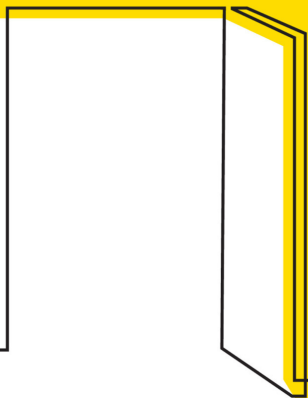


ВОЗМОЖНОСТЬ

Как превратить вероятность
в действительность,
а фантазию в реальность



Роб Мур

Если кто-то предлагает вам
удивительную возможность, но вы не уверены,
что сможете это сделать, скажите «да» — а потом научитесь!

Ричард Брэнсон

Роб Мур
Возможность. Как
превратить вероятность
в действительность, а
фантазию в реальность

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67099908

*Возможность. Как превратить вероятность в действительность,
а фантазию в реальность: Азбука Бизнес, Азбука-Антикус; Москва;
2022*

ISBN 978-5-389-20696-0

Аннотация

Что отличает самых успешных спортсменов, политиков, бизнесменов и художников от их коллег? Мастерство и талант – необходимые качества, но серьезные достижения невозможны без сосредоточенности, гибкости и решительности. Роб Мур, британский предприниматель, инвестор и бизнес-коуч, автор нескольких бестселлеров на темы успеха в бизнесе и жизни, обобщает свой и коллективный опыт и дает действенные рекомендации, которые помогут в достижении ваших целей.

«Вы определяете свое будущее, управляя настоящим, а настоящее – это сегодня. Любой успех куется сегодня. Ловите мгновение. Не упускайте шанс. Завтра не существует. Это не

очередная книга о личностном развитии или психологическом настрое. Собственно, мне пришлось потратить много сил, чтобы убедить своего издателя, что я не буду сочинять еще одну книгу о ментальных установках, хотя ему этого очень хотелось. Я хотел написать нечто иное, уникальное, из той области, которая еще не исследовалась другими авторами». (Роб Мур)

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Предисловие	7
Встреча с возможностью	19
Результат	24
Ловите мгновение	30
Введение	32
Изобилие возможностей	36
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Роб Мур

Возможность. Как превратить вероятность в действительность, а фантазию в реальность

Успех в жизни определяется тем, как вы используете возможности и принимаете решения. Возможности не появляются раз в месяц, раз в неделю или даже раз в день. Они возникают каждую секунду, каждую долю секунды. Они бесконечны и безграничны. Нужно лишь увидеть и оценить те, которые вам подходят. Нужно жить сегодня, не упускать свой шанс – и успех вам обеспечен. Начните прямо сейчас.

Роб Мур, совладелец 7 компаний в сфере недвижимости и финансов, предприниматель, инвестор, автор и соавтор 18 книг на тему успеха в бизнесе и жизни, многие из которых стали бестселлерами, ведущий подкаста Disruptive Entrepreneur, один из 20 главных инфлюенсеров Facebook, обладатель двух мировых рекордов по продолжительности публичных выступлений, пилот и бизнес-коуч

Seize the day. Win at life

© Rob Moore 2021

© Гольдберг Ю. Я., перевод на русский язык, 2021

© Издание на русском языке. ООО «Издательская Группа

«Азбука-Аттикус», 2021

Азбука Бизнес®

Предисловие

Я всегда восхищался отцом. И всегда старался равняться на него – особенно в том, что касалось предприимчивости, физической выносливости и силы духа. Я не встречал людей, которые могли бы так раскрутить бизнес, как мой отец. Он мог взять заброшенное здание и превратить в отель. Мог купить самый захудалый паб и сделать из него прибыльный ресторан. Он умел «крутиться» задолго до того, как пользователи социальных сетей узнали значение этого слова.

Отец приезжал на аукционы и распродажи и покупал по дешевке вещи для своих увлечений. Он самозабвенно торговался. Для него это была игра. Он всегда платил наличными, большими коричневыми 10-фунтовыми купюрами, сложенными пополам, причем голова королевы на всех купюрах всегда смотрела в одну сторону, а доставал он их всегда из правого заднего кармана брюк. У меня каждый раз глаза лезли на лоб, когда он извлекал огромную пачку денег.

Казалось, его ничем невозможно смутить. Когда ему что-то было нужно, он просил – и, как правило, получал. Отец любил рассказывать мне, как «прыгнул выше головы», женившись на моей матери, которая на 12 лет его моложе.

Потом, когда обострилось его биполярное расстройство, он все равно не утратил способности очаровывать и убеждать людей. Запертый в строго охраняемом отделении

№ 5 больницы в Питерборо – чтобы попасть туда, нужны специальные ключи как минимум от четырех разных дверей, – он звонил моим сотрудникам и убеждал, что они должны войти в первую дверь, затем уговаривал администратора пропустить их через вторую и третью двери. После чего просил медсестер выпустить его из четвертой двери и выходил к ним – с сигаретой, висящей на нижней губе, и в штанах, подтянутых до подмышек.

Однажды он убедил одного из моих работников, что ему нужна лестница для «проекта», который он реализовывал в больнице. Лестницу (раздвижную!) пронесли через все защитные двери, и с ее помощью отец перелез через четырехметровый забор. Он наслаждался обретенной свободой, а затем радостно рассказывал всем о своей хитрости.

Во время обострения болезни отец однажды позволил арестовать себя за кражу из магазина Homebase, набрав товаров для дома на несколько тысяч фунтов стерлингов и не заплатив за них. Он погрузил в тележку мангал, газовый нагреватель и еще несколько внушительных по размерам предметов, а затем спокойно вышел из магазина. Завернув за угол, он вернулся, подтянул штаны и заявил охраннику: «Я только что спер товаров на сотни фунтов, а ты дерьмово делаешь свою работу». Похоже, отец был очень горд своей проделкой: сидя на заднем сиденье полицейского фургона, он победным жестом отсалютовал охране магазина.

Когда отец «в ударе», ему ничего не стоит проникнуть в

любое офисное здание, заболтав охрану, и добиться встречи с любым владельцем бизнеса или миллионером. Он придумывает безумные, нелепые проекты и заставляет людей поверить ему.

Отец получал деньги на отели, пабы, лошадей, ставки, недвижимость, выдвигая безумные идеи не хуже моей 5-летней дочери, хотя обходились они гораздо дороже; он мог повернуть все что угодно – занимал деньги, выпрашивал и по большей части добивался своего. У него никогда не было денег на новое предприятие, и поэтому он создавал «все из ничего», извлекая возможности буквально из воздуха.

Отец редко оградил меня от своих афер и провинностей. По возможности он вовлекал меня во все свои безумные проекты, позволяя мне вместе с ним переживать прибыли и потери, успехи и неудачи. Он таскал нас за собой по всей Восточной Англии и Кембриджширу, хватаясь за каждую новую возможность и раз за разом начиная новую жизнь. Я жил в пабах, отелях, больших особняках и крошечных квартирах. Вся семья знала, что, если наступят трудные времена, папа вытащит нас из беды, и нам нравился этот безумный, захватывающий образ жизни.

Он ударил головой полицейского и сломал ему нос за то, что тот неодобрительно отозвался об Айане Ботеми. Он взорвал автомобиль любовника своей первой жены, когда служил за границей в Королевских ВВС. Он отваживал бесконечную череду мальчиков и мужчин, появлявшихся в ради-

усе 15 миль от моей сестры. В 60 лет он все еще ввязывался в драки в пабах, которые покупал и модернизировал. Все в равной степени боялись и уважали моего отца; он вызывал любовь и страх. Особенно у меня.

У отца было тяжелое детство. Он рос в городе Хаддерсфилд на севере Англии в относительной бедности. Его мать умерла, когда ему было два года. Отец никогда не любил его и женился второй раз ради того, чтобы кто-то воспитывал его детей – один он не справлялся. Он умер, когда моему отцу исполнилось восемнадцать. Отец также потерял сестру, заменившую ему мать, и я думаю, это стало для него тяжелым ударом.

Благодаря суровому воспитанию отец научился не упускать своего шанса, создавать благоприятные возможности, добиваться поставленной цели. Пройдя через все эти тяготы и лишения, он понял: ничего ужасного не случится, если начать новое рискованное дело или о чем-то попросить.

За прошедшие годы мой отец заработал и потерял миллионы. У него были прибыльные пабы, отели, бары и рестораны, он владел большим количеством недвижимости. В самом начале большинство клиентов моего отца были американскими военнослужащими с местной военной базы, и с некоторыми его связывала крепкая дружба. После начала войны в Заливе американские военные базы в Великобритании мгновенно опустели, а вслед за ними отели и пабы моего отца; уехали и друзья.

Он потерял все, но сумел наскрести немного денег на маленький паб и превратил убогое заведение в процветающий мясной ресторан. В этот раз его бизнес убили дорожные работы, продолжавшиеся два года, но отцу снова удалось найти деньги на приобретение захудалого паба Royal Arms в Питерборо. Он засучил рукава, щелкнул пальцами, купил огромную немецкую овчарку по кличке Бруно и за несколько недель отвадил от паба почти всех посетителей. Я видел, как он ломал бильярдные кии о спины пьяниц с комплекцией регбистов, бил их руками, ногами и головой. Не забывайте, что в то время моему отцу было уже под шестьдесят, и они с собакой одни противостояли полному пабу громил.

Через несколько месяцев отец открыл новый мясной ресторан, очень успешный. Это стало семейным бизнесом, и мой папа гордился, что мы работаем вместе. Он руководил пабом и разделывал мясо, мама была шеф-поваром, готовила больше ста порций в день, сестра обслуживала клиентов в ресторане, а я в баре. На первый взгляд все выглядело прекрасно, но только на первый. У моих родителей не было ни сбережений, ни пенсии, ни пенсионного плана, а единственное, что они умели, – содержать паб, и они продолжали трудиться. В то время мне было 25 лет, и я жил с ними в маленькой квартире над пабом. Казалось, чем больше сил они вкладывают в этот малоперспективный бизнес, тем быстрее они стареют.

Затем, 15 декабря 2005 года, приблизительно в час дня,

в пабе, до отказа забитом лучшими клиентами и многими друзьями отца, его жизнь в очередной раз совершила крутой вираж.

Представьте себе такую картину: холодный зимний день, мой отец – нечто среднее между Бэзилем Фолти из сериала «Башни Фолти» (очаровательный, сердитый и непредсказуемый) и Виктором Мелдрю из ситкома «Одна нога в могиле» (счастливый в своих страданиях и рассказывающий об этом всем) – орудует ножом для разделки мяса, всем своим видом призывая клиентов заказать еще одну порцию. Паб переполнен; все хотят поесть именно в час дня, что очень раздражает отца, потому что на всех желающих столиков не хватает. Он злится. Ничего нового.

Но потом он замирает. Смотрит в пространство отрешенным взглядом. Это продолжается довольно долго и вызывает некоторое замешательство. Клиенты в очереди начинают переглядываться.

Я посмотрел на сестру. Такое впечатление, что музыка в баре смолкла и все действие поставили на паузу. Потом отец невнятно забормотал, потом закричал, завыл, и в его голосе появились агрессивные ноты. В руке он по-прежнему сжимал длинный и острый нож для мяса, и весь паб напряженно замер – как бар перед началом стрельбы в американском вестерне.

С отцом явно что-то случилось, и я попытался поговорить с ним, смотрел ему прямо в лицо, но он меня не видел и

не слышал. Мне удалось вывести его через бар на улицу перед пабом, подальше от клиентов, – нелегкое дело, потому что отец весил сто с лишним килограммов, причем большая их часть приходилась на пивной живот. Я тряс его. Кричал. Бил по щекам. Ничего. К тому времени большинство посетителей паба собрались у окна, наблюдая за разворачивавшейся на их глазах драмой, а мама с сестрой выбежали мне на помощь.

Через несколько минут подъехал усиленный наряд полиции; из фургона вышли двое полицейских, и один из них, которому на вид было не больше 19 лет, достал из-за пояса дубинку и стал лупить моего отца по спине и ногам, пока он не упал. Тогда двое полицейских напрыгнули на него, перевернули на живот, заковали в наручники, оттащили в фургон и увезли. Отца поместили в психиатрическую клинику. Его держали в строго охраняемом отделении для душевнобольных, и несколько недель мне не разрешали его навещать. Это было нашим первым знакомством с биполярным расстройством отца.

Я не говорил, что это был его день рождения? Ничего себе подарочек. Тот день 15 декабря я буду помнить всегда – как один из самых тяжелых дней моей жизни.

Мой отец работал не покладая рук и пожертвовал многим, чтобы обеспечить нам с сестрой достойную жизнь – такую, какой был лишен сам. Он залезал в долги, чтобы возить нас на отдых. Покупал мне самый лучший спортивный инвен-

тарь, чтобы у меня был шанс добиться успеха в крикете, регби или гольфе. Экономя на всем, оплачивал мое обучение в частной школе. Он купил мне мой первый автомобиль. Он внес первоначальный взнос за мой первый дом.

И единственная награда за тяжелый труд – публичное унижение и душевная болезнь.

Тот день стал худшим и в моей жизни. Не передать словами, какие чувства бушевали у меня в душе – унижение, вина, стыд. Я долго не мог избавиться от них, считал, что виноват в случившемся. Многие люди убеждали меня не заниматься самобичеванием, но я не сомневался, что главные причины болезни отца – постоянное напряжение, переросшее в стресс, и мое нахлебничество.

Мне было 25 лет, но я во всем полагался на родителей. Я был похож на птенца в гнезде, который сидит с открытым ртом, пищит и требует еды. Покормите меня! Покормите меня! Эгоист. В жизни я не сделал ничего стоящего, несмотря на благоприятные возможности, поддержку родителей и врожденные таланты. У меня были способности к большинству видов спорта, я на отлично учился в школе, а один раз меня даже признали лучшим учеником по классу живописи; я мог выбрать себе любое дело, но ничего не добился в жизни. Особенно самостоятельности. Такова горькая правда.

У меня не было цели, я это понимал, но не мог заставить себя сдвинуться с места. Зависимый и инфантильный. Я ничего не мог, потому что не знал, как изменить и улучшить

свою жизнь. Нужно было начинать все сначала. Действовать самостоятельно. Преодолевать страх. Преодолевать отторжение. Мне было комфортно в том мире, который создали для меня родители. Но эта безопасность была ложной. Как колыбель для 25-летнего младенца.

Оглядываясь назад, я могу сказать, что 15 декабря 2005 года стал также лучшим днем в моей жизни. Поворотным пунктом. Развилкой на дороге. Началом новой жизни. Как будто в течение предыдущих 25 лет передо мной не открывались никакие возможности. По крайней мере, в то время мне так казалось – типичная психология жертвы.

Тогда я этого не понимал, но теперь мне совершенно очевидно, что это была величайшая из возможностей, преподнесенная мне в виде страданий.

Стыд со временем превратился в мотивацию, а если точнее, то в отчаяние. И я начал что-то искать. Поначалу робко, но вскоре втянулся, и мои поиски стали энергичными и непрерывными. Я точно не знал, что ищущу, но понимал, что должен что-то найти. Что угодно. Без вариантов. У меня просто не было выбора.

До этого момента мое единственное независимое и ответственное решение в жизни – попытка заняться живописью. В выходные и по вечерам я работал в пабе, а днем и поздно ночью рисовал. У меня были способности к изобразительному искусству, и мне казалось, что необычные картины продаются лучше. Мое искусство никак нельзя было назвать тради-

ционным, и я думал, что меня ждет успех.

Вопреки ожиданиям продавались мои произведения не слишком хорошо, в частности из-за того, что я был художником, а не торговцем. Я редко выезжал за пределы Питерборо – в сущности, даже редко выходил из дома, – и, по мере того как я отдалялся от людей и от окружающего мира, мое искусство становилось все более мрачным и отстраненным. Во время редких прогулок я заглядывал на довольно респектабельную улицу Коугейт в Питерборо, где открылся новый частный магазин предметов интерьера и мебели, Elements. Он был минималистичен и современен, но, поскольку открылся недавно, его стены оставались голыми.

Владелец, Майк Уайлдмен, был дружелюбен, и в один из тех моментов, когда у меня получалось набраться храбрости (или воспользоваться шансом), я спросил, не хочет ли он взглянуть на мои работы. Он согласился, и на следующий день я принес ему свое портфолио. Думаю, какие-то мои картины вызвали у него удивление; мрачные – это еще мягко сказано. Я работал под хеви-метал (или Radiohead, чтобы чуть-чуть расслабиться), так что вы можете представить, на что это было похоже.

Майк просмотрел мои работы, выбрал несколько и предложил повесить их в своей галерее на условиях «продажа или возврат». Я был потрясен и очень взволнован: до сих пор ни одно из моих произведений не выставлялось на публике и не предлагалось к продаже. Может, это начало моей карьеры

как настоящего художника? Как впоследствии выяснилось, нет. Но я и представить себе не мог, к чему все это приведет. Майк сыграл огромную роль в моей жизни, и я буду вечно благодарен ему за то, что он поверил в меня тогда, когда я сам в себя не верил.

Несколько лет я продавал свои картины через магазин Elements – немного, но достаточно, чтобы кое-как перебиваться. Я с нетерпением ждал звонков от Майка. Он всегда лично сообщал мне о продаже одной из моих картин. Рассказывал о покупателе и сразу же выплачивал 60 процентов от вырученной суммы. Я ехал на велосипеде на улицу Коугейт, заходил в магазин, и Майк вручал мне чек вместе с запиской.

Я был счастлив. Но это оказалось всего лишь началом пути, причем ведущим в тупик, а реальная возможность пряталась на самом виду.

Майк не только управлял магазином, но и немного инвестировал в недвижимость. В период с 2003 по 2005 год рынок недвижимости в Великобритании рос, и казалось, что так будет всегда. Больше года Майк сначала просто предлагал мне, а затем настойчиво советовал пойти на встречу местных инвесторов. Заняться недвижимостью. Инвестировать.

– Что я понимаю в недвижимости? Я художник, – отнекивался я. – В любом случае у меня нет денег.

По правде говоря, я просто боялся. Боялся всего нового,

что выталкивало меня из зоны комфорта, всего необычного, потому что не ощущал ни безопасности, ни удовольствия, а кроме того, испытывал нечто вроде политической ненависти по отношению к яппи из «корпораций» и к «коммерции» – своего рода бунт против системы. Шли бы вы все куда подальше – я не буду делать то, что вы говорите. Поэтому я вежливо отказывался, оставаясь в своем маленьком пузыре тихого отчаяния.

Все изменилось 15 декабря. Я все еще не избавился от страха, чувствовал себя одиноким, никчемным и бесполезным, но больше не хотел прятаться от жизни. Черт с ним, пойду я на это дурацкое собрание. Посмотрю, из-за чего все так суетятся.

Встреча с возможностью

Через неделю после несчастья с отцом состоялась ежемесячная встреча инвесторов в недвижимость, которая проходила в отеле Holiday Inn. Я отправился туда, несмотря на сильный страх. Напечатал дешевые визитки с вычурной надписью «Художник и инвестор» и поехал на велосипеде по лютому холоду. На встрече присутствовали человек десять или пятнадцать, но большую часть времени я провел в одиночестве, избегая общения. Я чувствовал себя мошенником, поскольку ничего не понимал в недвижимости.

Но в моей голове звучали слова Майка: «Роб, не приходи туда, чтобы весь вечер сидеть одному в задних рядах». Встреча закончилась, и я уже незаметно пробирался к двери, когда меня вдруг словно что-то остановило, и я завернул в бар. Потолкаюсь там немного, подумал я, посмотрю, как это все выглядит.

Оглядываясь назад, я понимаю, что моя первая попытка завязать деловые связи была абсолютно провальной: никакого зрительного контакта, нервные рукопожатия, дешевые визитки (которые я скорее прятал, чем раздавал), глупые предлоги для завершения разговора. Я довольно быстро обошел всех, кроме одного человека, в одиночестве сидевшего за барной стойкой. Я сел рядом, пару раз бросил на него взгляд, но он смотрел прямо перед собой, на бутылки со спиртным,

подвешенные на стене. Мы долго (по крайней мере, мне так показалось) сидели рядом в неловком молчании.

К тому времени мой долг по кредиту составлял почти 50 000 фунтов стерлингов, и даже покупка двух порций спиртного была мне не по карману. Но молчание становилось невыносимым, и я придвинулся ближе:

– Хотите выпить?

– Диетическую колу, – невозмутимо ответил он, не поворачивая головы.

Я купил этому старому хрычу диетическую колу, придвинулся к нему бокал и протянул руку:

– Привет, я Роб.

Он посмотрел мне прямо в глаза и без намека на улыбку ответил:

– Меня зовут Марк Гомер. Приятно познакомиться.

И с такой силой стиснул мою ладонь, что я вздрогнул.

Мы обменялись любезностями, я ввернул несколько терминов, имеющих отношение к недвижимости, чтобы сделать вид, что знаю, о чем говорю, потом мы вручили друг другу визитки и расстались. Как нам тогда казалось, навсегда.

Отвечая на вопрос Майка, как все прошло, я не выказал особого энтузиазма, поскольку считал, что зря потратил время, и думал, что не справился с делом. Тогда он сел рядом со мной и объяснил, что для налаживания деловых связей требуется время. Не стоит ждать, что люди и деньги хлынут к тебе в первый же день. Нужно действовать. Это внушало мне

ужас: что я им скажу? Последовав совету Майка, я собрался с духом, взял стопку собранных визиток и написал каждому электронное письмо, сообщив, что надеюсь на встречу, и спросив, чем я могу быть полезен.

Точно не помню, кто из них ответил на мое предложение, но меня заинтересовал ответ Марка Гомера. Он приглашал меня к себе в офис на встречу с боссом, владельцем компании по оценке недвижимости. Кроме того, он порекомендовал три книги, которые будут очень полезны для инвестирования в недвижимость и для «личностного роста» (это выражение я слышал впервые). Я растерялся. Я был в отчаянии, очень хотел добиться успеха и искренне стремился к переменам, но не любил читать. Собственно, последний раз я прочитал книгу от корки до корки в возрасте девяти лет – это был «Бесподобный мистер Фокс» Роальда Даля. Книга, конечно, замечательная, но она не поможет в разговоре с двумя акулами бизнеса в сфере недвижимости. Я хотел произвести впечатление на этих парней и поэтому купил рекомендованные книги и с головой погрузился в них, хотя моя скорость чтения оставляла желать лучшего. Я не могу сказать, почему или даже как я читал их всю неделю – на это ушло много времени, потому что я отношусь к той категории людей, которые мысленно произносят прочитанное, – но мне удалось проштудировать их до назначенной встречи. И как ни странно, они мне понравились!

Выполнив домашнее задание, я уже довольно уверенно

вошел в маленький, но изысканный офис. Марк встретил меня у стойки администратора и первым делом спросил о книгах. У меня хорошая память, и я принялся сыпать роскошными терминами, стараясь произвести впечатление на собеседника, – «авуары», «ликвидность», «ставка доходности», – после чего у нас состоялся один из самых важных разговоров в моей жизни. (Тогда я даже не подозревал, что это была одна из маленьких уловок Марка. Он рекомендовал книги в качестве теста, чтобы посмотреть, прочтут ли их и насколько внимательно. Несколько лет спустя он рассказал, что я был единственным, кто проштудировал весь список перед встречей с ним.)

Встреча прошла хорошо: мы поладили, и я, похоже, произвел благоприятное впечатление. На них были элегантные костюмы. Они выглядели богатыми и успешными – это был настоящий бизнес с несколькими потоками доходов и массой возможностей, и мне захотелось стать здесь своим. Я ушел со встречи в приподнятом настроении, но затем в дело вступили «синдром самозванца», психология жертвы и хронически низкая самооценка. *Что эти парни во мне увидели?* У меня нет опыта. Нет денег. Я весь в долгах. Я начинающий художник. Чем я им интересен? Какое-то время я размышлял об этом, погружаясь в привычный процесс самобичевания, но затем меня осенило: а что, если я предложу поработать бесплатно? По вечерам буду работать в отцовском пабе, днем – на этих парней, что инвестируют в недвижимость, а

по ночам, как обычно, писать картины.

Я написал им еще одно письмо, и мы договорились встретиться в офисе. Но изложить свою блестящую идею я не успел. «Мы хотели бы предложить вам работу, – сказал Марк. – Много мы вам платить не можем, но вы будете получать комиссионные за проданную инвесторам недвижимость». Стараясь изо всех сил скрыть шок, страх, волнение – вероятно, не слишком успешно, – я сразу же согласился. Я знал, чего хочу, и был согласен работать бесплатно, так что любые деньги воспринимались как бонус. Я радовался открывшимся передо мной новым возможностям, но вдруг – БАМ! – до меня дошло, в какой ситуации я оказался. *Я ничего не знаю о недвижимости. Я в жизни ничего не продавал. Я не люблю продавать. Почему кто-то захочет у меня покупать? Я просто художник без гроша в кармане.*

Результат

Вот краткое изложение следующих 15 лет. Я проработал в этой компании, специализирующейся на инвестициях в недвижимость, чуть меньше года, что позволило мне погасить долги – 50 000 фунтов стерлингов, а мой заработок приблизился к шестизначной цифре. Мы с Марком стали близкими друзьями, и наша дружба продолжается по сей день, а наше деловое партнерство продолжает укрепляться. Я горжусь тем, что был свидетелем на свадьбе Марка, а он был свидетелем на моей.

Работая в инвестиционной компании, мы в тот первый год, 2006-й, приобрели почти 20 объектов для себя. У нас с Марком были равные доли, но все деньги вложили он сам, его мать и отчим. Так мы основали собственную компанию, специализирующуюся на инвестициях в недвижимость, с многомиллионными оборотами. Затем мы изменили бизнес-модель, занявшись обучением в области недвижимости, и теперь наши доходы превышают 100 миллионов фунтов стерлингов. Мы продолжали расширять свой портфель недвижимости, покупая сотни единиц сдаваемого внаем жилья, причем практически полностью за счет привлеченных средств, и большая часть этой недвижимости по-прежнему принадлежит нам и приносит постоянный доход.

Наш портфель недвижимости разросся до таких разме-

ров, что понадобилось собственное агентство недвижимости, которое теперь управляет более чем 1000 объектов и, скорее всего, станет крупнейшим в нашем городе. По мере развития бизнеса мы привлекли внимание других игроков на рынке, а также – за небольшие деньги в качестве антикризисной меры – приобрели компанию, предлагающую программы личностного роста. Мы превратили свой бизнес в империю с многомиллионным оборотом, которая процветает и сегодня.

В настоящее время у нас почти 100 постоянных сотрудников, и еще столько же мы привлекаем на аутсорсинг по всей Великобритании. В 2016 году мы были признаны лучшей компанией года, а в 2017-м – лучшей тренинговой компанией в области недвижимости. Я «вышел на пенсию» (стал финансово независимым), когда мне еще не исполнилось тридцати, и стал миллионером в 31 год. Несколько раз я пытался совсем отойти от дел, но выдерживал не больше нескольких недель – этого времени было достаточно, чтобы у меня снова возникало желание чем-то заняться.

Похоже, чем больше возможностей передо мной открывалось, тем сильнее я хотел использовать их все. Первые 25 лет своей жизни я не воспользовался практически ни одним шансом, который мне выпадал, и теперь, по всей видимости, стремился наверстать упущенное. Я также стал получать все больше удовольствия от преодоления трудностей, и, когда у меня появилась возможность для публичных вы-

ступлений, я с радостью ухватился за нее. Поначалу я очень боялся, и выходило у меня ужасно, но в конечном итоге мне удалось побить три мировых рекорда по продолжительности публичных выступлений: индивидуальный рекорд 47 часов и два групповых, более чем по 120 часов.

Я написал больше десятка книг, часть – в соавторстве с деловыми партнерами, часть – один. Многие из моих книг стали бестселлерами, заняв первое место среди всех категорий. Мне говорили, что в 2018–2020 гг. «Деньги» (Money) была самой популярной книгой в Великобритании в области финансового бизнеса. Я публиковался в Hachette, втором по величине издательстве после Penguin, и работа с ним – это просто фантастика.

Какие-то события в моей жизни оказались совершенно непредсказуемыми. Мой подкаст The Disruptive Entrepreneur был скачан миллионы раз и собрал миллионы подписчиков более чем в 200 странах. Мне посчастливилось интервьюировать многих самых успешных и известных людей в мире, в том числе знаменитостей, миллиардеров и тех, кто добился наибольших успехов в жизни, и, более того, подружиться с ними. Мне до сих пор не верится, что такие удивительные и вдохновляющие люди до такой степени доверяют мне, чтобы впустить в свою жизнь, и мне часто кажется, что я не достоин их дружбы.

Благодаря всему этому мое присутствие в социальных сетях стало более разнообразным. Я одним из первых бри-

танских инфлюенсеров получил статус Facebook Supporter Program – теперь тысячи людей подписаны на мой эксклюзивный контент, – а затем мне стали доступны такие сервисы, как звезды Facebook и платные онлайн-мероприятия Facebook, и я был первым в очереди на видеосервис LinkedIn Live.

С таким портфелем недвижимости у меня появилось время и финансовые возможности для путешествий по миру, и это позволило моему сыну участвовать в британских, европейских и мировых чемпионатах по гольфу. Возможно, самое большое достижение, которым я очень горжусь (хотя оно вовсе не мое), – это восемь посылков мяча в лунку одним ударом, которые выполнил мой сын в возрасте восьми лет. Первый раз такой удар у него получился в три года, и он стал самым юным гольфистом (неофициально), продемонстрировавшим подобное мастерство, а седьмой и восьмой удар разделяла всего неделя. Я немного смущаюсь, рассказывая об этом: хвастаться, пусть даже «скромно хвастаться», несобственными достижениями всегда неловко. Но один из моих учителей говорил, что «факты – это факты, Роб, а не хвастовство». Все мои успехи обусловлены тем, что я просто открыл себя для новых возможностей, – прямо сейчас мы объединяем все наши компании в один бренд Progressive и рассказываем всему миру о том, что у нас происходит. Мы намерены перейти от 850 учебных дней и мероприятий до нескольких тысяч в год, предоставляя услуги еще большему количе-

ству людей. Мы также реконструируем около 150 объектов из нашего портфеля коммерческой и жилой недвижимости и приобретаем несколько компаний, расширяя сферу своей деятельности и диверсифицируя риски.

Признаюсь, в молодости я придавал большое значение деньгам. Но, как ни парадоксально, чем больше я зарабатывал, тем меньше они для меня значили; гораздо важнее было помогать другим, приносить пользу, делать добрые дела. Не поймите меня неправильно, деньги по-прежнему доставляют мне радость, но я чувствовал большее удовлетворение и гордость, когда создал свой фонд Rob Moore Foundation, чтобы помочь лишенным привилегий молодым людям получить хорошее финансовое образование, строить и развивать свой бизнес. Майк дал мне шанс и поверил в меня как в художника, и я хочу сыграть такую же роль в жизни других начинающих предпринимателей.

Один-единственный момент, на первый взгляд худший в вашей жизни, может не просто дать вам шанс, а открыть двери для множества потрясающих вещей в вашем будущем. Такова сила шанса.

Несмотря на тысячи возможностей, которые мы упустили, проигнорировали, отвергли или просто не заметили, каждый следующий день, следующий момент, следующая наносекунда дарят нам новые. Теперь я это знаю. Но тогда я был в тупике. Зашоренным. Пожираемым жалостью к себе. Блуждающим, словно в трансе. Слепым. Ожесточенным.

Но когда вы вытаскиваете голову из задницы, где очень темно и не видно ничего, и начинаете оглядываться, смотреть перед собой и внутрь себя, то видите удивительные вещи. И понимаете, что они были здесь всегда. Почему же вы их так долго не замечали?

Ловите мгновение

Я убежден, что рано или поздно вас ждет успех. Вы определяете свое будущее, управляя настоящим, а настоящее – это сегодня. Любой успех куется сегодня. Ловите мгновение. Не упускайте шанс. Завтра не существует.

Успех в жизни определяется тем, как вы используете возможности и принимаете решения. Возможности не появляются раз в месяц, раз в неделю или даже раз в день. Они возникают каждую секунду, каждую долю секунды. Они бесконечны и безграничны. Нужно лишь увидеть и оценить те, которые вам подходят. Нужно жить сегодня, не упускать свой шанс – и успех вам обеспечен.

Это не очередная книга о личностном развитии или психологическом настрое. Собственно, мне пришлось потратить много сил, чтобы убедить своего издателя (которого я очень люблю), что я не буду сочинять еще одну книгу о ментальных установках, хотя ему этого очень хотелось. Я хотел написать нечто иное, уникальное, из той области, которая еще не исследовалась другими авторами. В названии книги нет крепкого словечка, я не обращаюсь к духовным практикам или магии, и я не супермен из бывших военных, «морских котиков» или десантников. Если в строке поиска сайтов Amazon или Audible вы наберете слово «возможность», то практически ничего не найдете, хотя жизнь состоит именно

из возможностей. Успех, прогресс, рост, счастье, удовлетворение зависят от умения видеть возможности и пользоваться ими.

Я хочу поблагодарить моего замечательного делового партнера и лучшего друга, Марка Гомера. Мы оба увидели спрятанную на самом виду возможность, которая была нужна нам обоим, хотя тогда мы об этом не знали. Мы работаем вместе уже 15 лет, и наше сотрудничество только крепнет. Мы рискнули, доверившись друг другу. Без всяких гарантий. Мы могли потерпеть неудачу. Даже сегодня в нашей жизни бывают тяжелые периоды и встречаются вызовы, угрожающие нашему партнерству, но мы всегда стремимся к развитию и поддерживаем друг друга. Чуть позже я подробнее расскажу всю историю наших отношений, поскольку убежден, что она поможет вам найти путь к пониманию и использованию возможностей.

Сотрудничество с Марком не только занимает первое место среди моих лучших решений, но также стало источником сотен последующих возможностей, которые полностью изменили практически все грани моей жизни – здоровье, благосостояние, развитие и счастье. Кто бы мог подумать, что этот угрюмый старый хрыч может так повлиять на мою жизнь?!

Введение

Что такое возможность?

Возможность принимает самые разные формы. Вспомните, когда в последний раз вы сталкивались с возможностью. Как вы узнали, что это именно она? Почему это стало для вас возможностью?

Возможность (существительное): время или набор обстоятельств, которые позволяют что-то сделать или чего-то достигнуть.

У каждого из нас свое представление о возможности. Это «благоприятное или подходящее время, случай или момент». Или «нужное стечение обстоятельств». Возможность может появиться «в подходящее время» и в «подходящее для вас время».

Возможность – это шанс и использование этого шанса. Это удача и везение. Превращение вероятности в действительность, превращение фантазии в реальность.

Возможность – это создание вариантов выбора и отправных точек. Превращение шансов и выбора в перемены.

Возможность – это начало, новый старт (...и еще раз). Это еще один шанс добиться успеха *сейчас, в следующий раз* или *когда-нибудь*. Это поиск пути вперед. Поиск решения. Выявление того, чего не заметили остальные. Решение пробле-

мы, над которой безуспешно бьются другие люди.

В бизнесе возможность – это «использование совокупности обстоятельств, с неопределенным результатом, требующее привлечения ресурсов и связанное с риском»¹.

Возможность связана с верой в бесконечность неизвестного – в безграничный скрытый потенциал. Ее находят в парадоксальном балансе настойчивости и терпения, в риске неудачи при попытке добиться успеха.

Возможность – это окно и дверь; иногда окно распахивается прямо перед вами, иногда слышится стук в дверь, но в любом случае возможность нужно увидеть и распознать – в противном случае ее не существует. Она требует решимости и упорства.

Возможность равнозначна свободе: свободе от ловушек и неуправляемости. Свободе меняться. Отвергать застой, самодовольство, комфорт или скуку. Свободе шагнуть навстречу неизведанному: изменению первоначального плана, обходному пути, неизведанной стороне.

Это шанс для развития, роста и познания нового, чтобы стать эффективнее и лучше, чем прежде, – самому, в коллективе или в семье, в плане здоровья, благосостояния, счастья и бизнеса.

Возможность – это *уже* быть готовым. Выйти навстречу возможности. Действовать, а не ждать. Создавать шансы и

¹ Определение из Businessdictionary.com. – *Здесь и далее, если не указано иное, примеч. автора.*

добиваться успеха.

Возможность по определению реальна – это *отправная точка, событие*, и вы можете выбрать, как с ней поступить: заметить или пропустить, воспользоваться или растратничить, взять или оттолкнуть, сказать ей «нет» или «черт возьми, да».

Спросив 20 000 подписчиков моей группы в Facebook, Disruptive Entrepreneurs Community, как они понимают возможность, я узнал много нового, и их ответы со всей очевидностью продемонстрировали, что здесь присутствует важный элемент самопознания: вы должны знать себя и быть готовыми ухватиться за шанс еще до того, как он появится, причем это относится как к уже существующим возможностям, так и новым, созданным вами.

То, как вы обращаетесь с возможностью, иногда становится частью самого ее определения: реальна ли она, если вы ее упускаете? «Возможность, которую вы не видите, не имеет ценности или смысла», – предположил один из моих респондентов. Другой дал такое определение возможности: «Использование стечения обстоятельств, которое может дать вам позитивный опыт или результат». Некоторые говорили, что возможность должна уже существовать, ждать, чтобы ее увидели и извлекли из нее выгоду: «Это внешний фактор, и, если вы предпримете действия, чтобы использовать его, он может дать позитивный результат», создав «неожиданный (но благоприятный) набор событий или об-

стоятельств». Для других возможность – «то, что я для себя создал!», «нечто такое, что вы сами создаете и используете, поскольку видите и делаете то, чего не могут другие».

Мои респонденты говорили о том, что возможность преходяща: если вы ею не пользуетесь, она исчезает. Одни думают, что возможность – это нечто такое, что видят все, но не все пользуются; другие же полагают, что большинство ее просто не замечают. Для некоторых источником возможностей служат неприятности – эти люди видят удобный случай во всем, и особенно в неудаче, а успех считают плохим учителем, поскольку учиться можно только на ошибках.

Но в одном согласны почти все: ключевым является действие. Как говорит пословица, когда возможность стучится в дверь, вы должны эту чертову дверь открыть – иначе ничего не произойдет. Вы должны очнуться, быть начеку, готовым психологически и физически, чтобы в нужный момент действовать быстро и энергично.

Американскому предпринимателю Томасу Эдисону, невероятно настойчивому и деятельному человеку, приписывают такие слова: «Большинство людей упускают появившуюся возможность. Потому что она бывает одета в комбинезон и с виду напоминает работу». Я убежден в существовании бесконечных и безграничных возможностей, спрятанных на самом виду.

Изобилие возможностей

Я верю, что нас окружает огромное количество возможностей. В тот памятный день 15 декабря 2005 года изменилось лишь одно: мое психологическое состояние. Отчаяние и страдание заставили меня наконец увидеть окружавшие меня возможности. С тех пор я вижу возможности буквально везде – их число бесконечно.

Разумеется, задним числом мы всегда правы, но, оглядываясь на тот день, на поворотный пункт моей жизни, я вижу его как туннель, ведущий в новую жизнь. В тот момент я стал другим человеком: мой разум открылся для новых возможностей, о существовании которых я даже не задумывался и которых не видел, не говоря уже о том, чтобы понимать их важность или доступность. Беспристрастный взгляд позволил мне иначе посмотреть на свою жизнь, и я увидел то, чего не замечал раньше, потому что не мог избавиться от представления о себе как о бедном (и неудачливом) художнике, погрязшем в долгах и обозленном на весь мир.

Очень важным аспектом возможности является видение (подробнее об этом ниже): нужно открыть (в переносном смысле) глаза, чтобы увидеть то, что вас окружает, а также визуализировать возможности, чтобы затем создавать их.

Открыв глаза, вы увидите, что вас окружают возможности. В начале этой главы я просил вас вспомнить, когда в по-

следний раз вы сталкивались с возможностью. Что вы ответили? «В эту секунду»? Любой другой ответ будет неверным. Благоприятная возможность у вас есть ПРЯМО СЕЙЧАС – нужно лишь увидеть ее, распознать или создать. Именно об этом моя книга.

Разумеется, ваш взгляд субъективен – у каждого своя точка зрения, свой контекст, свои страхи или неудачи, свои заморочки и трудности, ценности и представления. Но иногда субъективность встает на пути возможности, и тогда нужно отступить на шаг и *по-настоящему увидеть* то, что вас окружает. Увидеть все, а не только то, что преодолевает ваш «фильтр возможностей».

«Фильтры возможностей» определяются предрассудками и прошлым опытом, и мы не должны слепо им доверять. Они часто загрязнены годами приспособленчества, неуверенности в себе и «синдрома самозванца», а затем запечатаны страхами. Вы можете научиться очищать эти фильтры, чтобы увидеть то, что вас всегда окружало. Если вы чего-то не видите, это не значит, что его нет.

Затем приходит пора действовать, использовать возможность, ловить мгновение, и для этого нужна уверенность в своих силах. На первом этапе с этим не бывает проблем: кто из вас, приступая к делу, не испытывал вдохновения, пребывая в полной уверенности, что ему все по плечу? Кто не был абсолютно убежден, что «после» жизнь станет лучше? Но прогресс и результаты достигаются умением не останав-

ливаться, когда новизна уже поблекла, а фантазии сменяются реальностью. Для этого необходим строгий распорядок, и я расскажу, как его добиться.

Кроме того, вам потребуется желание или жажда успеха, стремление к совершенствованию, нечто, что будет поддерживать огонь в вашей душе, если настанут тяжелые времена. Я был просто обязан добиться успеха, потому что альтернатива была слишком печальной, и я был готов на все. Я наконец проснулся после долгого сна наяву. Я был голоден (не только в переносном, но и в прямом смысле – мой долг по потребительскому кредиту составлял 50 000 фунтов стерлингов) и очень хотел изменить свою жизнь.

Тем не менее голод и желание нужно соотносить с реальностью. Вы не можете соглашаться на все. Розовые очки тут не помогут – если вы считаете каждую возможность подарком, который нельзя не принять, если вам трудно сказать «нет», вы в самое ближайшее время столкнетесь с перегрузкой и невозможностью сосредоточиться. Приоритеты потеряют четкость, вы начнете разбрасываться, действовать неэффективно, ошибаться, подводить людей, а затем заниматься самобичеванием. Такое происходит со многими людьми, особенно предпринимателями, и я сам часто вынужден бороться с этим состоянием, поскольку стараюсь избегать конфликтов и не люблю подводить других.

Несколько лет назад стало модным говорить «да». Британский комик Дэнни Уоллес в своей книге «Человек-да» (Yes

Man) (2005) пишет о случайном разговоре с пассажиром автобуса, который сказал ему, что люди чаще должны говорить «да». Он воспринял этот разговор как возможность изменить свою жизнь и решил в течение года на все отвечать «да». На все. На любое предложение, любое приглашение, любой вопрос. Его приключение, описанное в забавной книге (и таком же забавном фильме с Джимом Керри в главной роли), привело к появлению всемирного «движения согласия», позитивного и оптимистического.

Но, как отмечает в своей книге Уоллес, «“да” может принести вред». Будь то бизнес, свидания, здоровье или любой другой аспект вашей жизни, чрезмерное количество «да» приведет к перегрузке с ее неизбежными спутниками – разочарованием и депрессией, а в конечном итоге к прокрастинации и потере самоуважения, потому что вы ничего не доводите до конца и не приходите к желаемому результату. Жизнь состоит из парадоксов, и вот вам еще один: хватаясь за все, вы ничего не добьетесь.

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.