

Рассмотрим конкретный случай. Владелец бакалейной лавки в один прекрасный день обнаруживает себя безработным. Имея бухгалтерский опыт, он проходит специальные курсы по делопроизводству, знакомится с новыми видами бухгалтерского учета и посвящает себя бизнесу. Имея опыт в бакалейном деле, наш герой заключает контракты с более чем сотней мелких лавочников на ведение их счетов за весьма незначительную плату.

Идея оказывается настолько жизненной, что скоро он переносит офис на... легкий почтовый грузовик, который снабжает современным бухгалтерским оборудованием. Сегодня он уже владеет парком таких бухгалтерских контор "на колесах" и под его началом - целый штат ассистентов и сотрудников. Таким образом, он обслуживает мелких лавочников, предлагая им рекомендации и расчеты, как сделать деньги. Да и сам мистер Успех за последний год уплатил налогов в десять раз больше, чем тогда, когда был всего-навсего бакалейщиком. А составляющими этого уникального бизнеса Явились специальные знания вкупе с воображением.

И началось все опять-таки с идеи !

А поскольку именно Я имел честь подарить эту идею одному безработному торговцу, то у меня есть моральное право предлагать и другие идеи, заключающие в себе возможности еще больших доходов. Однажды Я разговаривал с коммерсантом-оптовиком. На мои предложения по разрешению его проблем он немедленно откликнулся: "Идея великолепна, но Я не знаю, как выжать из нее монету !" Другими словами, он пожаловался на то, что не ведает, как реализовать свои новые познания в бухгалтерском деле.

Итак, отсюда возникла еще одна проблема. С помощью молодой машинистки, сумевшей обобщить вместе все материалы, была подготовлена весьма занимательная книга, описывающая преимущества новой системы бухгалтерии - бухгалтерии на колесах. Аккуратно отпечатанные страницы образовали самый обыкновенный том, ставший своего рода молчаливым советчиком. И он рассказал об этом новом виде бизнеса столь захватывающе, что его владелец скоро стал иметь много больше счетов, чем мог взять в руки.

Состояние под копирку

Тысячи людей в нашей стране были бы благодарны специалистам, которые составили бы неразумное пособие на тему "как лучше продать свои личные услуги".

Идея, описанная ниже, родилась из необходимости преодолеть непредвиденные обстоятельства, но ею может воспользоваться каждый. Женщина, автор идеи, обладала глубочайшим воображением. Она увидела, что только что рожденное детище может вырасти в новую профессию по обслуживанию тысяч людей, нуждающихся в практическом руководстве. Побуждаемая к действию успехом первого "подробного плана: как продать свои услуги", эта энергичная женщина взялась за решение проблемы, вставшей перед ее сыном. Молодой человек, выпускник колледжа, никак не мог продать свои способности. План, который она составила специально для него, - наилучший из известных мне образчиков такого рода.

План этот содержал около пятидесяти красиво напечатанных страниц четко изложенной информации. Здесь были материалы о природных способностях юноши, успехах в школе, личном опыте, о том положении в обществе, которого он хотел добиться, и огромное количество иной информации, слишком подробной, чтобы Я мог рассказать обо всем. Главным был точный план действий для достижения цели.

Подготовка такой "книги" заняла несколько недель, в течение которых мать почти ежедневно посылала сына в публичную библиотеку за

необходимыми сведениями. Она отправляла сына также ко всем конкурентам его предполагаемого работодателя, чтобы собрать жизненно важную информацию относительно их методов предпринимательской деятельности. Такие сведения были бесценными для формирования плана. И в итоге в нем содержалось несколько превосходных предложений для возможного работодателя - пусть использует к своей выгоде !

Десять лет, сохраненные для жизни

Кое-кто может возразить: "К чему так суетиться из-за работы ?"

= отвечаю: "Хорошее дело - вовсе не суета ! План, составленный этой женщиной для своего сына, помог ему сразу же устроиться на работу, о которой он мечтал, и за то жалование, которое он сам себе установил".

Более того, и это, кстати, самое главное - должность, которую он получил, избавила его от необходимости начинать все с нуля. Он стартовал уже как молодой руководитель.

"К чему так суетиться ?"

Но если уж на то пошло, запланированный и тщательно продуманный способ "подать себя" сэкономил этому юноше, по меньшей мере, десять лет, которые ему неминуемо пришлось бы потратить, чтобы достичь такого положения. Нужно ли начинать непременно "с нуля" и карабкаться "все выше, и выше, и выше..." ?

Мысль эта кому-то покажется здоровой, но можно на нее и возразить: слишком многие начинающие не могут поднять голову так высоко, чтобы случай заметил их, - и они остаются внизу. К тому же перспектива, если смотреть снизу, не столь обширна и ободряюща. Это может навсегда лишить человека честолюбия. Попадая в "проторенную колею", мы смиряемся со своей судьбой, воспитываем в себе привычку к рутине повседневности - привычку, становящуюся второй натурой, после чего прекращаются все попытки что-либо изменить в своей жизни. И это еще одна причина, почему стоит начать не с нуля, а на одну-две ступеньки выше. Формируя, таким образом, привычку видеть перспективу, наблюдать, как растут другие, поджидать удобный случай и пользоваться им сразу же, без сомнений и колебания.

Победителей не судят

Прекрасным примером такого сорта людей может считаться Дэн Гальпин. Во время учебы в колледже он был руководителем футбольной команды "Нотр-Дам", чемпиона страны 1930 года.

Его выпуск пришелся на самое неблагоприятное время, когда депрессия уничтожила рабочие места. Так что, метнувшись сначала в банковское дело, а потом в кинематограф, Гальпин не нашел ничего лучшего, чем заняться продажей электрических слуховых аппаратов на комиссионной основе. Начать с такой работы мог всякий, - Гальпин знал это. И этого знания оказалось достаточно, чтобы случай сам постучался к нему в дверь.

Почти два года он продолжал исполнять работу, которая ему не нравилась,

но он никогда бы не поднялся Выше, если бы ничего не предпринимал и смирился с положением вещей. Для начала он постарался получить место ассистента при управляющем на распродажах. И получил. Эта первая ступенька была достаточно высока, чтобы с большим удобством подкараулить случай.

Он так преуспел на этом поприще, что А.М. Эндрюс, председатель правления компании "Диктограф Продактс", конкурировавшей с той, на которую работал наш герой, захотел узнать немножко побольше об этом Дэне Гальпине. О человеке, который стал контролировать продажи, ранее бывшие в руках солидной и респектабельной компании "Диктограф Продактс". Эндрюс послал за ним.

К концу их беседы Гальпин уже был новым управляющим распродаж акустического отдела этой компании. Чтобы испытать молодого человека, мистер Эндрюс уехал во Флориду на целых три месяца, предоставив новому управляющему возможность выплыть или утонуть. И

он выплыл ! И помогла ему сила духа, воспитанная Кнутом Роком, тренером футбольной команды. К. Рок говорил: "Победителей не судят, а до побежденных никому нет дела !" И Д. Гальпин, всегда помня об этом, включился в работу с таким рвением, что скоро был избран вице-президентом компании. Чтобы достигнуть таких высот, многим потребовалось бы лет десять беспорочной службы. Гальпин же проделал путь чуть больше чем за шесть месяцев.

И в этом одна из существеннейших основ моей философии: поднимаемся мы наверх или остаемся на дне - зависит от того, умеем ли мы контролировать обстоятельства, которые хотим контролировать.

Не задерживайтесь на дне

Другая мысль, которую мне очень бы хотелось донести до Вас: и успех, и удача в значительнейшей степени Являются результатом привычки. У меня нет ни тени сомнения в том, что тесный союз Дэна Гальпина с величайшим футбольным тренером Америки воспитал в его сознании такую же пламенную страсть к победам, какая сделала и команду "Нотр-Дам" всемирно известной. Поистине здесь есть что-то от культа героев, особенно если герой - победитель.

Убежденность в том, что деловой союз - жизненно важный фактор как в удаче, так и в неуспехе, мне пришлось продемонстрировать, когда мой сын Блэйер вел переговоры с Дэном Гальпиным по поводу должности в его фирме. Мистер Гальпин предложил ему первоначальное жалованье примерно в половину той суммы, которую мой сын мог получить от конкурирующей компании. = употребил все свое родительское влияние, чтобы убедить сына согласиться на предложение Гальпина. = убедил его в том, что возможность сотрудничества с человеком, который не идет на компромиссы с неблагоприятными для него обстоятельствами, ценна сама по себе и не может быть измерена категорией денег.

На дне человек всегда влачит скучное, монотонное, не приносящее радостей существование. Поэтому Я и постарался как можно лучше показать способы преодоления неблагоприятных обстоятельств при неудачном старте.

Сам себе реклама

Женщина, составившая подробный план продажи услуг своего сына, получает сейчас огромное количество предложений со всех концов страны. С ней хотят сотрудничать в деле подготовки подобных планов все те, кто желает продать как можно лучше свои услуги.

Не нужно думать, что ее план содержит только хитрости и тонкости, с помощью которых она помогает людям продать свои услуги с большей выгодой, чем они это делали раньше. Все дело в том, что она учитывает и интересы покупателя, и интересы продавца, составляя план таким образом, что наниматель полностью возвращает себе деньги, которые ему приходится добавлять к оплате за приобретаемые услуги. Если у Вас есть воображение и Вы ищите более выгодный рынок сбыта своих услуг, этот совет может оказаться стимулом, которого Вам так долго не хватало. Идея может принести больший доход, чем у "среднего" доктора, юриста или инженера, чье образование требует нескольких лет обучения в колледже.

Если у Вас есть отличная идея, мелочиться никто не будет !

Не меньше идей ценятся и специальные знания. При этом они более доступны, чем идеи. По этой причине на них всегда есть спрос. А для людей, способных помочь другим продать свои услуги, существует неиссякаемая возможность удовлетворить этот спрос с выгодой для себя. Способности человека подразумевают наличие у него воображения, единственного качества, необходимого для соединения специальных знаний с идеями в виде плана получения прибыли.

Если у Вас есть воображение, то идея, высказанная в этой главе, даст достаточно материала для начала и Вы добьетесь желаемых богатств. Запомните, идея - это самое главное. Специальные же знания всегда можно найти, если есть за что зацепиться.

Мысли на заметку

