

## ПРЕДИСЛОВИЕ



**У**ра! Перед вами книга, которая (1) доставляет удовольствие, (2) побуждает к действию и невероятно вдохновляет, (3) отличается глубиной. Короче говоря, Дэн Кеннеди нарушил все правила относительно того, сколько пользы может принести одна книга.

Давайте сначала рассмотрим составляющую *«удовольствие»*. Интересно читать о ярких личностях, которые заработали огромные деньги, наплевав на условности. Рисуя портреты этих людей, Кеннеди приглашает нас в интригующее путешествие по ярмарке, которую мы называем свободной предпринимательской системой. Перед вами пройдет пестрая череда независимых, оригинальных, находчивых, зачастую безжалостных капиталистов, служащих опорой для своих подчиненных. Вы познакомитесь и с неопытными начинающими предпринимателями, изыскивающими нестандартные способы устроиться на самую низкую должность (на которой они, впрочем, не долго задерживаются), и с маститыми бизнесменами, которых Кеннеди знает лично и которые ворочают миллионами и миллиардами долларов. Книга захватывает именно потому, что все эти реальные люди отвергли систему, построили жизнь по-своему и преуспели на собственных условиях. Это галерея ярких успехов, рассказ о людях, которые поднялись с самого низа на самый верх.

Теперь давайте перейдем к *«вдохновляющему»* компоненту. Листая страницы этой мудрой книги, вы будете

снова и снова повторять: «Если им удалось это сделать, я тоже смогу!» Думаю, как раз об этом и хотел сказать Дэн Кеннеди. Он доказывает, что наши недостатки по большей части придуманы — это оправдания, которыми мы пытаемся объяснить свое бездействие. Рекомендую держать под рукой несколько экземпляров книги — что я сам намереваюсь сделать, — чтобы всегда иметь возможность вернуться к героям и героиням, стойко и мужественно преодолевшим все препятствия. Вы начнете им подражать и задумаетесь над тем, как превратить свои недостатки в достоинства.

Я вспомнил перечень оправданий, который приводится в конце книги Наполеона Хилла «Думай и богатей»: *если бы у меня были деньги... если бы я получил хорошее образование... если бы мне выпал шанс... если бы мне ничего не помешало... если бы у меня был такой же талант... если бы босс оценил меня по заслугам... если бы у меня было время. если бы я только сделал первый шаг... если бы я познакомился с нужными людьми...* Кеннеди пишет о том, что эти отговорки ничего не значат: если вы хотите, чтобы шансы были на вашей стороне, оторвите задницу от стула и превратите свою идею в реальный бизнес.

Но что, если у вас нет первоначального капитала — это оправдание или объективное препятствие? Способны ли мы на подвиги людей, создавших огромные корпорации без гроша в кармане? По большому счету, в том, чтобы приступить к делу без финансовых ресурсов — превращая идеи в состояния, — и есть суть предпринимательства. Все преуспевающие бизнесмены, с которыми мне доводилось встречаться, предпочли бы иметь стоящую идею и не иметь денег, чем иметь миллион долларов и ни одной идеи. Прочитав книгу Дэна Кеннеди, вы захотите избавиться от всех избитых оправданий, которые вы так долго лелеяли.

К счастью, автор предлагает нам массу потрясающих примеров для подражания — от людей, не окончивших

даже средней школы, до домохозяек без опыта работы. У всех них не было ничего, кроме мужества и страстного желания. В какой бы области вы ни работали, эти примеры приведут вас в восторг и зажгут в вашем сердце огонь.

Наконец, несколько слов о том, почему эта книга по праву считается *глубокой*. Более десяти лет я являюсь редактором журнала «Success» и могу сказать, что любой колоссальный успех — это наглядный пример нарушения всех правил. Путь, который выбирает большинство, не приведет к экстраординарным достижениям. Если вы покорно следуете за толпой, вы придете туда, куда она вас увлечет. Обратите внимание, что я сказал *любой* успех. Хочу особо это подчеркнуть, потому что я не нашел среди предпринимателей, новаторов и изобретателей ни одного исключения. Итак, чтобы добиться выдающегося успеха, вы не только *вправе* нарушать правила, вы *обязаны* это делать.

Означает ли это, что вы должны стать ренегатом? Вовсе нет — во всяком случае, истинный смысл данной книги не в этом.

На этих страницах оживают еретики, бунтари, непокорные миллионеры. Вы получите от рассказа об этих людях удовольствие и незабываемые впечатления. Но вы также узнаете, что истинная сила состоит в том, чтобы отличаться от других по-своему, не бросаясь в глаза. Вы можете выглядеть как обычный бизнесмен, но владеть секретной уловкой, которая превратит вас в большого бунтаря и революционера, нежели Деннис Родман и Дональд Трамп, вместе взятые. Нужно обладать мужеством, чтобы смотреть на жизнь и бизнес с независимой позиции, — и чтение этой книги может стать решающим шагом к обретению такого мировоззрения.

В этой связи мне вспоминается, как я в свое время работал редактором научного журнала. Я постоянно выискивал примеры выдающихся достижений и гениальных идей.

С одной стороны, мои редакторы и я пытались быть открытыми для каждой идеи, поскольку хорошо представляли себе, что все великие достижения, от телефона и самолета до лазерной хирургии, когда-то считались «невозможными». Нам также было известно, что большинство изобретений принадлежало «неизвестным» людям, колдовавшим в гаражах и подвалах. С другой стороны, мы знали, что изобретения не могут нарушать фундаментальные законы науки. Мы не хотели быть настолько открытыми, чтобы вывалился мозг. Мы не отрицали нормы рациональности и старались объективно и здраво оценивать все сумасшедшие и безумные идеи.

В бизнесе безумными называются те идеи, которые не приносят прибыли. Некоторые из них — всего лишь фантазии, в то время как другие — аферы, которые озолотят других за ваш счет. К разряду «безумных» можно отнести и «великие идеи», у которых нет перспективы. Это, например, такие, которые принесут настолько низкую прибыль, что не стоят затраченных усилий.

К счастью, Кеннеди — опытный бизнесмен, обладающий деловым чутьем, мудростью и практичностью, и он прекрасно понимает, что конечная цель — это не нарушение всех правил, а создание процветающего и стабильного предприятия. Дэн методично развенчивает прописные истины, раскрывая *реальные* бизнес-принципы, лежащие в основе любого успеха. К примеру, столь часто восхваляемая настойчивость Эдисона есть нечто более глубокое, чем простое упорство. Из истории Тома Монагана также можно вывести важный маркетинговый принцип, который пригодится в любом бизнесе.

Читая эту книгу, вы понимаете, что жизнь щедро одаривает нас богатейшими возможностями, хотя многие намеренно скрывают и маскируют их, чтобы вы не узнали секреты успеха.

Например, я был потрясен числом людей, делающих огромные деньги на таких вещах, как покупка прав бенефициария на страховой полис. Кеннеди убежден, что в извечном желании «поскорее сколотить капитал» нет ничего позорного. По его утверждению, в некоторых случаях разбогатеть быстро — это *единственный* способ разбогатеть. Так что если какая-то идея пришлась вам по душе, не медлите с ее реализацией.

Кажется, Кеннеди действительно прав в том, что мы связаны путами правил, догм и норм, которые мешают нам увидеть все богатство возможностей и перспектив.

У вас есть шанс развенчать эти мифы, сказки и ложь и сделать широкий шаг вперед. Это отличная возможность. Не упустите ее.

*Скотт Дегармо,  
главный редактор журнала «Success»*