

«Кто слишком молод?»

Интервью с Яником Силвером (Yanik Silver)
Интервьюер - Чарльз Берк (Charles Burke).

Чарльз Берк (Чарльз):

Сегодня мы беседуем с Яником Силвером, одной из восходящих звезд впечатляющего поколения молодых интернет-предпринимателей подающих надежды. Яник управляет несколькими удачными веб-сайтами, включая www.instantinternetprofits.com и www.instantsalesletters.com.

Яник, спасибо за то, что посетил нас сегодня.

Яник Силвер (Яник):

Никаких проблем, Чарльз, я рад быть здесь.

Чарльз:

Не мог бы ты рассказать немного о себе, о твоём бизнесе и карьере читателям, которым твоё имя не знакомо?

Яник:

Да, моя карьера. Это довольно смешно. Сейчас мне 27 и я живу недалеко от Мэриленда, женат. В интернете я появился, как и любой другой человек, практически ничего не зная об интернете – в действительности, никто не рождается интернет предпринимателем.

Я начинал в мире прямого маркетинга. Позвольте мне сказать иначе. В действительности я начал в мире продаж лицом-к-лицу и телемаркетинге. Я работал на компанию своего отца, он занимался продажей медицинского оборудования. Как я помню, когда мне было примерно 14, он посадил меня на телефон продавать латексные перчатки. Как видите, я начал рано.

Потом, когда мне было 16 лет, он по сути дела сказал: «ОК, у тебя есть права на вождение. Поезжай, попробуй продать что-нибудь». Ну вот он я, шестнадцатилетний парень, разъезжающий на автомобиле и пытающийся поговорить с докторами на счет продажи медицинского оборудования.

Чарльз:

Ну и как?

Яник:

Вообще-то, довольно удачно. Принимая во внимание мой возраст и мою возрастную группу. Я могу сказать, что в то время у меня было всегда больше денег, чем у моих друзей, и я всегда работал по-своему. Когда я был в выпускных классах школы, я работал 4 или 5 часов в неделю, и, вероятно, около 20 часов в неделю, учась в колледже. Я ходил в колледж Университета Мэриленд, а компания моего отца находилась как раз вниз по дороге, поэтому я там и работал. У меня довольно неплохо получалось, для 20-ти летнего парня, продающего медицинское оборудование.

В компании отца я также заведовал всем маркетингом и рекламой, именно так я и пришел в прямой маркетинг. Один из моих клиентов, доктор по профессии, дал мне кассету Джея Абрахама (Jay Abraham). Мне было тогда примерно 17 лет.

Чарльз:

Это была удача?

Яник:

Да, я полагаю, что это удача. Хотя, вообще-то, я об этом никогда так не думал.

Эта кассета открыла мне глаза на существующие возможности и на то, что в этом мире было мне доступно. Если я взгляну на рекламную компанию, которую я проводил для фирмы отца в то время, то я увижу, что она была ужасной. Поэтому я начал использовать некоторые техники, изложенные на кассете, и еще что-то подобное. Я считаю, что у Джея замечательная хватка в отношении основополагающих вещей и концепций в этой области. Вероятно, эта запись была самым лучшим стартом, с которого я мог бы надеяться начать, так как она покрывала широкий круг вопросов.

Чарльз:

Ты довольно хорошо известен своим расчетливым подходом к бизнесу. Ты просто впрыгиваешь в дело, кажется, что ты совсем не раздумываешь и не ждешь, чтобы тебя подталкивали.

И все же, я читал, что в твоей карьере были как моменты падений, так и взлетов. Моменты, когда ты находил какую-то идею или что-то вроде того, а потом зачастую оказывалось, что эта идея была очень удачной. В твоей жизни происходили удачные события. Например, тот случай, когда один из врачей дал тебе кассету с записями Джея Абрахама и открыл для тебя огромный спектр новых идей.

Как в повседневной жизни ты определяешь для себя «успех» и «удачу»? Есть ли у тебя четкие определения этого?

Яник:

Да, есть. Мое любимое определение удачи я позаимствовал у Эрла Найтингейла (Earl Nightingale), мы еще о нем поговорим. Его определение удачи: «Когда удачная возможность сталкивается с готовностью – тогда появляется удача».

В феврале 2000 года я серьезно начал заниматься интернет бизнесом, как своей основной деятельностью. В то время моя готовность выражалась в моем прошлом опыте, который был связан с прямым маркетингом. В принципе, именно на этом построен интернет – на прямых продажах, но большинство людей не понимают этого. А у меня к тому времени уже были необходимые навыки.

Еще раз обратимся к Эрлу Найтингейлу, он говорил, что любой может стать экспертом в какой-либо области, уделяя лишь час своего времени чтению материалов по этой теме каждый день в течение, насколько я помню, 3 лет. Возможно, я ошибаюсь, может быть в течение 5 лет. И я подумал про себя: «Что будет, если я буду уделять 2 часа своего времени в день определенной теме?» Именно так я и поступил.

Вероятно, как и у тебя, Чарльз, у меня есть масса книг и других источников знаний, и я не колеблюсь вкладывать свое время в образование. Я трачу около, я даже не знаю, около \$10 000 долларов в год на свое образование.

Чарльз:

По-моему, это больше, чем тратит среднестатистический человек.

Яник:

Да, возможно. Но, если ты хочешь достичь чего-то выдающегося, то я считаю, что ты не можешь оставаться среднестатистической личностью.

Чарльз:

Да, всему своя цена. Является ли эта цена для тебя негативным моментом?

Яник:

Только не для меня. Я хочу сказать, что я люблю учиться.

Чарльз:

Просто из любопытства, сколько времени ты проводишь за телевизором в неделю?

Яник:

Очень мало. Я смотрю телевизор не более 3 часов в неделю. Вообще-то это зависит от пары вещей. Я страстный хоккейный фанат. Но когда наша хоккейная команда пролетает плейофф и не проходит в первый раунд, как это случилось в этот раз, я перестаю смотреть телевизор.

Чарльз:

Это тоже несколько отличается от среднего времени по стране.

Яник:

Да. Я точно не помню, но, по-моему, я слышал цифру 26 часов в неделю – среднее время, которые люди проводят за телевизором.

Чарльз:

Если бы некоторые из них потратили хотя бы половину этого времени на обучение, они бы стали экспертами за 3 месяца, не так ли?

Яник:

По крайней мере, они бы набрались необходимых знаний и обрели бы очень значительный опыт в какой-нибудь области.

Чарльз:

И были бы готовы к тому моменту, когда удача улыбнется им.

Яник:

Именно. И знаешь, когда появляется удачная возможность, а ты не готов, то ты, скорее всего, даже не увидишь этой возможности. И у тебя не будет всего необходимого для того, чтобы воспользоваться тем преимуществом, которое тебе предоставляет эта возможность. Ты просто не поверишь в существование такой возможности.

Чарльз:

То есть у спеха две стороны: внешняя – удачная возможность, и внутренняя – готовность ее воспользоваться.

Я знаю, ты достиг замечательных успехов в своей деятельности. Ты уже немного рассказал нам об этом. А ведь тебе еще нет и тридцати. Были ли в твоей жизни периоды невезения, когда казалось, что жизнь пытается помешать всему, что ты делаешь?

Яник:

Я не знаю, называть их периодами невезения или как-то иначе, но определенно, в моей жизни было время, когда я был о себе совсем не замечательного мнения. Это был период не просто падения, хуже того. Все это происходило в тот момент, когда я перестал работать на своего отца, в семейном бизнесе это довольно сложно сделать. Я просто дошел до той точки, когда я просто перестал наслаждаться тем, что мне было необходимо утром вставать и идти в офис на работу. Я, вроде как, опаздывал или приходил в самую последнюю минуту, а уходил с работы, как только мог. А в течение всего дня я просто ненавидел все то, чем я занимался.

Чарльз:

Не рискнешь предположить, сколько людей живут таким образом всю свою жизнь?

Яник:

Понятия не имею, наверное, много. Возможно, все дело в их мышлении, они просто считают, что лучше просто не может быть. Ты либо живешь в зоне относительного комфорта либо занимаешься рутинной, чем бы она ни являлась.

Чарльз:

Я не очень-то понимаю, почему люди называют это состоянием «зоной комфорта». Ведь это не очень-то комфортное состояние. Возможно, лучше сказать «привычная зона»?

Яник:

Точно, люди – порождения своих привычек.

Чарльз:

Точно. Они живут в «зоне своих привычек».

Яник:

Именно так. Именно этим они занимаются каждый день: они встают, борются с пробками на улицах, кричат на того идиота, что загородил им путь, идут на работу, проливают кофе по пути, на них кричит их сосед на рабочем месте, они возвращаются домой, ввязываются в распри со своими женами и т.д. и т.п. А потом они повторяют все заново.

Чарльз:

Что ты сделал, чтобы преодолеть этот период спада, неприятный период в твоей жизни?

Яник:

Самое главное, что я сделал – я оценил то, чего я хочу. Сегодня передо мной лежит лист бумаги, который я просматриваю каждый день – это моя программа

действий, мой планировщик. На листке есть надпись: «Чего я хочу?». И один из самых главных пунктов гласит: «Я хочу быть счастливым, работая там, где я хочу работать; работая над теми проектами, над которыми я хочу работать».

Я пришел к выводу и сказал себе: «Это не делает тебя счастливым». Я знал, что если бы я перенял компанию отца, то это бы сделало его счастливым, но это не сделало бы счастливым меня. Поэтому я решил уйти.

Чарльз:

Значит, ты предпринял какие-то действия.

Яник:

Именно так. В то время я продавал информационные буклеты для пластических хирургов. Моя работа была основана на моем прошлом, связанном с медициной. Я продавал им буклеты, описывающие способы лучшего продвижения их услуг. Знаешь, в то время я мог тратить время на пустяки и, все же, продавать кое-что. Мы продавали это руководство примерно за \$1000, так что, мне не приходилось продавать очень много копий, чтобы зарабатывать больше той зарплаты, что была у меня в фирме отца.

И я подумал, зачем мне терзать себя в той фирме, если я могу неплохо заработать, сфокусировавшись в этой новой области.

Чарльз:

Произошло ли это, хотя бы от части, по причине неожиданной удачи, или неожиданные события каким-то образом помогли тебе в тот момент, или это было просто твоим решением?

Яник:

По большей части все определило мое решение. Некоторую роль сыграло правильно выбранное время. Как раз когда я увольнялся с фирмы отца, я обручился с Мисси (теперь она моя жена), и это открыло для нас возможность съехаться вместе, а для меня – возможность иметь свой офис вне дома. Поэтому, удачное время действительно сыграло свою роль.

Чарльз:

То есть, каким-то образом, все просто случилось в нужное время.

Яник:

Да, так оно и было.

Чарльз:

Потому, что ты был готов к этому.

Яник:

Да, я так считаю, и по большей части благодаря тому, что я принял решение больше не заниматься своей прежней деятельностью.

Чарльз:

Чувствуешь ли ты, что ты уже вышел из периода «невезения»?

Яник:

О да, это точно. Некоторые, например легкоатлеты, говорят об этом, как о нахождении в потоке – то есть, в последнее время для меня все складывается

просто замечательно. Я, опять же, приписываю этот успех Ерлу Найтингейлу. Мы поговорим еще о нем. Он называет это состояние «радостным ожиданием». То есть я с радостью ожидал того, что у меня все получится замечательно с моим интернет-бизнесом с того самого момента, как я начал этим заниматься.

Чарльз:

В твоих словах ощущается нечто противоположное беспокойству.

Яник:

Можно так сказать. Да, это чувство противоположное беспокойству. Я думал: «ОК. У меня есть все составляющие. Я знаю, как вести прямой маркетинг. Я изучил людей, зарабатывающих деньги в сети в режиме on-line. Я знаю, что я тоже могу это сделать».

Чарльз:

Что бы ты мог назвать самым главным из того, что ты изучил, что сделало твою жизнь более предсказуемой?

Яник:

Самое главное – это то, что я всегда стараюсь принимать ответственность за все свои действия и за то, какое место я занимаю в жизни и за то, что в ней происходит.

Чарльз:

Кажется, ты не тратишь время на жалобы.

Яник:

Нет, пытаюсь не трогать. Если я замечаю, что начинаю жаловаться, я тут же перестаю это делать. Я всегда чувствую ответственность за то, где я нахожусь в данную минуту. Я считаю, что именно мой образ мыслей привел меня туда, где я нахожусь теперь, и куда бы я ни собрался в будущем, мой образ мыслей поможет мне добраться туда.

Я думаю, что все это, по большей части, связано со мной. Есть люди, обвиняющие свою окружающую обстановку или экономику или еще что-нибудь...сами понимаете, недостатка в причинах не бывает.

Чарльз:

Даже у самого успешного парня в мире есть окружающая обстановка.

Яник:

Именно так.

Чарльз:

От многих людей я слышал, что они просто не могут придумать, что продавать через интернет. Но складывается такое ощущение, что ты всегда находишь новый очень удачный продукт. Что является твоим последним продуктом?

Яник:

Ну, самый последний – это выпущенный пару месяцев назад проект к дню святого Валентина, он называется «Чудесный автоответчик» www.AutoresponderMagic.com. За 72 часа, или около того, нам удалось заработать на нем \$10 000.

Чарльз: Святые угодники!

Яник:

Да, это было очень успешное начало, учитывая практически нулевую стоимость. Осуществление всего проекта заняло у нас примерно две недели.

Вскоре у нас выходит новый продукт, который, как мы надеемся, достигнет того же успеха. Один из способов найти хорошую идею – это немного поменять то, что уже успешно работает.

Чарльз:

Перестроить то, что уже удачно работает? Не мог бы ты рассказать об этом чуть подробнее?

Яник:

Конечно. Из моего прошлого опыта работы с врачами, я вынес кое-что. Я делал для них заготовки новостных писем, которые бы они могли отсылать своим пациентам. Я делал для них заготовки рекламы, писем, и еще кое-что, и им это очень нравилось.

Глубоко внутри все люди ленивы. Я ленюсь, вы ленитесь, все ленятся. Разница лишь в степени вашей лени. Чем больше инструментов вы можете предоставить людям, тем более выдающимся будет ваш успех. Я стараюсь фокусироваться как можно больше на инструментах. Именно отсюда возникла идея продукта «Мгновенные Рекламные Письма».

Чарльз:

То есть, эта идея могла бы возникнуть у каждого.

Яник:

Думаю да, у каждого, кто бы обладал определенными знаниями продаж и прямого маркетинга, и держал свои глаза открытыми.

Чарльз:

Используй ли ты какой-нибудь определенный способ, наподобие мозгового штурма, для того, чтобы находить новые идеи или твои идеи приходят к тебе от твоих клиентов.

Яник:

Зачастую идеи, будь-то бы, просто возникают у меня в голове благодаря тому, что я осведомлен о том, что происходит вокруг. Моя жена может подтвердить, что у меня не бывает недостатка идей. У меня есть небольшой «журнал для идей» и я просто записываю туда некоторые из них. Некоторые удачные, некоторые нет, кто знает?

Чарльз:

Как ты определяешь то, что новая идея или новый продукт будет удачным? Если у тебя что-то наподобие процедуры тестирования идей или ты просто каким-то образом знаешь: «Хей, эта идея сможет победить!»

Яник:

Зачастую это просто внутреннее чувство. Я также полагаюсь на интуицию своей жены Мисси, я люблю прислушиваться к тому, что она говорит по поводу моих идей. А также тот факт, что я наполнен энтузиазмом по поводу идеи через неделю или две, говорит об ее предположительном успехе. Вообще то, я постоянно испытываю энтузиазм по отношению к своим идеям, как только я записываю их на бумаге.

Чарльз: Играет ли здесь роль твоя выдержка?

Яник:

Да, конечно. Выдержка очень важна, так как обычно при реализации проекта мы не рассчитываем на то, что сумеем выполнить его всего лишь две недели, обычно это занимает немного больше времени. И для того, чтобы довести проект до конца, необходима выдержка и энтузиазм. Если, решив заняться каким-то проектом, вы не испытываете энтузиазма, то вам не хватит энергии для того, чтобы начать заниматься реализацией своей идеи.

Поэтому я возвращаюсь к своему «журналу идей» и спрашиваю себя: «Так, какие из этих идей все еще меня заводят?» Также я оцениваю свои идеи со стороны необходимого времени для их реализации и со стороны возможной прибыли. При оценке идей есть место, как практическим доводам, так и интуиции.

Чарльз:

Говорите ли вы о своих идеях своим друзьям или держите их поближе к телу?

Яник:

Очень близко к телу. Я не слишком спешу делиться своими идеями, так как многие люди очень негативно настроены. Они зачастую говорят: «Это не сработает! Это ни за что не будет работать!»

Чарльз: Хороший довод.

Яник:

Этот довод был одной из тех причин, по которым я перестал работать на компанию отца, так как многие, с кем я работал, имели такой настрой. Я нахожу, что очень многие люди слишком негативно настроены. Уместно вспомнить аналогию с двумя крабами в одной корзине. Когда один краб пытается вылезти, другой мешает ему сделать это, он хватается его своими клешнями. Большинство людей ведет себя именно так. По каким-то непонятным причинам они просто не хотят видеть то, как ты добиваешься успеха в той сфере, в которой вы все в настоящий момент находитесь. Лишь немногие люди будут поддерживать тебя и будут благоприятно относиться к твоим идеям.

Чарльз:

Были ли у тебя такие дни, когда ты, казалось, говорил себе: «Я не хочу сегодня себя мотивировать ни к чему». Пользуешься ли ты какими-нибудь сложившимися техниками, чтобы вернуть себя на прежние рельсы?

Яник:

Да, конечно, у меня бывают такие дни. Такое происходит от случая к случаю, обычно, когда я занимаюсь тем, чем я не хочу заниматься. Например, когда я работаю над административными делами, которые я ненавижу, когда занимаюсь тупой бумажной работой или чем-то подобным. Нечто подобное произошло со

мной совсем недавно. Я как раз начал около 3 – 4х новых проектов, по отношению к которым, я чувствовал эмоциональный подъем, но потом мне пришлось заниматься административными делами. Для того, чтобы избавиться от подавленного настроения и хандры я просто очистил свой планировщик и начал концентрироваться на том, каким образом я буду продвигать свои идеи. Это мне прекрасно помогло.

Чарльз:

Как ты определяешь разницу между успехом и удачей?

Яник:

Мммм. Ну, я уже дал тебе определение удачи, которое принадлежит Ерлу Найтингейлу.

Сложный вопрос. Успех и удача. Я считаю, что мы сами строим свою удачу. Успешные люди делают это гораздо чаще остальных. Я не знаю, действительно ли существуют такие вещи как случайность и стечение обстоятельств. Я считаю, что многому просто суждено быть, и все случайности в действительности управляются нашим подсознанием, которое представляет собой механизм достижения цели. Когда ты настроен в унисон со своими целями, то неожиданно появляется что-то, что может показаться удачей, но в действительности, ты просто был более восприимчив к этому событию, так как у тебя было намерение, и ты осознавал свои желания. Все это просто прояснило твоё видение.

Чарльз:

Ранее ты упомянул о книгах и кассетах, которые помогли твоему росту.

Яник:

Да, действительно. Я читаю книги очень многих известных авторов в сфере личностного роста: Ерл Найтингейл (Earl Nightingale), Джим Рон (Jim Rohn), Джон Харичарен (John Harricharan) и конечно же Наполеон Хилл (Napoleon Hill).

Чарльз:

Некоторые люди постоянно встречаются с другими людьми и становятся их учителями и наставниками. Как ты думаешь, почему у некоторых появляется желание стать наставниками для других. Что они от этого получают?

Яник:

Я думаю, что самая главная причина в том, что им нравится видеть, как другие люди преуспевают, им нравится помогать другим расти, как личностям. Некоторым своим друзьям я даю послушать CD диски, которые я нахожу полезными. Я вижу то, насколько это им помогает. Я люблю делиться с людьми теми знаниями, которыми обладаю сам.

Я думаю, что корни этого прорастают из естественной склонности некоторых людей к желанию учить. Я считаю, что я также обладаю этой склонностью, так как ни от чего другого я не получаю такого удовлетворения, как от тех случаев, когда кто-нибудь говорит мне, что он воспользовался моей информацией, и это изменило его жизнь.

Чарльз: Да, это замечательное чувство.

Яник:

Действительно так. Ты упомянул о личных встречах, так вот. Около шести месяцев назад я организовал группу людей, и это очень помогает нам в нашей деятельности. Не то чтобы мы выступали наставниками друг для друга, мы больше похожи на группу «вдохновителей». Каждый месяц мы собираемся вместе и обсуждаем проекты друг друга, узнаем о том, что происходит у каждого из нас. Тот же самый подход использовал Наполеон Хилл в своих группах «вдохновителей».

Чарльз: Как эти встречи повлияли на твое дальнейшее развитие?

Яник:

Самое главное – это то, что теперь я чувствую, что вокруг меня находятся люди, которые живут на той же волне. Это одна из основных причин, по которым я люблю посещать семинары и подобные мероприятия. На таких семинарах ты встречаешь огромное количество людей, которые находятся в той же лодке, что и ты сам, у них такие же мысли. И даже более того, на подобных семинарах ты встречаешь успешных людей, которые отличаются от своего окружения, и ты ощущаешь какое-то братское чувство по отношению ко всем, это действительно особенное чувство.

Чарльз:

Люди находятся на одной волне. Они думают схожим образом, у них общие интересы?

Яник:

Именно так. Эти люди ориентированы на успех, они используют маркетинговую философию, которую я изучал, и они действительно меняют этот мир. Иногда я встречаюсь с друзьями моей жены, но подобного ощущения не возникает, не возникает прочных связей. Все разговоры сводятся к простому обмену фразами.

Мы собираемся нашей группой – «Маркетинговые наркоманы», кто-то дал ей такое название, по-моему - наш друг Роб. Ну вот, мы собираемся и обсуждаем наши маркетинговые стратегии. Конечно, иногда мы отходим от темы, но мы говорим о подобных вещах, и это действительно нам помогает обмениваться идеями с людьми, которые мыслят схожим образом.

Чарльз:

Вопрос о твоём сегодняшнем дне. Живешь ли ты сейчас совершенно в свободном режиме, или твой день тщательно спланирован?

Яник:

Я должен признать, что мой день – это комбинация и того и другого. У меня поставлены цели на следующую пару лет, такие верстовые столбы, которые я сам установил.

Чарльз: Важно ли для тебя записывать свои цели?

Яник:

Для меня да! Я обнаружил, что, записывая свои цели, я делаю их более определенными и ясными. Я перечитываю их каждое утро. Знаешь, разные люди обладают разными взглядами по этому вопросу, но для меня, записанные цели просто помогают мне фокусироваться на том, что я делаю. Каждый день я

уединясь в тихом месте и размышлениям над своими целями и ценностями в течение 10-15 минут.

Далее, свободный режим моей жизни – возможность свободно устраивать свою жизнь появляется благодаря интернету – тому, как он устроен. Интернет позволяет мне ощущать большую свободу, у меня есть возможность практически неограниченно путешествовать, если предоставляется удобный случай. Один из моих будущих проектов как раз имеет отношение к путешествию, при этом я легко смогу продолжать писать статьи.

Чарльз:

Считаешь ли ты, что любой человек, абсолютно любой может улучшить свою жизнь и свою удачу?

Яник:

Да, я так думаю. Я думаю, что основной способ достижения этого – это принять ответственность за все свою действия и за все, что происходит с тобой сегодня.

Чарльз:

Включая и неприятные моменты?

Яник:

Конечно. Вы должны взять на себя ответственность за все. Я хочу сказать, что здесь нет обходного пути. Самое главное, что вы должны понять – это то, что вы становитесь тем, о чем вы думаете. У вас должен быть полный контроль над вашими мыслями. Это действительно должно вдохновить людей, ведь вы можете изменить свои мысли мгновенно. Вы постепенно становитесь тем, о чем вы думаете большую часть дня.

Чарльз:

Насколько важную часть успеха составляет чувство того, что вы заслуживаете его?

Яник:

Это чувство совершенно необходимо. Помните, мы говорили о «радостном ожидании»? Это чувство – часть этого. В каком-то смысле, я действительно верю в самосбывающиеся предсказания. Если вы уверены, что вы вскоре погибнете или переживете какой-нибудь несчастный случай, то очень вероятно, что это так и случится, ЕСЛИ вы действительно верите в это.

Я считаю, что современная медицина развивается, и что я проживу до ста двадцати лет, здоровый и сияющий. Я также верю, что я буду преуспевающим бизнесменом в интернете и стану мульти-мульти-миллионером.

Чарльз:

Какой бы совет вы дали тем людям, которые погрязли в негативных эмоциях и постоянном беспокойстве?

Яник:

Я думаю, замечательным началом могли бы послужить ваши размышления о том, чему вы благодарны.

Чарльз: Благодарность.

Яник:

Именно так. Благодарность поможет вам достичь невероятных результатов. Боб Проктор (основатель фирмы, выпускающей шампунь Head&Shoulders) говорит об этом следующим образом: «Благодарность помещает вас в центре источника всего». Даже если я предположу самый ужасный сценарий, в котором вы живете в хижине без проточной воды и электричества, все равно у вас будет за что благодарить.

Чувство благодарности помогает вам концентрироваться на положительных сторонах всего, а не на отрицательных. Благодарность входит в мой список ценностей и целей, который я перечитываю каждый день. Я благодарен всему, что происходит в моей жизни сегодня. Я думаю об этом понемногу каждый день.

Чарльз:

Что же вы посоветуете человеку, который погряз по горло в проблемах? Что необходимо сделать в первую очередь и почему?

Яник:

Он должен сфокусироваться на всем том хорошем, что есть у него в жизни. Возможно, у него есть любящая жена, или семья. Необходимо помнить об этом.

И еще, необходимо всего лишь предпринимать действия в направлении того, чего вы хотите. Я бы взял лист бумаги и записал бы все, что я хочу. Не важно, считаете ли вы это возможным или нет. Просто запишите свои желания.

Чарльз:

Ты не думаешь, что большинство людей редактируют свои желания? Они говорят: «О, нет! Это слишком, мне этого не достичь».

Яник:

Действительно. Изредка я сам ловлю себя на этом. Что может ужасного произойти из-за того, что вы запишите свои желания? Многие боятся неудачи и почему-то думают, что если они поставят цель и не добьются ее, то это будет означать неудачу. Я действительно так не думаю. Я думаю, что если они стремятся к цели, то они будут людьми успеха. До тех пор, пока они стремятся к цели и двигаются к ней, они не находятся в состоянии застоя – а это успех. Когда вы попадаете в состояние застоя, тогда вы умираете.

Чарльз:

Считаешь ли ты, что большинство людей никогда не задают себе вопроса: «На что же я действительно способен?»

Яник:

Точно. Я бы испытал самое страшное разочарование в жизни, если бы не отдал ей себя всего. Мы все находимся здесь по какой-то причине, если вы не делаете все, на что способны, то тем самым вы оказываете плохую услугу создателю. Вы знаете, я не хочу показаться религиозным, потому что я действительно не религиозный человек, но я верю в то, что существует какая-то сила, кто-то там есть.

Чарльз:

Я считаю, что существует духовная сторона, и эта духовность практически противоположна религиозности. Формальная религия, как бы, все расписывает и превращает в догму и верование. А духовность, по-моему, склонна быть более

подвижной и гибкой. В моем понимании, разница между духовностью и религией такая же, как разница между живым созданием и не совсем живым.

Яник:

Именно так. Если вы пройдетесь по любому крупному городу, и загляните людям в глаза, то вы увидите, что они как будто стеклянные. В них нет живого света, нет огня. Энтузиазм помогает зажечь внутренний огонь, он возникает при работе над определенным проектом или тогда, когда ты действительно веришь во что-то.

Мы еще не обсудили кое-что, о чем людям было бы важно услышать – это тема естественных законов. Я всегда верил в естественные законы, такие, например, как гравитация. Возможно, вы не верите в гравитацию, но я живу на девятом этаже, и если сейчас я выброшусь из окна, то я разобьюсь, и не будет иметь значения тот факт, верю я в гравитацию или нет.

Не важно верите вы или нет, если идет речь о естественных законах, они действуют. Я всегда применяю и работаю с самым главным естественным законом – законом «причины и следствия». Что посеешь, то и пожнешь.

Чем больше вы служите людям и самой вселенной, тем больше вы притягиваете удачи, тем больше вы притягиваете успеха. Здесь не играют большой роли ваши попытки пойти и найти удачу. Лишь закон притяжения имеет смысл.

Чарльз:

Очень хорошо сказано. Удача – это не то, что ты планируешь, она сама приходит к тебе. Я думаю именно поэтому, мы называем ее удачей.

Яник:

Правильно. Я думаю также. Но, в каком-то смысле, это не совсем удача, так как все происходит в ответ на ваши действия, в ответ на то, кем вы стали. Например, со своим интернет проектом я вышел в интернет и начал кое-что предпринимать. Неожиданно, по мере того, как я становился все успешнее и успешнее в области интернет маркетинга, я познакомился со многими людьми, которые выступали для меня в роли наставников через свои книги. Мы стали друзьями. Это действительно поразительно. Я уже упоминал, что я собираюсь посетить Амстердам вместе с ними, а я даже не мог мечтать об этом несколько лет назад.

Чарльз:

Становится ли тебе легче учиться по мере твоего продвижения, или приобретение новых знаний для тебя все также является трудным?

Яник:

Я не думаю, что учиться – трудно, я думаю, что это весело и, что это зажигает. Хотя это зависит от темы, если мы говорим о бухгалтерском учете, то эту тему я просто ненавижу.

Чарльз:

Многие люди считают процесс обучения очень напряженным занятием, которое приводит к стрессу.

Яник: Да, но это не всегда так. Если вы заинтересованы в теме, то это уже не обучение, это больше походит на процесс открытия. Одной из моих любимых тем является тема влияния – тактики убеждения. Я не использую эти методы

неэтичным образом, но стараюсь их применять, как только могу, в своей деятельности, связанной с составлением и написанием рекламных лозунгов (копирайтинг). Я очень люблю получать новые знания в этой области, потому что эта меня всегда приводит в восторг возможность повлиять на людей таким образом, чтобы они предприняли определенные действия.

Чарльз:

Я не знаю, почему люди отрицательно относятся к убеждению. Принуждение и убеждение начинается еще в колыбели. Ты проголодался – ты плачешь, ты вынуждаешь свою маму прийти к тебе и «дать тебе соску».

Яник:

Точно, но в течение жизни это слово обретает какой-то негативный оттенок.

Чарльз:

Если у тебя какой-нибудь совет тем, кто не любит изучать что-то новое?

Яник:

Я уверен, что в современном обществе вы просто обязаны это делать. Насколько я помню, объем информации удваивается каждые два или три года. Раньше же объем информации удваивался за 40-50 лет.

Чарльз:

Практически любая работа или деятельность устареет со временем.

Яник:

При этом многие люди очень нерешительно ведут себя в отношении перемен, они им не нравятся. Но ведь именно с изменениями приходят удачные возможности. Что я хочу сказать – взгляните на интернет. Если бы я жил пятьдесят лет назад, то у меня не было бы той возможности, которой я обладаю сегодня.

Чарльз:

Огромные изменения обычно приходили в общество не путем постепенных преобразований, а в качестве «квантовых скачков», как интернет. Никто не мог их предсказать. Они просто происходили. Есть ли у тебя какие-либо предположения по поводу подобных «квантовых скачков», которые ожидают человечество в будущем?

Яник:

Ну и вопрос, Чарльз! Самое главное, что я вижу, это, как я надеюсь, исследование миров за пределами солнечной системы. Это было бы действительно здорово! В своем сердце я – искатель приключений. Я с радостью бы стал одним из тех людей.

Чарльз:

Хочешь ли ты на прощание поделиться каким-нибудь советом с теми людьми, которые все еще никак не могут выйти из стартовых ворот?

Яник:

Да. Это слова Найк: «Просто сделай это» (Just do it). Вы достигнете гораздо большего с помощью своих действий, чем с помощью медитации. Предположим, вы находитесь в тумане, и перед вами лишь 10 метров видимого пространства. Пройдя эти десять метров, вы сможете различить следующие десять. Люди не

предпринимают действий, так как не видят, каким образом они могут достигнуть конечного результата. Если вы предпринимаете определенные действия, то вы притягиваете определенные события, все начинает происходить так, что возможность достичь своего открывается для вас.

Чарльз:

Если немного перефразировать, то вселенная помогает тем, кто помогает сам себе?

Яник:

Именно так, это естественный закон.

Чарльз:

Огромное тебе спасибо Яник за то, что ты уделил нам внимание.