Но и тебе самому тоже нужно создавать для этого определенные предпосылки». Да, мы не можем просто сидеть и ждать, чтобы наше призвание нас призвало. Оно найдет нас, только если мы сами оторвемся от дивана, перепробуем разные занятия, исследуем разные пути, чтобы в один прекрасный день вернуться за угол и упасть в его объятия. Как сказал один из первых дизайнеров по тканям **Джек Ларсон**: «Я просто влюбился в ткачество. Я как будто попал в капкан, из которого потом ни разу не хотел выбраться».

Если вы еще не нашли для себя что-то подобное, продолжайте поиски. Будьте готовы к тому, чтобы отдаться вашему призванию. И не бойтесь ушибиться. Это будут волшебные ощущения!

Я случайно наткнулся на персональные компьютеры. И нашел в них свою страсть.

*Митч Капор, основатель корпорации Lotus, дизайнер компьютеров Lotus-1, -2, -3*

Я пришел в медицину случайно, когда после провала на вступительных экзаменах в другие вузы пошел в фармацевтический. Но это стало для меня настоящей страстью.

*Аман Гунта, генеральный директор фармацевтической компании Imprimis Life*

---

<sup>3</sup> Charles Schwab Corp. – один из крупнейших американских брокерско-финансовых холдингов с 300 отделениями и филиалами по всему миру. Основан в 1971 г. *Прим. перев.*

## Следуйте велению сердца, а не кошелька



Руководствуйтесь страстью, а не звоном монет

Как вы находите свою страсть? Все вполне очевидно: вы следуете за велением своего сердца. Но есть еще и кошелек, который тоже нас соблазняет. Деньги игнорировать нелегко. Но многие успешные люди, с которыми я говорил, утверждали, что в работе руководствовались страстью, а не холодным расчетом. Они работают ради жизни, а не звона монет. Это относится и к тем, кто по роду своей деятельности имеет дело с деньгами. Известный инвестор с Уолл-стрит **Лиз Байер** говорит: «Не стремитесь обязательно выбрать ту работу, которая обещает принести вам больше всего денег. Успех их количеством не определяется. Выбирайте работу, которая зажигает вас. По утрам меня гонит из кровати всеобъемлющая любовь к моей работе».

**Фримен Томас**, известный дизайнер автомобилей, прославившийся новым Volkswagen Beetle и Audi TT, говорил мне, что всегда руководствуется сердцем, а не кошельком. «Моя первая работа в концерне Porsche не приносила много денег. Я трудился больше из любви к своему делу. Многие мои однокашники по школе дизайна погнались за деньгами, а я последовал за своей страстью. Страсть всегда была моей путеводной звездой, и я всегда оказывался прав. В конце концов пришли и деньги».

Вице-президент корпорации GlaxoSmithKline Biologicals<sup>4</sup> **Дебби Майерс** в начале своей карьеры руководствовалась тем же подходом: «Меня не интересовало, сколько денег я получу. В компанию я шла не за этим. Я выбрала эту работу, потому что она мне нравилась. Я ценила опыт и возможности, которые она мне давала. В итоге и зарплата моя стала весьма внушительной».

<sup>4</sup> GlaxoSmithKline – британская фармацевтическая компания, одна из крупнейших в мире. Штаб-квартира – в Брентфорде, пригороде Лондона. Ведет историю с 1715 г., как корпорация существует с 2000 г. *Прим. перев.*

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) 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.