

СВЕРХЪЕСТЕСТВЕННЫЙ

БИЗНЕС

Лучший план

МАЙК РОВНЕР

Предисловие Мэтью Барнетта

Сверхъестественный бизнес

© 2024 Майк Ровнер

Все цитаты из Священного Писания соответствуют
Русскому Синодальному переводу Библии, если не указано иначе.

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена или использована в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами: электронными, механическими, включая фотокопирование, запись на пленку и другие средства хранения информации, — без предварительного письменного разрешения владельца авторских прав. Исключение делается для рецензентов, желающих процитировать небольшие отрывки в своем отзыве, предназначенном для журнала, веб-сайта, газеты, аудио- и видеозаписи, теле- и радиопрограммы

ISBN paperback: 979-8-218-60082-2

ISBN e-book: 979-8-218-60087-7

Рекомендации

У каждого есть сфера влияния для распространения Божьего Царства. Мой друг Майк Ровнер процветает в деловом мире, действуя в согласии с Божьими принципами и мудростью. Он стал свидетелем Божественного провидения и вмешательства, поскольку согласился стать продолжением служения Господа на земле. Через Слово Божие и личные истории Майка вы наполнитесь верой, без колебаний займете свою сферу влияния и испытаете Божье сверхъестественное участие в своем бизнесе и жизни.

Джон Бивер,
автор бестселлеров и служитель-сооснователь
Мессенджер Интернешнл (*Messenger International*)

Растущий бизнес — результат развивающегося лидера. В книге «Сверхъестественный бизнес» мой друг Майк Ровнер расскажет вам о своем пути развития. Его честность и искренность не оставят равнодушными и завладеют вашим вниманием. Книга побудит вас к размышлению о собственной жизни и придаст уверенности в том, как жить и вести бизнес сверхъестественным образом. Она вам так понравится, что вы захотите поделиться ею со своими друзьями-бизнесменами. Книга просто замечательная!

Сэм Чанд,
консультант по лидерству,
автор книги «Новое мышление — новое будущее»
(*New Thinking — New Future*)

Авторитет Майка Ровнера распространяется как на деловой мир, так и на церковь. Сложно найти другого человека с таким смирением, верой и любовью к поместной церкви. Он подлинный пример царя и священника. Майк Ровнер успешно ведет бизнес и несет служение пастора и старейшины в нашей общине, отлично справляясь со своими обязанностями. Они с Джанет — подлинный пример

для подражания в деловой среде. Будь вы бизнесмены или пасторы, книга «Сверхъестественный бизнес» написана для вас! Сказанное в ней обязательно изменит вашу жизнь, бизнес и поместную церковь.

Джуд Фукье,
пастор «Сити-черч» в городе Вентура, Калифорния

Я верю, что Господь посылает благочестивые бизнес-идеи и бизнес-инноваторов, подобных Майку Ровнеру, в деловую среду, чтобы показать миру возможности, которые открываются, когда в основу ведения бизнеса положить сверхъестественные принципы, описанные в этой книге. Бог действует в деловом мире и благословляет тех, у кого Он в центре всего, что они делают. Книга «Сверхъестественный бизнес» поднимет ваше предпринимательство на новый уровень.

Джентезен Франклин,
старший пастор церкви «Фри Чапл»,
автор бестселлеров по версии «Нью-Йорк таймс»

Истории в этой книге вдохновляют, а прорывные стратегии изменяют жизнь.

Боб Харрисон,
Dr. Increase™

«Сверхъестественный бизнес» — вдохновляющее послание, которое откроет вам глаза на то, что значит процветать в деловом мире. В этой книге Майк Ровнер раскрывает секреты успеха, направляя вас и ваш бизнес Божьей мудростью.

Фил Хотсенпиллер,
основатель церкви «Инфлюэнс»,
президент нью-йоркской группы по коучингу руководителей,
автор серии книг «Целеустремленная жизнь и лидеры»
(*Passionate Lives and Leaders*)

Бог любит вас, и у Него есть замечательный план относительно вашей жизни и бизнеса. «Сверхъестественный бизнес» — книга о чудесах и сверхъестественных истинах, которые помогут успешному развитию вашего дела. Вы узнаете, как создать подходящую команду, действовать с безукоризненной честностью и принимать лучшие финансовые решения. Майк Ровнер сам прожил каждый из предложенных здесь уроков и написал эту книгу, чтобы помочь вам добиться сверхъестественных успехов.

Джон Мейсон,
автор множества бестселлеров, включая
книгу «Среднее — враг успеха» (*An Enemy Called Average*)

Книга «Сверхъестественный бизнес» Майка Ровнера — не просто учебник по ведению бизнеса. Помимо изложения основных ценностных характеристик успешного ведения дел, Майк поднимает вопрос о цели и смысле ведения бизнеса. Если посмотреть за рамки финансовых отчетов, строительная компания Майка стремится предоставить новые возможности и улучшить жизнь своих сотрудников, поставщиков и клиентов. Кроме того, силы и средства компании направлены на развитие служения Майка. Представленные здесь уроки будут ценными для читателей независимо от того, на каком этапе своей карьеры они находятся. Кроме деловой сферы, Майк также предлагает серьезные жизненные уроки. На страницах книги мы знакомимся с характером и верой Майка. Я работал с ним несколько лет и могу заверить вас, что слова Майка не расходятся с его делами.

Тимоти О'Брайен,
старший управляющий директор в «Легаси Партнерс»
(*Legacy Partners*)

Майк Ровнер — настоящий профессионал. Принципы и удивительные истории, описанные в этой книге, отвечают на вопросы *что* и *как* делать для развития бизнеса, увеличения прибыли и влияния. С тех пор как мне посчастливилось быть наставником Майка, начиная с 2006 года, я наблюдал, как на основании этих

принципов его бизнес многократно вырос. Узнайте и примените эти эффективные принципы и готовьтесь к удивительному росту!

Тим Редмонд,
генеральный директор *RedmondGrowth.com*

В равной мере важны и евангелист, ведущий тысячи людей к Христу, и бизнесмен, который финансирует его служение. Я уже много лет повторяю, что нам нужен миллион бизнесменов с таким менталитетом, откровением и властью Царства, какие мы находим у Майка Ровнера. Он не только использовал свое состояние для великих вечных целей, но и распорядился необычайно успешным влиянием, чтобы помочь восстановлению многих людей и принести ощутимую надежду во все сферы общества. Я очень благодарен за его путь веры и вдохновляющее свидетельство, запечатленные на страницах книги «Сверхъестественный бизнес».

Доминик Руссо,
основатель *Missions.Me u 1Nation1Day*

Особая благодарность

Я ничего не добился бы в жизни, бизнесе или написании этой книги без моей жены Джанет. Когда мы встретились более тридцати пяти лет назад, она увидела скрытый во мне потенциал. Джанет поняла, кем Бог хочет меня видеть, и начала подпитывать полезной духовной пищей — замечательными книгами и другими ресурсами, давшими возможность раскрыть этот потенциал. Благодаря ей я познакомился с Иисусом Христом, увлекся книгами о бизнесе, успехе и лидерстве и решил, что вести бизнес, как все, — не для нас, и что мы будем управлять нашей компанией «Майк Ровнер Констракшн» (МРК) по-иному.

Другой человек, которого я хочу отметить особо, — моя бабушка. Она один из самых щедрых людей, которых я когда-либо встречал. Она заняла мне три тысячи долларов, что позволило купить первый штукатурный распылитель и положило начало строительной компании с многомиллионным годовым оборотом.

Я также хочу поблагодарить...

Моих детей Райана и Николь: быть вашим отцом — величайшее счастье моей жизни. Я так горжусь тем, кем вы выросли, и думаю, что научился у вас большему, чем вы у меня.

Моих пасторов Рода и Дебби: ваше наставничество и обучение помогли мне стать таким, какой я сейчас.

Моих пасторов Джуда и Бекки: ваша необычная вера вдохновила и поддержала меня, когда нужно было выйти за пределы своих способностей.

Моих наставников Боба Харрисона и Чака Дамато: ваш образ жизни послужил примером для моего развития.

Весь коллектив МРК, особенно Дэйва Холланда и Кама Бехташа: мне не удалось бы достичь успеха в развитии без вас.

Мою маму: я сильно тебя люблю и очень горжусь тобой!

Оглавление

Предисловие	11
Вступление	15
Глава 1. Устремляясь ввысь	21
Глава 2. За вами наблюдают	41
Глава 3. Преимущества честности	55
Глава 4. Учимся полной зависимости	73
Глава 5. Не противьтесь Богу	87
Глава 6. Секрет величия — в помощи другим	101
Глава 7. Наберитесь смелости	119
Глава 8. Сила настойчивости	137
Глава 9. Почтительность в деловой среде	149
Глава 10. Изменение атмосферы	163
Глава 11. Верьте!	177

Предисловие

Я хорошо помню тот вечер. Мы с женой сидели в нью-йоркском ресторане «Креветки Буббы Гумпа» (*Bubba Gump Shrimp*) в центральной части Таймс-сквер. После моей проповеди в местной церкви мы обсуждали дела и планы, касающиеся нашей общины. Я пастор не совсем обычной церкви в Лос-Анджелесе, которая называется «Дрим-центр». Мы содержим больницу, где ежедневно сотни бездомных людей проходят реабилитацию и сражаются с наркозависимостью; здесь они получают бесплатное жилье и поддержку, чтобы вернуться к нормальной жизни. Это убежище от практически всякого рода боли и страданий, которые можно себе представить. И в тот самый момент, когда мы делились мечтами о будущем больницы, мне позвонили из строительной компании и сообщили стоимость завершения ремонта оставшихся 37 тысяч квадратных метров нашей больницы. Цена составляла 38 миллионов долларов!

Эта новость настолько меня потрясла, что я заплакал. Я лишь смог произнести: «Все кончено». Тогда мне казалось, что мечта о ремонте больницы, которая будет помогать самым уязвимым людям Лос-Анджелеса, никогда не осуществится. Задача выглядела невыполнимой, у нас не было столько средств. Мы были убеждены, что эта замечательная больница на Голливудском шоссе никогда не сможет выполнить свою миссию.

Вернувшись в Лос-Анджелес и считая себя проигравшими, мы получили звонок от некоего человека, которого звали Майк Ровнер. Казалось, Майк присутствовал при нашем разговоре на Таймс-сквер.

Он сказал, что несколько лет назад видел по христианскому телевидению мое выступление, в котором я говорил о грандиозном проекте по реконструкции больницы. Проект казался безумным: превратить старую, заброшенную больницу, заполненную мусором, в процветающее место общественного служения и изменений общества! Надо сказать, что многие люди сначала не верили в эту идею, считая ее слишком безрассудной и невыполнимой. Строительные компании, которые к нам обращались, озвучивали настолько высокие цены на восстановление, что, казалось, ничего не получится. Именно это заставило Майка позвонить мне.

Дело в том, что Майк — человек, который верит в невозможное и ожидает необычного. Майк живет по простому принципу: «Насущная нужда — это Божий призыв». Когда я озвучил ему цену проекта, соответствующую нашим ожиданиям, Майк предложил выполнить проект за стоимость материалов и даже предоставить своих рабочих. Вот так! Без всякой выгоды для себя! Он решил помочь восстановить больницу лишь потому, что в свое время такая больница ему была очень нужна.

Спустя пару лет проект был завершен, теперь вторая половина этого здания также готова. Сейчас сотни людей обретают шанс на новую жизнь. Больница до отказа заполнена бездомными ветеранами и жертвами торговли людьми, которым оказывают помощь, — все это благодаря человеку, готовому жертвовать даже своими интересами и действовать себе в убыток.

Предприниматели могут изменить мир для Бога. Я вижу, как повсюду появляется новое поколение мужчин и женщин, подобных Майку. Они ищут нужды других, посвящая свои жизни щедрости и готовые жертвовать даже в ущерб им самим. Они полностью отвергают идею о том, что мерилом величия является накопление богатства. Напротив, они считают, что величие — это наводить множество мостов, соединяющих людей с лучшим будущим.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Майк — пример целеустремленного трудолюбия. Он понимает, что настоящий бедняк в мире — не тот, у кого ни гроша за душой, а тот, у кого нет *жизненной миссии*. Сила изменить мир часто находится в руках тех, у кого есть деньги и корпорации. Однако возможность изменить человеческие *сердца* находится в руках людей, подобных Майку, которые понимают, что процветание должно быть направлено на кого-то, кого мы любим. Щедрый человек — не просто добряк, а тот, кто меняет ситуацию в местах, подобных «Дрим-центру», и его влияние будет ощущаться многими поколениями. Представьте себе тех людей, которые в последующие десятилетия пройдут реабилитацию и будут обеспечены жильем, — все это благодаря человеку, который добровольно отказался от погони за прибылью и использует свои возможности для помощи служению, отчаянно нуждающемуся в чуде.

Эта книга о чудесах. Она вдохновит вас, бросит вызов и подтолкнет к действиям. Книга написана человеком, который каждый день своей жизни говорит «да» своему призванию и стремится к достижению цели. Существует множество замечательных книг, объясняющих истину. *Данная книга* уникальна тем, что исходит из сердца человека, который сам поднялся и который никогда не забывал тех, кому нужно помочь подняться. Откройте свое сердце, читая историю человека, полностью посвятившего себя тому, чтобы каждый день верой совершать свою миссию, творить невозможное.

Пастор Мэтью Барнетт,
автор бестселлеров по версии «Нью-Йорк таймс»,
соучредитель «Дрим-центра»

Вступление

Мы с Джанет поженились в 1993 году. У меня был небольшой бизнес по ремонту гипсокартонных плит, а она помогала четырем парикмахерам и мыла их клиентам головы. Иногда она задерживалась до поздней ночи, когда я уже спал, и смотрела по телевизору христианский канал.

Однажды ночью Джанет разбудила меня:

— Майк, спустись. Ты должен это увидеть.

Я не хотел вставать, поэтому крикнул:

— Я уже сплю.

— Нет, — нежно настаивала она, — я хочу показать тебе здание в центре города, которое купили Мэтью и Томми Барнетты. Там много работы по гипсокартону.

Сон покинул меня, и я с недовольством спустился, чтобы увидеть двух пасторов по телевизору. Одним из них был Мэтью Барнетт, которому тогда было восемнадцать или девятнадцать лет, а второй — Томми Барнетт, всемирно известный евангелист и служитель. Они только что купили здание старой больницы «Ангелы милосердия» в центре Лос-Анджелеса и вместе осматривали его. Скажем так, работы там было много.

— Смотри, — сказала мне Джанет, — как много там гипсокартона, который нужно заменить. Думаю, ты должен пойти туда и посмотреть, не сможешь ли помочь этим ребятам.

— Я иду обратно спать, — буркнул я.

— Я, правда, считаю, что ты должен помочь этим ребятам, — упорствовала она.

Даже если бы я захотел, то не знал, как им помочь. Кроме того, у меня не было никаких связей с Барнеттами. С такими мыслями я вернулся в постель, не осознавая, что Бог начинал что-то грандиозное в нашей жизни.

Все, что произошло после того ночного разговора, стало для меня временем подготовки. С тех пор я многому научился в строительном бизнесе, и большая часть этой книги посвящена следующим пятнадцати годам моей жизни. Я поделюсь всем, что знаю, и тем, что поможет вам достигать целей, и верю, что мой опыт сократит ваше время обучения.

Переместимся на пятнадцать лет вперед. Мы с Джанет уже два или три года регулярно посещаем «Дрим-центр», основанный Мэтью и Томми Барнеттами в здании той старой больницы, купленной ими в центре Лос-Анджелеса. Мы прошли длинный путь, и теперь нам хотелось организовать конференцию для бизнесменов, чтобы поделиться опытом.

Джанет не уставала повторять:

— Нам нужно пригласить Мэтью Барнетта выступить на нашем мероприятии.

— Я с удовольствием пригласил бы его, — отвечал я, — но мы не знакомы лично. Как мне его пригласить?

Вскоре после этого наш друг Боб Харрисон позвонил и сообщил, что будет проповедовать в Храме Ангелов — церкви «Дрим-центра».

— Я хочу, чтобы вы тоже пришли, — сказал он нам. — Я встречаюсь с Мэтью и Томми Барнеттами и хочу вас с ними познакомить.

Немного позже мы встретились, и в итоге я подружился с Мэтью. Конечно же, я попросил его выступить на нашей конференции для христиан-бизнесменов, которую мы проводили в Президентской библиотеке Рональда Рейгана в Сими-Вэлли.

Он выступил на нашем мероприятии, которое прошло очень успешно, и пригласил присутствующих отдать свои жизни Иисусу. Около ста бизнесменов — людей, которые никогда в своей жизни не посещали церковь, — отдали свои жизни Иисусу в тот день.

Мэтью и Томми узнали, что я — подрядчик. В то время они как раз планировали перестроить здание «Дрим-центра» и спросили, могу ли я осмотреть объект и предоставить свои расценки. Хотя у них уже было предложение на 38 миллионов долларов, но мы с командой согласились все осмотреть, хотя не были уверены, что сможем выполнить реконструкцию.

Внимательно все изучив и составив предварительную смету, я вернулся к Мэтью и Томми и сказал:

— Эта работа не стоит тридцать восемь миллионов. Максимум двадцать пять.

Услышав сумму, они очень обрадовались и попросили меня презентовать проект реконструкции их совету директоров. Я рассказал им историю о том, как пятнадцать лет назад Джанет разбудила меня и что давно мечтаю помочь «Дрим-центру».

Повторюсь, что весь опыт, который я приобрел с 1993 по 2008 год, был подготовкой к этому проекту. Совет, услышав наше предложение и ознакомившись со сметой, нанял «Майк Ровнер Констракшн» (МРК) для реконструкции здания всемирно известного «Дрим-центра».

Мы сделали работу не за 25 миллионов. Мы реконструировали здание всего за 17 (!) миллионов, сэконобив этой некоммерческой организации более 21 миллиона! Помимо того, этот проект осуществлялся в разгар мирового экономического кризиса 2008—2009 годов, когда у многих не было работы, а мы смогли предоставлять работу сотне своих сотрудников в течение почти четырех лет. Подряд на реконструкцию помог моей компании выжить в то время,

когда другие выходили из бизнеса. В результате выиграли не только Мэтью и Томми Барнетты с их организацией, но и мы.

Также благодаря проекту сотни поставщиков и субподрядчиков моей компании узнали о Евангелии Иисуса Христа через «Дрим-центр» не на словах, а на деле.

Я всю жизнь занимаюсь бизнесом, изучая, как Бог действует в этой сфере, и эта книга — результат всего, чему Он меня научил. Она о том, как изменить саму атмосферу, в которой вы и ваша команда работаете, поскольку это ключ к преобразованию вашей жизни и деятельности из естественного в сверхъестественное. Секрет не просто в самосовершенствовании, формировании новых ценностей или привлечении на работу христиан. Речь идет об изменении всего подхода: от сосредоточения на собственной прибыли до распространения Божьего Царства и служения другим. Приняв этот принцип, мы перестаем быть просто владельцами бизнеса, пусть даже христианского, и выходим за рамки естественного.

Бизнес становится сверхъестественным! И секрет не в ключах, которые Бог дал мне. Главное — это внутреннее преображение, вдохновленное Богом. Подобное благословение приходит, когда мы позволяем Богу формировать нас по Своему образу и плану. Он желает, чтобы мы развивали сверхъестественное мышление, которое сделает нас бизнес-лидерами, способными менять атмосферу нашего бизнеса.

Считайте эту книгу шпаргалкой, которая поможет вам быстрее освоить принципы сверхъестественного бизнеса; ее задача — усилить те правильные качества, которые уже есть внутри вас, и подчеркнуть преображающие принципы, найденные в Библии. В книге нет ничего из ряда вон выходящего, но сказанное в ней может многое изменить. Ни одна из предложенных здесь идей не является волшебным средством. Эта книга сосредоточена не на ключевых принципах, а на преобразовании. Я не предлагаю списка новых правил ведения бизнеса, а рассказываю о том, как следо-

ВСТУПЛЕНИЕ

вать за Тем, Кто превращает лучшие человеческие усилия в нечто большее, чем могут достичь люди сами. Ключевые принципы лишь указывают на путь к Нему.

Ни я, ни эта книга, ни даже вы сами не сможете изменить вас. Но Бог может, и Он призвал меня рассказать о том, что помогло Ему изменить меня. Так что приготовьтесь выйти за границы естественного, потому что мы переходим к сверхъестественному.

ГЛАВА 1

Устремляясь ввысь

Я много узнал о бизнесе, когда торговал наркотиками в юности.

Забавно, что когда я употреблял и продавал наркотики, казалось, что мой образ жизни не вызывал ни у кого тревоги. Я жил в Южной Калифорнии, где это считалось нормой, — я был таким, каким был. Ну вот такой! Я мог сидеть в шкафу, завернувшись в одеяло, сходя с ума от кайфа или от ломки, и подобное, казалось, никого не волновало. Все это воспринималось в порядке вещей, потому что торговля наркотиками была практически нашим семейным делом.

Станным же было то, что, когда я решил следовать за Иисусом, люди стали говорить: «Я всерьез беспокоюсь за Майка». Они думали, что это была какая-то «стадия», через которую я прохожу. Они переживали за меня так, словно я был на грани передозировки Иисусом, что, по их мнению, было хуже, чем передозировка наркотиками.

Но это не была стадия. Иисус полностью изменил мою жизнь, хотя некоторые ее сферы менялись медленнее других. Он продолжает Свой труд во мне и сегодня. Его уроки сильно повлияли на мою жизнь и бизнес. Я надеюсь, что они изменят и вашу жизнь.

Начинаем с неудач

Я вырос в неблагополучной семье. Мои родители были неверующими евреями. Лишь к сорока годам я узнал, что человек, которого я всегда считал своим отцом, на самом деле не был моим биологиче-

ским отцом. И хотя он ушел из моей жизни, когда мне было девять, эта новость меня сильно потрясла.

Примерно через год моя мать снова вышла замуж. Новый отчим был груб с моими сестрами и со мной. Я рос с чувством обиды, потому что он постоянно унижал меня, сравнивая со своим биологическим сыном. Это только усиливало мою решимость доказать, что он неправ.

У отчима были искаженные ценности: он и два мои дяди были наркоторговцами. В своей биографии я упоминаю, что был предпринимателем с тринадцати лет, но правда заключается в том, что с тринадцати лет я продавал наркотики. Как я уже говорил, это был своего рода семейный бизнес! Мой дядя продавал мне несколько листьев марихуаны за десять долларов, и мы с друзьями скручивали их в сигареты и продавали у заднего входа нашей школы по доллару за штуку. Обычно я зарабатывал на этом 60 долларов, что было довольно неплохим доходом для моего возраста.

Я также занимался доставкой газет. В десять лет отчим запретил мне смотреть телевизор, а поскольку я был довольно спортивным парнем, то вышел на улицу и стал работать доставщиком газет. Примерно в тринадцать я начал стричь газоны, работая на ландшафтного дизайнера. Поскольку отчим не хотел, чтобы мама тратила деньги на нас, к четырнадцати годам я отчасти сам себя обеспечивал. К шестнадцати годам я помогал маме оплачивать счета, а к семнадцати начал работать с гипсокартоном. Я становился более самостоятельным и учился вести бизнес, что впоследствии оказалось ценным опытом, который помогал мне на протяжении всей карьеры.

В семнадцать лет я устроился на работу по ремонту гипсокартонных конструкций. Моего начальника тоже звали Майк, он занимался напылением акустических потолков. По правде говоря, он был ужасным человеком и таким же бизнесменом, но я ему

очень благодарен! Он дал мне мою первую работу в строительной индустрии.

Спустя некоторое время мой новый босс сообщил, что готов платить немного больше, если я возьму на себя часть его работы, пока он займется закупкой материалов. Я очень обрадовался и быстро подготовил потолок к покрытию бугристой фактурой. Когда он вернулся, все было готово, и он нанес фактуру на потолок, а затем мы вместе все убрали и получили оплату.

С того времени он начал поощрять мой усердный труд подобными премиями. Иногда босса не было часть дня, но он давал мне дополнительно 40 долларов, если я успевал к его возвращению покрыть все нерабочие поверхности защитным материалом, распылить акустическую фактуру на потолок, а затем убрать все. Я был счастлив заработать дополнительные деньги, поэтому торопился все сделать, навести порядок и вынести весь мусор на улицу. Я также общался с клиентами, передавал им счета и получал чеки.

Иногда мне приходилось часами ждать его перед домом! Я завершал работу, аккуратно убирался и был готов идти домой, а он в итоге подъезжал и говорил, что его задержали непредвиденные обстоятельства. При этом в его грузовике лежали пакеты из ресторана быстрого питания. Я задавался вопросом, действительно ли возникли непредвиденные обстоятельства или он просто долго обедал, оставляя меня выполнять всю работу за него.

Так продолжалось некоторое время, и я понял, чего *не* следует делать в бизнесе. Примерно через четыре месяца (мне к тому времени исполнилось восемнадцать) я подумал: «Слушай, так я и сам мог бы заниматься этим делом!»

Так я начал свой первый бизнес по нанесению фактуры на акустические потолки в девятнадцать лет, не представляя, насколько многого не знаю о строительстве! (Надо сказать, этот бизнес полностью провалился.) Но отчасти благодаря тяжелой работе, которую

я выполнял для своего первого работодателя, я продолжал учиться. Помимо этого, я работал у своего дяди Дэйва, который занимался покраской. Он научил меня, что, если делать работу качественно, заказы будут приходить снова и снова.

Я также работал у моего другого дяди, Рика, у которого был ремонтный бизнес. Он был очень умным человеком с золотыми руками. Это был полезный период, когда я многое узнавал о себе. Например, то, что на самом деле я не очень хороший строитель. Несмотря на то, что я очень старался, у меня, честно говоря, мало что получалось. Я мог сто раз наблюдать, как дядя устанавливает дверь, но сам не мог сделать так, чтобы она хорошо закрывалась!

Так случилось, что дядя повредил руку на циркулярной пиле и не мог работать, ожидая, пока рана заживет. В это время я тоже не работал. Телефон разрывался от звонков, но дядя не поднимал трубки, так как был под действием сильных обезболивающих. Я спросил его, можно ли мне составить несколько смет и попробовать сделать работу самому. Он махнул рукой и разрешил, видимо, не совсем осознавая, что делает. Я составил пять смет и обнаружил, что общаться с людьми у меня получается лучше, чем заниматься строительством. Мне удалось найти общий язык с заказчиками и понять, что им нужно, и мои предложения им действительно понравились. Я получил все пять заказов!

Через пару дней мой дядя почувствовал себя лучше. Я рассказал ему, что составил сметы и получил все пять заказов. Он вскочил с дивана и с негодованием закричал:

— Кто тебе разрешал составлять сметы?

Я ответил, что он и разрешил.

— Так я же был под обезболивающими! — воскликнул он, но уже спустя мгновение спросил: — Как тебе удалось получить эти заказы? Я обычно получаю только один или два из пяти.

Именно тогда я осознал, в чем мои сильные стороны. Я был намного лучше в составлении смет и продажах, чем непосредственно в строительных работах (что вполне логично, ведь с начала своей карьеры я занимался продажами, правда, наркотиков!). С тех пор я сосредоточился на том, что у меня получается лучше.

Так я и жил до двадцати с лишним лет, работая в строительном бизнесе и занимаясь наркотиками, пока не встретил Джанет. Эта девушка полностью изменила мою жизнь. Я понимаю, что это звучит как клише, но на самом деле все было иначе. Мы познакомились, когда ее лучшая подруга вышла замуж за моего дядю.

Возможно, кто-то ожидает романтическую историю о том, как хорошая девушка встретила плохого парня и перевоспитала его, но на деле было несколько иначе. Я познакомился с Джанет, когда продавал ей наркотики!

Осторожнее с молитвами!

Удивительно, как сильно может измениться сердце человека, который влюблен. Мы с Джанет никому не рекомендуем завязывать романтические отношения с наркодилером, хотя именно так и произошло в нашем случае. Она отошла от церкви, но искренне хотела навести порядок в своей жизни и мечтала когда-нибудь написать книгу «Я привела своего наркодилера в церковь». Однако это еще не вся история. Она *вышла за меня замуж!* Нам обоим предстояло наладить свою жизнь. Джанет это понимала, а я даже не знал, какой может быть другая жизнь.

Однажды Джанет пригласила меня в церковь. Я был по уши в нее влюблен, поэтому согласился. В конце служения она потащила меня к сцене, где стояла невысокого роста женщина и сказала:

— Повторяй за мной молитву.

Я помолился:

— Боже, войди в мою жизнь. Убери то, что Тебе не нравится, и вложи то, что Ты желаешь, во имя Иисуса. — И эта простая молитва изменила мою жизнь.

На следующий день ко мне домой нагрянули сотрудники отдела по борьбе с наркотиками! Дело было даже не во мне, они искали моего дядю. Видите ли, Бог ответил на мою молитву, но сделал это очень оригинально.

В ту ночь в тюрьме я воззвал к Богу. Я не знал, как молиться, а просто излил свою душу перед Ним. Я спросил:

— Боже, почему так случилось? Почему Ты это допустил? Я же только что помолился и отдал Тебе свою жизнь!

Теперь я всегда предупреждаю людей: «Осторожнее с молитвами! Иногда Бог отвечает на молитвы совсем не так, как мы ожидаем».

До этого я никогда не посещал церковь и никогда прежде не чувствовал Бога или Его присутствие. Но в ту ночь Он заговорил со мной: «Я сделал это для тебя. У Меня есть план для твоей новой жизни».

Это было 1 июня 1992 года. С того дня моя жизнь уже никогда не была прежней.

Бог заранее готовил мою жизнь

Хотя это может показаться странным, но то, что я делаю в бизнесе сейчас, не слишком отличается от торговли наркотиками: я покупаю товары оптом, разделяю на части и продаю по более высокой цене. Принципы те же, и я шучу, что научился им, продавая марихуану.

Я и не подозревал, что за много лет до того, как я встретил Иисуса, Бог уже работал над моей жизнью. Он начал ее менять,

используя мой прошлый опыт, чтобы привлечь к Себе и научить тому, как Он действует.

Джанет видела сокрытый во мне потенциал, и Бог тоже его видел. Неважно, через что вы прошли, Бог видит ваше будущее. Неважно, являетесь ли вы состоявшимся бизнесменом или только начинаете, молоды вы или стары, успешны или боретесь с неудачами, Бог видит лучшее будущее для вас. По сути, Он говорит: *«Я знаю, что делаю. У Меня все запланировано — заботиться о вас, не оставлять вас, дать вам будущее и надежду»* (Иеремии 29:11, перевод с английского).

В этой книге я поделюсь фрагментами Его плана для моей жизни, которые, на мой взгляд, практичны, применимы и полезны для всех как в жизни, так и в бизнесе. Это не магические заклинания для быстрого успеха или способы манипуляции Богом, чтобы получить желаемое. Это преображающие принципы, которые радикально изменили меня лично и мою компанию, «Майк Ровнер Констракшн» (МРК).

Но перед тем как мы начнем говорить о конкретных принципах и действиях, которые мне помогли, нужно положить прочное основание. Здание надежно лишь настолько, насколько крепок его фундамент.

Основанием вашей жизни и бизнеса должно быть познание Бога. И я говорю не о знании фактов о Нем, я имею в виду познание Его лично. Когда мы строим на твердом фундаменте отношений с Богом, конкретные строительные материалы, которые Он использует для построения нашей жизни, могут меняться, но Сам Он никогда не изменится. Я поделюсь с вами своими секретами — материалами, которые Господь использовал для построения моей жизни и бизнеса; однако то, как Он применит эти секреты в вашей жизни, будет уникальным.

Итак, как же мы познаем Бога лично?

Если кратко, то секрет закладки нерушимого фундамента начинается с молитвы.

Как научиться молиться

Что же такое молитва? Некоторые думают, что это произнесение замысловатых слов с использованием древнего языка, на котором уже не говорят. Но на самом деле молитва — это просто разговор с Богом. Она не должна быть изысканной и не должна звучать определенным образом. Главное в молитве — это общение с Богом.

Будучи молодым христианином, я начал учиться молитве у своего первого пастора. У него это прекрасно получалось. Помню, как слушал его и восхищался тем, насколько круто он молился. А однажды он попросил помолиться *меня*! Мне было страшно молиться вслух, но я не хотел отказываться. Поэтому начал молиться, пытаясь подражать ему. Это стало началом новой привычки — молиться вслух.

Мой пастор всегда заканчивал свои молитвы словами «во имя Иисуса», ведь Иисус дал нам право использовать Его имя. Также он начинал каждую молитву с благодарности Богу. Теперь я понимаю, насколько важно сформировать такую привычку с самого начала христианского пути.

Иисус является нашим примером. Перед тем как попросить Отца о чем-то, Он всегда благодарил Его. И мой пастор всегда так делал. Как начинающий христианин, я стал подражать своему пастору и начинал молитвы с благодарности. Пастор учил меня молиться о конкретных вещах. Это очень эффективный принцип для сверхъестественного бизнеса — вы должны просить Бога о том, что действительно хотите от Него получить, и верить, что Он ответит на вашу молитву!

Лучший способ научиться молиться — это *практика*. Умение молиться не приходит само по себе, его нужно развивать практи-

кую. Когда вы молитесь за свой бизнес и окружающих, происходят удивительные вещи.

Я чувствую, что Бог призвал меня снаряжать, обеспечивать ресурсами и помогать людям, чтобы они могли эффективно использовать свою веру в повседневной жизни и бизнесе. Мы назвали это *служением в деловом мире*, цель которого заключается в том, чтобы укреплять веру и видение бизнесменов, побуждая их к истинному успеху и библейскому процветанию, направленному на распространение Божьего Царства. Сверхъестественный бизнес сосредоточен на воспитании характера, благочестия и формировании крепких семей, обучая людей быть добрыми представителями Иисуса и молиться за других в своей сфере влияния.

Мы стали свидетелями впечатляющих результатов того, когда люди вслух молятся за свой бизнес, четко и конкретно выражая то, что хотят получить от Бога. Итак, о чем вы просите Бога в своем бизнесе?

Что такое сверхъестественный бизнес?

Сразу отмечу: в своей жизни я использовал как естественный, так и сверхъестественный подход к ведению бизнеса. (Продажа наркотиков, конечно же, относится к категории «естественного».)

Поверьте, сверхъестественный подход гораздо лучше! Так лучше и жить, и вести дела. Бог готовил меня с раннего возраста, и когда я отдал Ему свою жизнь, Он начал менять мой подход к ведению бизнеса с естественного на сверхъестественный, который служит и Ему, и ближним. Лишь после того, как я обрел прочное основание в Нем, а моя жизнь была отдана Ему для исполнения Его воли, Он начал развивать мой бизнес сверхъестественным образом.

Когда я использую выражение «сверхъестественный бизнес», многие не сразу понимают, что я имею в виду. Для них это звучит как парадокс — ведь нельзя сочетать сверхъестественное присут-

ствие Бога с суровыми, грязными реалиями светского мира бизнеса. Так ведь?

А вот и нет! Это мнение в корне ошибочно!

Когда вы ведете бизнес естественным путем, вам приходится из кожи вон лезть, чтобы извлечь любую возможную прибыль. Вам нужно обходить конкурентов. Вам нужно работать усерднее, дольше и изобретательнее других, чтобы добиться признания и вырваться вперед. Идя естественным путем, вы полностью полагаетесь только на себя.

Но в сверхъестественном бизнесе вы зависите от Бога. Это не означает, что не нужно много трудиться, а значит, что не нужно полагаться на себя и свои способности для достижения успеха. Нужно полагаться на Бога. Когда вы молитесь, Бог часто показывает вам путь или говорит, что делать. И когда вы отдаете свой бизнес Богу, то становитесь частью Его экономики, не имеющей ни спадов, ни убытков и всегда приносящей жизнь!

Сверхъестественный бизнес начинается с молитвы

Несколько лет назад ко мне в офис пришли люди и предложили помолиться за мой бизнес. Я посчитал это отличной идеей и согласился. После молитвы один из них сказал мне:

— Бог хочет совершить нечто сверхъестественное в вашем бизнесе, но для этого нужно собрать молитвенную команду, которая поможет достичь Божьих целей.

Эти слова еще несколько дней звучали в моей голове — это был явный знак того, что Бог пытался достучаться до меня. Они повторялись в моем уме снова и снова, особенно в тишине, когда я ехал с выключенным радио или собирался помолиться.

Я хотел увидеть сверхъестественные Божьи действия в своем бизнесе и уже начал понимать, что сверхъестественное начинается с молитвы. Главная проблема состоит в том, что мы чаще только

говорим, что молимся, но в действительности не слишком полагаемся на Бога в молитве.

Я лично столкнулся с этим в миссионерской поездке в Доминиканскую Республику. Там я быстро узнал разницу между молитвами в странах первого и третьего мира. Молитвы в странах первого мира звучат примерно так: «Боже, помоги мне найти хорошее место для парковки возле супермаркета». Или: «Боже, помоги мне заключить эту сделку». Или: «Господи, помоги мне успешно провести эти бизнес-переговоры».

В Доминикане молитвы людей выглядят иначе: «Боже, просим, дай нам достаточно еды на сегодня», — потому что без Бога они останутся голодными. Или: «Господи, исцели мою дочь», — потому что в их городе нет врача, а если бы и был, то они не смогли бы ему заплатить.

Когда других вариантов нет, приходится полагаться на Бога, к чему мы, богатые американцы, довольно редко прибегаем (перечитайте Иакова 1:9-10).

Во время той миссионерской поездки я познакомился с самыми удивительными молитвенниками, которых когда-либо встречал. Они были безработными, но я сразу почувствовал между нами особую связь: мне нужна была молитвенная команда, а им необходимы были финансы. Я знал, что могу дать им возможность заработать, учитывая разницу в стоимости жизни, и поэтому нанял целую молитвенную команду на полный рабочий день!

Но не торопитесь в страну третьего мира, чтобы нанять молитвенную команду. Вы должны понять, что это был особый путь, который указал мне Бог. Не обязательно, что Бог поведет вас тем же путем. Более того, ваш путь может быть совершенно иным. Но именно так Бог помог привлечь людей, мыслящих сверхъестественно, в мою повседневную деловую жизнь. У меня есть молит-

венная поддержка и в Соединенных Штатах, потому что я твердо верю в силу молитвы!

Я помню, как в 2009 году экономика обрушилась, и работы стало намного меньше. Для нас тогда открылась одна возможность — ремонт высотного жилого комплекса, и мы активно стремились получить этот проект. Я направил просьбу нашей молитвенной команде, чтобы они молились за получение нами этой работы. Владелец здания позвонил и сказал, что по итогу мы заняли второе место и они собираются отдать эту работу другим людям.

Когда молитвенная команда спросила о результате, я ответил, что мы вряд ли получим эту работу. На что они ответили: «А мы верим, что получите!»

Я гулял с собакой и молился: «Боже, как мы получим эту работу, если заказчики уже решили отдать ее кому-то другому?» В тот момент я почувствовал, что Бог хочет, чтобы я показал представителю владельца этого жилого комплекса нашу работу. Я сразу достал телефон, позвонил ему и пригласил посетить один из наших объектов. До сих пор не верю, но тогда я произнес: «Я даже настаиваю, чтобы вы пришли и посмотрели, как мы выполняем нашу работу, прежде чем примите решение».

К моему удивлению, он согласился посмотреть. Мы договорились о встрече на вторник. Я позвонил своим работникам и сказал подготовить объект к его приезду.

Но вместо вторника он приехал в *понедельник*! Мы, к сожалению, не успели подготовиться и прибраться все как следует. И тем не менее уже на следующий день он вновь позвонил и сообщил, что хочет встретиться.

Когда мы встретились, он сказал:

— Я никогда не был на объекте, который был бы так хорошо организован и управляем, где у руководителей есть ответы на все мои вопросы.

Он был настолько впечатлен, что изменил свое предыдущее решение и отдал работу нам! Это был один из самых крупных проектов на тот момент, и он помог нашей компании пройти время экономического кризиса.

Важно понять: сверхъестественный бизнес начинается с личной и групповой молитвы. Начните с того, что попросите друзей и семью вместе помолиться за вас и ваш бизнес. Секрет не в том, где молятся, а в том, насколько искренне! (См.: Иакова 5:16.)

В Матфее 18:19-20 Иисус дает обещание: *«Истинно также говорю вам, что если двое из вас согласятся на земле просить о всяком деле, то, чего бы ни попросили, будет им от Отца Моего Небесного, ибо, где двое или трое собраны во имя Мое, там Я посреди них»*. Какое потрясающее обещание!

Бог начал показывать мне, как это работает. После почти десятилетнего сотрудничества с моей молитвенной командой в Штатах и Доминиканской Республике у меня возникло желание пересмотреть свои электронные письма с молитвенными просьбами и благодарностями за молитвы, когда Бог отвечал на них. Поскольку я из тех, у кого в почтовом ящике хранятся тысячи электронных писем, я нашел их и был поражен тем, что сделал Бог. Мое сердце наполнилось смирением и трепетом одновременно!

Я отправил сотни электронных писем с молитвенными просьбами, и увидел, что не было ни одной просьбы, на которую Бог не ответил сверхъестественным и чудесным образом. Бог ответил на каждую из молитв — не всегда так, как я хотел или ожидал, но ответил в Свое время и по Своему усмотрению.

Я не верю, что Бог не слышит наших молитв, — слишком много раз Он приходил мне на помощь.

Поэтому хочу спросить тех, кто еще сомневается, что Бог отвечает на молитвы и совершает чудеса: просите ли вы? Каковы ваши мотивы? Если вы просите и имеете правильные мотивы, знаете

ли вы, о чем просить? Это лишь часть вопросов, над которыми Бог заставил меня задуматься (см.: Иакова 4:1-10).

Знаю, что Бог отвечает на молитвы. Я абсолютно убежден в Его любви и силе. Я знаю об этом по опыту своей жизни, когда Он действовал через меня, и в этом не было моей заслуги.

Если вы хотите получать ответы на свои молитвы и видеть, как невозможное становится возможным, у меня для вас есть лишь одна рекомендация: вам необходимо проводить время с Иисусом в молитве.

Вы становитесь мудрее, проводя время с Иисусом

Важно отметить, что мы просим людей молиться *вместе с нами*, а не вместо нас. Их молитвы не могут заменить наши личные. Никто не может проводить время с Иисусом *вместо нас*. Мы ищем не просто результаты, а настоящие отношения.

Один известный проповедник как-то сказал мне, что тратит тридцать часов на подготовку перед каждой проповедью. Я хотел улучшить свои способности проповедовать, поэтому решил подражать ему, но не только в том, что касается публичных выступлений, — мои попытки проповедовать были весьма далеки от совершенства. Я начал тратить столько же времени на молитву, чтение Библии и поклонение... но уже для своего бизнеса.

Ничто не заменит вам времени, проведенного с Иисусом. Я начал замечать, что чем больше времени я проводил с Ним, тем успешнее становился мой бизнес. Посвятив время Богу, я начал подписывать самые крупные контракты, которые когда-либо заключала моя компания. Я верю, что это стало результатом приобретения такого Божьего качества, как мудрость, которой я учился, проводя с Ним время.

Когда я отделял продолжительное время для молитв и познания Бога, Он обсуждал со мной такие темы, как честность, смирение, служение, смелость, настойчивость, почтительность, единство,

мудрость, послушание и многое другое (о чем я расскажу далее в этой книге). Он решал огромные проблемы в моем бизнесе — те, которые я считал нерешаемыми, — и часто делал это, давая мне понимание и мудрость для принятия стратегических и этических решений. Я мог воспринимать информацию и отличать правду от лжи, и нельзя было объяснить источник этого понимания, кроме как Богом данное видение.

Вы становитесь явно умнее, проводя время с Иисусом.

Помню, однажды я вел переговоры с крупным застройщиком, опытным представителем своей сферы. Мне предстояло установить окна в его жилом доме, и он сказал:

— Я дам вам этот контракт, но хочу, чтобы вы сделали это за шестьсот семьдесят пять тысяч долларов.

До этого я предложил ему сделать работу за 750 тысяч — разница была значительной.

Мне нужен был этот контракт, но было сложно согласиться на подобное снижение цены. Я помолился перед встречей и ощутил, как Бог говорит, что этому человеку важна не цена, а качество.

— Гарантирую, — уверил я застройщика, — что ни одно окно в этом здании не будет протекать. Но я прошу, чтобы вы заплатили мне полную сумму.

— Вы точно это гарантируете? — спросил он. (Тогда я не знал, что предыдущий подрядчик, устанавливавший окна, сделал работу плохо, и все окна протекали.) Затем сказал: — Я заплачу вам полную цену, если вы гарантируете, что они не протекут.

Я заверил его, и мы пожали руки.

В результате наша компания отлично выполнила работу в его многоквартирном жилом доме. Я убедился, что окна не протекают.

Люди начали считать меня опытным переговорщиком, но истинной причиной было то, что я проводил время с Иисусом. Как

написано в Деяниях 4:13 о Петре и Иоанне, люди, видя их смелость и способности, узнавали их, что они были с Иисусом.

Павел говорит Тимофею: *«Есть определенная польза в физических упражнениях, но благочестие полезно во всем, ведь оно обещает жизнь и в настоящем, и в будущем»* (1 Тимофею 4:8, НРП). Время, проведенное с Богом, никогда не бывает бесполезным и никогда не выйдет из моды. Проводя время с Богом, вы делаете разумную инвестицию в сверхъестественное воздаяние. Сверхъестественное становится доступным через молитву, и когда вы соединяетесь с Богом, то можете принести сверхъестественное в этот мир и изменить его.

Многократный рост

Пережив рождение свыше, мы с Джанет начали искать поместную церковь. Взявшись за руки, мы молились, чтобы Бог направил нас в ту церковь, которую Он предназначил для нашего роста. Мы посетили несколько общин, пока в августе 1992 года не нашли «Христианское сообщество “Новое начало”» (*New Beginnings Christian Fellowship*) в Сими-Вэлли. С самого начала мы ощутили, что оказались в нужное время в нужном месте. Церковь делала акцент на новообращенных, что для меня было идеальным вариантом, поскольку раньше я не посещал церкви. Они объясняли все максимально просто, и библейские основы, которые преподавали по воскресеньям, мы учились применять уже с начала рабочей недели.

Мы с Джанет полностью посвятили себя не только библейским истинам, которые изучали, но и в целом видению церкви и пасторам «Нового начала». Для нас, новообращенных, которые только учились слышать Бога, Божий голос звучал не словесно, а скорее как ощущение в сердце. Я чувствовал, что Бог несколько раз побуждал меня поддерживать нашего пастора и следовать тому, чему Бог учил нас через нашу поместную церковь. Это стало важной вехой

на нашем пути к сверхъестественному бизнесу, и именно здесь Бог начал по-настоящему благословлять нас.

В 1994 году в Южной Калифорнии произошло мощное землетрясение. В нашей церкви был поврежден кабинет пастора, и я почувствовал желание помочь. Мы с женой верили в библейский принцип принесения десяти процентов дохода Богу, в церкви это называют десятиной. Это был первый раз, когда мы дали сверх десяти процентов. Мы увидели замечательную возможность поддержать тех, кто помогал нам познать Бога и ценность поместной церкви.

А после случилось нечто неожиданное. В тот год мой бизнес начал расти, и к следующему году моя компания увеличилась вдвое!

Через два года церковь решила провести реконструкцию. Мы снова почувствовали призыв помочь и участвовали в этом своими силами и финансами. Я занимался наружной штукатуркой и покраской всей церкви. Как я был счастлив! Бог дал нам еще одну возможность жертвовать.

Догадываетесь, что произошло в следующем году? Мой бизнес снова удвоился!

Через несколько лет церковь купила дополнительное здание, и я опять решил помочь. Я перестроил его, сэкономив церкви 100 тысяч долларов!

И что же? Мой бизнес снова удвоился!

Спустя несколько лет церковь захотела построить полностью новый зал для собраний, и, хотя раньше никогда этим не занимался, я подумал, что мы справимся. Это была сложная работа, но мы смогли сэкономить для церкви 750 тысяч!

Думаю, вы догадываетесь, что произошло. В тот год мой бизнес утроился!

Это происходило снова и снова. У нас продолжали появляться возможности выполнять Божью волю, и по мере того, как мы ее

исполняли, Он благословлял нас вновь и вновь. Бог всесторонне работал со мной, начиная с вопроса о честности и постепенно доверяя все больше ответственности и влияния.

Я уже упоминал о встрече с Мэтью и Томми Барнеттами и о том, что мы сэкономили «Дрим-центру» 21 миллион долларов! В тот год мой бизнес снова удвоился.

В 1-й главе Второй книги Паралипоменон Бог предложил Соломону просить у Него что угодно, и Соломон сказал: «Даруй мне мудрость, чтобы я мог руководить Твоим народом» (см.: стих 10). Первое, что Соломон делает после получения мудрости, — строит Храм, о чем мы читаем во 2-й главе.

В 5-й главе Евангелия от Луки рассказывается о Петре, который всю ночь ловил рыбу и ничего не поймал. Тогда Иисус сказал ему, куда закинуть сети. После безрезультативной ночи Петру удалось совершить самый большой улов в своей жизни. Улов был настолько огромным, что сети и у него, и у его друзей переполнились, и их лодки почти до краев погрузились в воду!

Из первой части этой главы Евангелия от Луки мы узнаем, почему Иисус сделал это для Петра: Он проповедовал, и люди толпились вокруг Него. Иисус подошел к Петру и спросил, может ли использовать его лодку для проповеди. Петр позволил, и в благодарность Иисус даровал ему самый большой улов в его жизни.

В 7-й главе Евангелия от Луки Иисус исцеляет слугу римского сотника. Я однажды задался вопросом, почему Иисус сделал это для римского офицера, хотя евреи в те времена, как правило, не общались с римлянами. Почему Он остановился ради римского воина? Когда к Иисусу пришли иудейские начальники и просили Его исцелить слугу римского сотника, они сказали, что этот офицер — хороший человек, он построил им синагогу. Услышав это, Иисус прервал Свой путь и исцелил слугу сотника.

Каждый раз, когда мы жертвовали от всего сердца, Бог благословлял нас настолько, что мы могли жертвовать нашей церкви или помогать в развитии местной общины верующих. Мы верим, что именно так мы служим церкви и содействуем ее росту, что является частью Божьего плана для них и для нас.

Бог даровал нам гораздо больше того, о чем мы могли просить или вообразить. Когда мы проводим время с Богом, мы становимся похожими на Него.

Если вы хотите, чтобы ваш бизнес стал сверхъестественным, очень важно проводить время с Иисусом, а затем поступать так, как поступает Он. Это незаменимый опыт, и никаких альтернатив ему нет!

Через несколько лет после того, как мой бизнес устроился, церковь в Доминиканской Республике стала расширяться, и мы с Джанет почувствовали, что Бог побуждает нас купить для них здание. Мы решили пригласить несколько доноров и купить его общими усилиями, но лишь один из них пожертвовал около 10 тысяч долларов, и на этом все закончилось. Мы с Джанет по-прежнему чувствовали, что Бог побуждает нас купить здание, поэтому нам пришлось заложить недвижимость, чтобы приобрести его. Мы откликнулись и сделали это.

Теперь из той церкви выросло десять церквей, и «наша» является крупнейшей в регионе! Мы подсчитали, что наша церковь так или иначе оказала значительное влияние на жизнь христиан по всей Доминиканской Республике!

Я рассказываю все это не ради хвастовства — полученные нами благословения не были результатом каких-то наших заслуг. Но когда мы исполняли Божью волю, Ему предоставлялась возможность благословить нас и многих других. Он благословлял нас, чтобы мы, в свою очередь, могли помогать другим.

Спустя год после помощи церкви в Доминиканской Республике мой бизнес *снова* удвоился. И я не упустил деньги, которые появи-

лись, когда мы послушались Божьих указаний и купили здание церкви!

Независимо от колебаний экономики, Бог делал мой бизнес процветающим, что не было результатом моих выдающихся деловых навыков, умения вести переговоры или лидерских качеств. Все это происходило благодаря нашему решению вести бизнес на основе сверхъестественных принципов, а не естественных.

Я верю, что в Библии есть обетования и принципы, которым Бог учит нас не просто так, а потому что они дают Ему возможность благословить нас. Когда мы применяем их в своей жизни, Бог благословляет нас сверхъестественной жизнью с избытком. Применяя их в бизнесе, мы приглашаем Бога сделать нашу компанию сверхъестественным бизнесом, который приносит Ему славу, а нам и другим — благословения.

Далее мы рассмотрим некоторые принципы и секреты, открытые мне Богом. Но перед тем позвольте подчеркнуть, что сверхъестественный бизнес — это не просто выполнение правильных действий. Это знание правильной Личности — Бога.

Недостаточно лишь знать о Нем и Его путях. Вы можете знать информацию о ком-то, просто прочитав о нем, но по-настоящему знать его вы будете, только проведя с ним время. Мы стремимся знать Бога лично, и только если проводим с Ним время, мы изменяемся.

Чем больше мы познаем Бога, тем больше превращаемся из обычных деловых людей в сверхъестественных бизнесменов. Сейчас самое время пригласить Бога в свой бизнес, для которого пришла пора стать сверхъестественным.

Итак, приготовьтесь к главному приключению в своей жизни!

ГЛАВА 2

За вами наблюдают

Не хочу вас пугать, но за вами постоянно наблюдают.

Я говорю не о спецслужбах и шпионских программах, а о людях вокруг вас. Неважно, замечаете вы это или нет, но люди, как христиане, так и нехристиане, наблюдают за теми, кто открыто исповедует свою веру. Иногда это происходит из любопытства, а иногда — из желания увидеть ваш провал, но чаще всего им просто интересно, как вы будете вести себя в трудные моменты.

Один замечательный сотрудник, проработавший в «Майк Ровнер Констракшн» много лет, написал заявление на увольнение. Я заметил, что команда замерла в ожидании моей реакции. Первая причина этого заключалась в том, что мы знали, что другой ключевой сотрудник собирался в продолжительный отпуск. В прошлый раз, когда он уезжал, компания столкнулась с немалыми трудностями, после чего мы подстраховались, найдя ему замену на время отсутствия. Теперь же второй член команды сообщил о своем уходе и о нелегких обстоятельствах, вынудивших его принять такое решение.

Другой причиной, по которой за моей реакцией внимательно наблюдали, был сам момент увольнения. Уходящий сотрудник только что получил премиальные, а также *полностью* потратил свой ежегодный директорский фонд (средства, предоставляемые моим исполнительным директорам, которые они могут использовать в течение года) всего за три месяца.

Я чувствовал, что команда ждет увидеть, как я себя поведу. Ситуация была далеко не простой. И, несмотря на наши старания

избежать подобного сценария, он стал реальностью: компанию покидали сразу два ключевых сотрудника.

Честно говоря, я расстроился, когда узнал об этом, даже немного разозлился. Уходящий сотрудник наверняка видел, что на него надвигаются проблемы, и, если бы предупредил обо всем заранее, мы могли бы подготовиться. Я чувствовал себя обманутым: оба ждали получить премиальные, чтобы, получив их, уйти, и всего за три месяца потратили весь выделенный им годовой директорский фонд.

Однако Бог начал менять мое мнение о случившемся. Сколько лет эти люди усердно трудились в нашей компании? Очень много. Теперь же их жизнь рушилась. Этот честный и надежный сотрудник, всегда добросовестно следивший за расходами остальных, теперь явно страдал и, похоже, не мог мыслить ясно.

Были ли они для меня просто ресурсом? Ценил ли я их только тогда, когда они помогали мне зарабатывать деньги и управлять компанией? Или я признавал их ценность и значимость даже тогда, когда они больше не приносили мне прибыль?

Бог напомнил, что я стремился быть человеком, который дает другим шанс на исправление. В конце концов, я сам когда-то получил такой шанс, будучи наркоманом и наркодилером. Бог напомнил, что Он призвал меня быть щедрым (даже слишком щедрым) и что случившееся — это дело между мной и Им, а не между мной и сотрудниками.

Бог возвысил меня до ответственного и авторитетного положения *не для того*, чтобы я наказывал людей, когда они ошибаются. Он со мной так не поступил, а значит, и я не должен делать этого.

Я понял, что если бы этот ценный работник пришел ко мне при других обстоятельствах и рассказал о возникших проблемах, то я проводил бы его с любовью и благодарностью, а возможно, и с хорошим чеком. Поэтому, когда во время увольнительного собеседования они сказали, что не намеревались принести компании

убытки, я решил не просто простить им перерасход, но и отпустить, выплатив дополнительно по пять тысяч. Я хотел выразить благодарность и благословить их, а не решать проблему, как бизнесмен, который понимает только естественные правила ведения бизнеса.

Бог хотел, чтобы я видел сверхъестественное в этой ситуации.

Когда я дал им чеки и сказал, насколько ценю их, они расплались. Не этого они ожидали. С точки зрения естественного, они создали нам трудности своим уходом и, по всей видимости, осознанно потратили больше, чем должны были. С точки зрения естественного, как начальник, я должен был расстроиться.

Но с точки зрения *сверхъестественного*, это была возможность показать, что их ценность намного больше их вклада в нашу компанию.

Нас любят за то, кем мы являемся, а не за то, что мы делаем

Я знал, что в офисе все следили за тем, как поменялась моя реакция, как мое недовольство сменилось желанием благословить сотрудников. Все видели, как я принял удар, несмотря на негативное влияние этой ситуации на наш бизнес, и как я прошел через естественное, временное беспокойство. Бог на практике учил меня, как изменять атмосферу в МРК, как ценить сотрудников не за их дела, а за то, *кто они* есть. Я мог бы сказать, что я сам естественным образом создал такую культуру, но на самом деле в МРК ее создал Бог, и мне, как и всем остальным, пришлось ее принять.

Никогда не забывайте, что глаза ваших сотрудников устремлены на вас. Они наблюдают, как вы справляетесь с возникшими в бизнесе трудностями. Они наблюдают, как вы тратите личные деньги и деньги компании. Они замечают, как вы обращаетесь со своей супругой и семьей, и им небезразлично, остаетесь ли вы тем же человеком в свободное время, каким стараетесь выглядеть воскресным утром.

Я рассказываю вам эту историю, потому что простое определение честности, которое вы, возможно, уже слышали, звучит так: честность означает быть тем же самым как на людях, так и за закрытыми дверями. *Честность — это то, как вы себя ведете, когда думаете, что вас никто не видит.*

Но суть в том, что за вами всегда наблюдают, даже если вы не замечаете. И даже если никто из людей вас не видит, Бог видит. Он не осуждает вас, Он подбадривает и очень хочет, чтобы вы выбрали жизнь (см.: Второзаконие 30:19).

Мне сложно найти что-то более важное, что способно изменить жизнь христианина глубже, чем целостность, чем честная жизнь.

Все начинается и заканчивается честностью

Умение вести сверхъестественный бизнес не приходит за одну ночь. Недостаточно прочитать книгу, усвоить несколько принципов и щелкнуть пальцами. Бог учил меня честности на протяжении многих лет, даже десятилетий, и, хотя я хочу сократить время вашего обучения, я не могу просто сказать вам что-то вроде «самое важное — честность» и ожидать, что ваша жизнь изменится.

Только Бог может изменить жизнь, и, я убежден, все начинается с честности. Честностью пронизаны все мои дела не потому, что я упорно стараюсь ее туда внедрить, а потому, что Бог сделал ее одним из важнейших элементов моей измененной жизни.

Честность была первым принципом сверхъестественного бизнеса, которому Бог начал учить меня, когда я занимался еще гипсокартонными работами за 500 долларов. Я говорил: «Боже, обещаю, что славу буду отдавать Тебе. Я прослаблю Тебя за мою компанию». Это была моя искренняя молитва в начале 1990-х, когда Бог учил меня жить и управлять бизнесом, который будет успешным.

Опасность грани дозволенного

С самых первых уроков честности я начал замечать, что многие люди в жизни и в бизнесе балансируют на грани между законным и незаконным, разрешенным и запрещенным. Со временем, развив в этом «профессионализм», они научились сами решать, что является этичным, а что нет, оставаясь при этом *чаще* на правильной грани этой дилеммы.

Однако Бог еще в начале и середине 1990-х учил меня тому, чтобы я и *близко* не подходил к этой дилемме. Он не просто хотел, чтобы я выбирал правильную сторону, Он желал, чтобы я вообще *не приближался* к этой грани, не говоря уже о том, чтобы балансировать на ней.

Мы думаем, что, заигрывая с гранью между законным и этичным, а также незаконным и неэтичным, получим больше прибыли. На первый взгляд, это может выглядеть так: мы надеемся сэкономить немного денег, срезав угол, или больше заработать, пообещав одно, а выполнив меньше. На короткой дистанции может показаться, будто мы опережаем других, и многие считают такое искусство секретом успешного бизнеса.

В Книге Притчей об этом говорится так: *«Приобретение сокровища лживым языком — мимолетное дуновение ищущих смерти»* (Притчи 21:6).

Бог научил меня, что эта черта — не просто линия, а высокий забор с колючей проволокой под высоким напряжением. Люди пытаются балансировать близ него, но не понимают, что коснись они забора — и ощутят неожиданный удар током. Они не только сами рискуют, но и могут обжечь окружающих — своих сотрудников и клиентов. Никто не падает на правильную сторону, идя по забору под напряжением. Любая сторона окажется неправильной, потому что, если долго играть с огнем, рано или поздно *наверняка* обожжешься.

Помню случай, который произошел со мной еще до того, как я стал христианином. В строительном магазине я увидел, что на мешках со специальной штукатуркой были неправильные ценники. Цена должна была быть шесть или семь долларов за мешок, а на ценниках было написано, что мешок штукатурки стоит два доллара. Не было ни распродажи, ни скидок. Очевидно, что это было просто ошибкой.

Я спросил у работника, сколько у них в наличии этой штукатурки, и узнал, что ее осталось всего двести мешков. Я знал, что цена неправильная, но мне захотелось сэкономить деньги, и я купил все. Хотя я и не знал тогда Бога, совесть мне говорила, что это неправильно. Но я погнался за выгодой, поэтому обманул магазин и купил эту штукатурку, несмотря на внутреннее сопротивление.

Когда я использовал уже более половины мешков, в место их хранения проникла влага и испортила оставшееся! Я выиграл 600 долларов, купив штукатурку по нечестной цене, и потерял большую ее часть, что в итоге обошлось мне в сотни долларов. На короткой дистанции, в день покупки, мне казалось, что я сэкономил. Но в долгосрочной перспективе я обжегся.

Вот что происходит, когда мы заходим за опасную грань. Вы думаете, что сэкономите, однако в результате все выходит вам боком.

Я вспомнил об этом случае уже после того, как последовал за Христом, и Бог объяснил, что это был урок честности, который Он мне преподавал еще до нашего знакомства. Для меня это послужило наукой на всю оставшуюся жизнь: если заигрывать с опасной гранью — рано или поздно мы обожжемся.

Доверие — это валюта

Бог меня учил, что польза от честной жизни не ограничивается лишь финансовыми результатами бизнеса. Наибольшая ценность в

том, что, избегая грани, где многие сгорают сами и обжигают других, можно построить глубокое долгосрочное доверие. А доверие — это валюта, как в повседневной жизни, так и в бизнесе.

Иногда можно строить доверие целую жизнь, а потом в одночасье его потерять. В бизнесе доверие может иметь решающее значение при получении заказа и определять, сможете ли вы сохранить лояльного клиента или потеряете его. Оно помогает удерживать хорошо обученных и преданных сотрудников, которые в противном случае могут уйти к конкурентам. В жизни доверие определяет успешность брака, прочность и глубину дружбы, а также здоровые отношения с детьми, которые не ослабевают после их ухода из дому.

Список можно продолжать. Доверие — это валюта!

Вы можете думать, что экономите или зарабатываете деньги, обходя правила, придумывая различные ухищрения и ходя по грани, но все эти ухищрения, попытки балансировать на грани дозволенного измотают вас. И когда вы упадете — не «если», а именно «когда», — то потеряете все эфемерные выгоды и разрушите доверие. Это может произойти в отношениях с клиентом, сотрудниками или в семье, а восстановить доверие после его утраты очень трудно.

Божий путь иной. Бог призывает Свой народ жить честно. Вознаграждением будет то, что вы никогда не разрушите доверие, над формированием которого так усердно трудились. Ваш труд обязательно окупится.

Поступайте правильно

Ранее я говорил, что честность — это то, как вы ведете себя, когда вас никто не видит. Однако такой подход больше отражает практическую сторону честности, чем объясняет ее суть.

Словарь слово «честность» определяет как «соблюдение строгого морального или этического кодекса», но для меня оно означает

скорее следование правилам, а не внутреннее состояние. На самом деле речь не о формальных принципах, а о том, что меняет жизнь. Давайте разберемся глубже, что же такое настоящая честность.

Быть честным — значит поступать правильно в правильное время и по правильной причине. Понятие честности охватывает не только то, какие действия мы совершаем, но и когда и почему мы это делаем. Это объясняет, почему честность так важна перед Богом — она касается нашего внутреннего мира, убеждений и мотивов.

Речь идет не о том, чтобы заслужить Божье одобрение. Важны ли Богу наши поступки и их мотивы? Важно ли Ему, как мы себя ведем? Я верю, что важно. Притчи 21:3 говорят нам: *«Чистая жизнь пред Богом и справедливость в отношениях с ближними важнее для Бога, чем наши религиозные деяния»* (перевод с английского, MSG). Конечно, Богу нравится, когда мы поступаем правильно, но мы получаем оправдание перед Богом благодаря тому, что сделал Иисус, а не благодаря нашим делам (см.: Римлянам 3:24).

Бог любит честность. Ему не нужны роботы, поступающие правильно, потому что они запрограммированы так поступать и у них нет выбора. Я верю, что Богу нужны люди, которые познали Его, Его характер и подражают Его делам. Посмотрите на это так: Богу нужны не рабы, а партнеры.

Хотите стать партнером?

Мой друг Джордж начинал свою карьеру в крупной строительной компании как прораб. На первом проекте, который должен был занять около шести недель, владелец компании сказал, что все нужно сделать за две недели. Джордж объяснил, что невозможно закончить работу так быстро, но владелец настаивал на своем. Поэтому Джордж разделил свою команду на несколько бригад и организовал круглосуточную работу в три смены. Через две недели владелец пришел посмотреть, как продвигается работа, и не мог

поверить своим глазам: Джордж совершил невозможное — проект был завершен.

Джордж действительно творил чудеса для этой компании и уверенно вел ее к успеху. Он был трудолюбивым и преданным работником, и со временем его повысили до руководителя проекта, а затем — до старшего менеджера по строительству. Благодаря своему усердию и отношению к бизнесу как к своему собственному, он приносил прибыль владельцам и помогал сделать их бизнес успешным.

Однажды два партнера, владеющих компанией, попросили Джорджа встретиться с ними. Во время разговора они задали Джорджу такой вопрос:

— Если у нас будут неприятности и нужно будет солгать, чтобы помочь нам выпутаться, ты сделал бы это для нас?

Джордж ответил не сразу. Если бы он сказал «да», желая показаться преданным сотрудником, готовым на все ради блага компании, его могли бы принять как «своего». Но Джордж был честным человеком. Если бы он сказал «нет», они могли бы подумать, что он недостаточно предан и не лоялен к компании.

В конце концов Джордж ответил:

— Я буду стараться помочь решить проблему. Сделаю для этого все возможное. Но я не стану лгать для вас.

— Джордж, — ответили они, — если бы ты был готов лгать для нас, мы оставили бы тебя старшим строительным менеджером, так как ты отлично справляешься со своей работой.

Сердце Джорджа дрогнуло от этих слов.

— Но поскольку ты не готов лгать для нас, мы хотим повысить тебя до положения партнера.

Теперь, когда партнеры ушли на пенсию, Джордж является президентом этой компании с доходом в сотни миллионов долларов. Именно его честность открыла ему двери ко всему этому.

В притче о талантах господин говорит первым двум верным слугам: *«Отлично! Ты хорошо справился со своей работой. Отныне будь моим партнером»* (Матфея 25:21, перевод с английского, MSG).

Бог хочет, чтобы мы смело использовали данные нам дары и доверяли Ему. В бизнесе это означает поступать по Его правилам — даже если это будет казаться невыгодным. Поступая так, мы покажем, что доверяем Его правилам. А не поступая — покажем, что живем страхом.

Вы можете считать себя смелым и влиятельным, но если не живете честно и колеблетесь на грани дозволенного, то причиной этому будет страх. Вы боитесь поступать по Божьим правилам, поэтому поступаете по-своему. Это не что иное, как гордость, о которой мы поговорим позже.

В Притчах говорится, что есть путь, который кажется прямым, но в итоге ведет к бедствию (см.: Притчи 14:12). Это относится ко всем, кто живет на грани между правильным и неправильным.

Вместо того чтобы поступать по-своему, нам следует доверять Богу и не пытаться делать все самим. Необходимо слушать Божий голос во всем, что мы делаем, и идти по Его пути, потому что именно Он дает нам силу жить честно (см.: Притчи 3:5-6).

Не подарок, а испытание

Есть люди, которые считают, что Бог благословляет нас возможностями обводить других вокруг пальца или обогащаться за счет их ошибок. Но это не так. Помню еще один случай в строительном магазине до того, как я стал христианином. Вместо кошелки для покупок я сложил товары в ведро, которое также собирался купить, и когда стоял на кассе, положил в ведро еще несколько товаров. Кассир не удосужился проверить содержимое ведра. Потом я понял, что хотя и не крал намеренно те вещи в ведре, но получил

их бесплатно из-за невнимательности персонала (и того, что я не обратил на это их внимание).

Первый раз я сделал это случайно. Следующие пару раз (не забывая, я еще не был христианином) это уже не было случайным — я использовал их невнимательность.

Многие скажут, что это «серая зона». Так чья же это вина? Магазина, потому что они не обучили своих сотрудников, или моя, ведь я использовал дыру в их системе? Хорошо помню неприятное чувство в животе, возникавшее в такие моменты. Я их обворовывал, и, хотя это было до моего обращения, Бог это осуждал, и моя совесть не давала мне покоя.

Бог призвал меня жить по-другому. Я больше не рассматриваю ошибки других как благословение.

Это не подарок, а испытание.

Допустим, вы расплачиваетесь в магазине наличными, и вам дают лишнюю сдачу. Это подарок? А как насчет моих ведер из строительного магазина? В них были «подарки»? Или я воровал? Сейчас я считаю и то, и другое воровством. Я больше не считаю это «серой зоной». Теперь это либо правильно, либо нет.

Бог не благословляет нас через ошибки или обман, даже случайные. Если что-то подобное происходит, это испытание вашей честности.

Однажды клиент переплатил мне. Я только начинал работать в строительстве и еще не посещал церковь. Я про себя назвал это премией и решил оставить себе. Их ошибка — их убыток, думал я. Через несколько лет, когда я уже был новообращенным, мне снова переплатили. Угадайте, что я сделал? Я снова оставил это себе! Но при этом послал им записку: «Вы переплатили. В следующий раз я сделаю вам скидку». Бог только начал работать со мной, и я уже имел кое-какие успехи!

Я не утверждаю, что идеален в таких испытаниях (кстати, Бог не требует от вас идеальности). Но мы с женой вполне убедились, что ошибки других, принимаемые некоторыми за благословения, на самом деле являются испытанием характера. Мы занятые люди, но готовы ехать десять — пятнадцать километров по заполненным дорогам Лос-Анджелеса, чтобы исправить даже маленькую ошибку. Если сейчас кто-то переплачивает компании (а это случается часто), мы сразу же выписываем чек на возмещение разницы, даже если это значительные суммы.

Вы можете подумать: «Не стоит со всем этим возиться, когда речь идет о паре долларов». В каком-то смысле вы правы — мое время стоит дороже, чем несколько долларов, ошибочно попавших ко мне. Но существует нечто более ценное для меня.

Позвольте спросить: во сколько вы оцениваете свою честность? Сколько бы вы *заплатили*, чтобы *приобрести* репутацию надежного и честного человека? Репутация в бизнесе стоит дорого. Не забывайте, доверие — это валюта. В Притчах 22:1 сказано: «*Доброе имя лучше большого богатства...*»

Так за сколько бы вы продали свою честность? Продали бы вы ее за тысячи долларов? А за миллионы? Сколько нужно для того, чтобы вы поступили правильно и пожертвовали временем ради честности?

А что, если я вам скажу, что некоторые из нас готовы продать свою честность за ту самую пару баксов? Но Божьи стандарты неизменны. Неважно, каковы суммы или обстоятельства, поступать неправильно недопустимо.

Бог начинал учить меня с малого. Он научил меня быть верным в этом малом. И затем, постепенно, Он стал испытывать меня в большем. Это напоминает мне один отрывок из Писания. Иисус говорит Своим ученикам: «*Верный в малом и во многом верен...*» (Луки 16:10). Верно и обратное — если вы нечестны в малом, то будете нечестны и в большем.

Мы думаем, что неважно, как мы ведем себя в малом, а вот когда дело дойдет до большего, мы поступим правильно. Но мы не понимаем, что любые мелочи создают прецедент.

Прямо сейчас Бог ищет людей, верных в земном богатстве, потому что так Он учит тому, как обращаться с небесными благословениями. Ему нужны люди, которые проявляют честность в мелочах, чтобы Он мог доверить им более важные вещи.

Несколькими стихами ниже Иисус продолжает: *«Никакой слуга не может служить двум господам, ибо одного будет ненавидеть, а другого любить, или одному станет усердствовать, а о другом нерадеть. Не можете служить Богу и маммоне»* (Луки 16:13).

В притче Иисуса о слугах, которые занимались приумножением денег своего господина, по возвращении господин говорит первому слуге: *«Хорошо, добрый раб! За то, что ты в **малом** был верен, возьми в управление десять городов»* (Луки 19:17, выделение автора).

Как вы используете то малое, что Бог вам доверил? Инвестируете ли вы свое время, энергию, средства и таланты с честностью? От этого зависит, что Бог будет делать дальше. Он либо даст вам большую ответственность и благословения, либо снова даст вам то же испытание.

Хочу подчеркнуть, что я далеко не идеален. Но, как я уже говорил, Богу нужна не наша идеальность, Ему нужно наше сердце. Следует ли ваше сердце за Богом? Он хочет, чтобы вы прошли испытание! Он хочет дать вам больше, но сделает это лишь тогда, когда вы будете готовы.

Ошибки случаются

Конечно, я не всегда поступал правильно. Много лет назад одна женщина сделала букет на нашу свадьбу. Она сказала, что вместо оплаты в триста долларов я мог бы провести для нее гипсокартон-

ные работы. Проблема в том, что ее бойфренд, с которым она жила, уже задолжал мне около шести тысяч долларов, и я решил, что больше не хочу иметь с ним дело.

В итоге я так ничего и не сделал для той женщины-флориста из-за ее бойфренда, даже не заплатил ей за букет, а после забыл об этом. Прошло время, и Бог напомнил мне эту ситуацию. Как мне казалось, Он хотел, чтобы я заплатил ей триста долларов.

Я уже был христианином, поэтому решил помолиться. Я хотел все прояснить, поэтому напомнил Богу о ее бойфренде, который так и не расплатился со мной. Я считал, что щедро поступил, и на этом мы в расчете. Но Бог продолжал работать со мной, и я не мог избавиться от чувства, что должен заплатить.

И вот однажды мы встретились в супермаркете! При этом у меня возникла мысль, что я должен выписать им чек! В кошельке у меня как раз был чек, я указал в нем триста долларов, которые мы задолжали, подошел и отдал его той женщине. Она поблагодарила меня и очень удивилась, что я не забыл.

Мне есть еще куда расти в плане честности, так что вы не одиноки. Развитие честности — это наша обязанность. Если вы христианин, то в вас живет Бог. Он сильный изменить вашу жизнь и научить вас жить честно.

Преимущества честности

В предыдущей главе мы говорили о том, что никто не падает на правильную сторону, идя по забору под напряжением. Рано или поздно вы обязательно обожжетесь, и, куда бы вы ни упали, это всегда будет неправильная сторона. Это не наказание, а естественный результат.

Но верно и обратное: соблюдение честности приносит множество преимуществ. Мы знаем, что при попытке кого-то убедить следует говорить о преимуществах. И Бог открыл мне много таких преимуществ. Мы уже говорили о них — здоровые отношения, финансовое благополучие и долгосрочный успех. В этой главе я хочу рассмотреть еще четыре преимущества: защиту, влияние, радость и благосклонность. Начнем с того, как честность защищает нас.

Честность защищает вас

Существует мнение, что Божьи пути и принципы лишают нас удовольствия. Люди думают, что Бог строгий и суровый и не хочет, чтобы мы наслаждались.

Как же это неверно!

Истина в том, что Божьи принципы существуют для нашей защиты. Бог создал законы природы, которые действуют неизменно: если вы уроните сырое яйцо на пол, оно разобьется. Не зло заставляет яйцо разбиваться — это законы природы.

Например, моей дочери не нравилось, когда я указывал ей время, когда она должна была вернуться домой. Но я знал, что риск несчастных случаев и преступлений сильно возрастает после полуночи. Как отец, я не пытался лишить ее удовольствия, а пытался защитить, настаивая быть дома к полуночи.

Точно так же, когда Бог призывает нас жить честно, это похоже на предупреждение пристегнуть ремень безопасности. Ремни, безусловно, спасают жизни, хотя некоторым они не нравятся и кажутся ограничением свободы. Но в случае аварии вы очень хотели бы оказаться пристегнутыми, не так ли? В Притчах 13:6 говорится: *«Праведность хранит непорочных, а нечестие губит грешника»* (НРП).

Много лет назад моя компания подверглась аудиторской проверке в Департаменте по развитию занятости штата Калифорния (ДРЗ). Скажу сразу — крайне неприятный опыт. Эти инспекторы намного хуже, чем налоговые службы (*IRS*).

В результате проверки мне выставили счет на 80 тысяч долларов, и мне пришлось нанять бухгалтера за 100 долларов в час, чтобы разобраться во всей ситуации. Он указал на ошибки, которые мы допустили. Из-за этих ошибок нам пришлось заплатить. Честно говоря, я не понимал, что поступал неправильно. Но если бы я с самого начала знал, как делать правильно, это сэкономило бы мне кучу денег. Знание и следование правилам защитили бы меня.

Следуя Божьим указаниям, мы обеспечиваем свою защиту.

Дело в том, что Бог начал учить меня жить честно задолго до проверки в ДРЗ. Я мог раньше нанять бухгалтера, чтобы убедиться в правильности своих действий, и это сэкономило бы мне много нервов (и денег).

Бог не пытается удержать вас от чего-то хорошего, призывая жить честно. Он стремится защитить. Запомните: Бог хранит нас, когда мы выбираем путь честности.

На что в нашей жизни распространяется Божья защита? На бизнес, брак, финансы и многое другое — на всю вашу жизнь! Если вы христианин, Бог также хочет защитить вашу репутацию, чтобы вы могли являть другим, какой Он. Мы называем это «свидетельством».

В 1 Тимофею 4:16 Павел говорит молодому Тимофею: *«Следи за собой и за тем, чему ты учишь. Будь верен этому учению, и если ты так будешь поступать, то спасешь и себя, и тех, кто слушает тебя»* (НРП).

Честность наделяет влиянием

Бог стремится сделать вас влиятельными, и это еще одно важное преимущество честности. В начале предыдущей главы я упоминал, что за вами всегда кто-то наблюдает. Честные люди, будучи объектом пристального внимания, получают огромные возможности для влияния.

Я вспоминаю, как ремонтировал гипсокартонное покрытие у одного человека с тяжелым характером, владельца автосервиса. Он был неплохим бизнесменом, но знал только естественный способ ведения бизнеса. Я же в то время изучал сверхъестественные принципы, поэтому у нас не раз возникали конфликты на этой почве. И несмотря на его железный настрой, я тоже мог быть упорным — особенно когда сильно верил в свои убеждения. И поскольку я твердо верил в Божьи сверхъестественные принципы ведения бизнеса, мы нередко разговаривали с ним на повышенных тонах.

Тогда эти различия мне казались причиной наших трений, не более. Я знал, что все нужно делать по Божьим правилам, а он привык поступать как большинство людей. Просто он считал, что это принесет ему прибыль или сэкономит деньги. Но вот в чем дело: эти споры также были возможностью оказать на него влияние.

Спустя несколько лет он начал встречаться с девушкой-христианкой, и вскоре они поженились. Однажды он позвонил мне и сказал: «Майк, я просто хотел тебе сказать, что принял Иисуса Христа своим Господом и Спасителем». Также он сказал, что не забыл слова и принципы, которые я отстаивал в наших спорах, что тоже повлияло на его решение принять Иисуса. Ему было важно поделиться со мной этим.

По мере того как росли моя ответственность и авторитет, росло также и мое влияние. Моя главная задача в мире бизнеса — представлять Бога. Мы обычно связываем такую задачу только с воскресными служениями или миссионерскими поездками, но я твердо убежден, что наша повседневная жизнь — лучшее место для влияния на других и демонстрации нашей веры.

Живя честно, вы позволяете Богу влиять через вас на других людей.

Честность хранит нашу радость

Попытка скрыть какую-то тайну всегда сопровождается страхом, что ее раскроют. Если эта тайна связана с работой (например, вы пошли на компромисс и солгали), в глубине души вы будете переживать, что когда-нибудь правда откроется. То же касается и семейных отношений: если вы что-то скрываете от своего супруга или супруги, ваши отношения вряд ли будут искренними и открытыми. А вдруг они узнают вашу тайну? Не разрушит ли это ваш брак? Такие беспокойства часто становятся источником стресса.

Тайны лишают нас радости.

Однако обратите внимание: когда вы ходите Божьими путями, у Него есть для вас радость, превосходящая земное счастье. В Псалме 118:1 сказано: *«Честные люди радуются, поступая по заповедям Господа»* (перевод с английского, NLT). Почему они радуются? Потому что не переживают из-за скелетов в шкафу!

Ранее я говорил, что одно из моих любимых определений честности — поступать правильно в правильное время и по правильной причине. Когда вы знаете, что нужно сделать, и не делаете этого, у вас возникает стресс. Беспокойство овладевает вами, когда вы осознаете, что поступаете неправильно, или не делаете что-то вовремя, или делаете с неправильным отношением или мотивами. Но когда мы действуем в согласии с Божьими принципами, нас не беспокоят эти проблемы — мы свободны наслаждаться жизнью, поскольку сделали то, что нужно и когда нужно.

В конце 1999 года, когда я с Джанет начал нашу масштабную деятельность, мы встретились с бухгалтером, который сообщил, что мы задолжали определенную сумму налогов. Поэтому мы заплатили налоги сразу же в начале 2000 года, а в феврале он встретился с нами снова и сказал:

— Мы ошиблись. Вы должны заплатить больше налогов.

— Что значит «мы» ошиблись? — спросил я. — Я строитель, а вы — специалист по налогам.

Не обращая внимания на мой вопрос, бухгалтер продолжил:

— На самом деле вы должны заплатить на сто тысяч больше, — и, помолчав, продолжил: — Но не беспокойтесь, мы можем подделать учетные книги, и вам не придется платить. И если это обнаружится, вы вряд ли попадете в тюрьму.

— Ну, *в таком случае*, вы уволены! — не раздумывая, сказал я, а потом добавил: — Мы заплатим налоги.

Помните, Иисус сказал: «*Отдавайте кесарево кесарю, а Божие Богу...*» (Марка 12:17). Но так как у нас не было таких денег, мы решили выплачивать частями.

В начале апреля мне позвонил наш деловой партнер. Мы вложили деньги в одно из его зданий, однако сами не участвовали в управлении проектом. Он сказал:

— Нам предложили наличные за здание.

Мне сразу же понравилась эта новость!

— Мы собираемся его продать, — продолжил он, — и вы хорошо на этом заработаете.

— Отлично! — ответил я. — Мне как раз нужны деньги, чтобы заплатить налоги. И сколько же я получу?

— Не поверите, но вам причитается девяносто девять тысяч долларов!

Я получил эти деньги 14 апреля, и мы смогли заплатить налоги. Это был лишь один из способов, которым Бог показывал мне, что Он действует сверхъестественно, когда я следую Его принципам. Бог — источник радости. Его радость — наша сила, и благодаря Ему я нашел силу не подделывать учетные книги. Он помог мне сохранить честность, а вместе с ней и Божью радость в своей жизни.

Божья благосклонность

Бог принимает и любит нас не за наши дела. Библия учит, что наши отношения с Богом основаны на Иисусе Христе. Давайте разберемся в этом.

Наши поступки и дела, конечно, имеют значение. Они открывают двери как для успеха, так и для неудач. Честная жизнь ведет к Божьей благосклонности — Его незаслуженному одобрению. Я не утверждаю, что мы можем заслужить Его благосклонность своими делами. Я говорю, что честная жизнь ставит нас в позицию замечать и использовать возможности, которые в противном случае были бы упущены.

Я понял это, когда мы только начинали как небольшая строительная компания. Я узнал, что крупный владелец многоквартирных домов проводит работы, на которых мы специализируемся. Я связался с ним и предложил свои услуги. Мне ответили, что у них

уже есть подрядчик, но сотрудничество с нами их заинтересовало, и в будущем мы можем им звонить по этому вопросу. Я стал периодически связываться с ними. И вскоре мои звонки и их ответ «нет, сейчас ваши услуги нам не нужны» начали раздражать человека, с которым я связывался.

Тем не менее я верил, что Бог даст нам эту работу. И тогда я начал отправлять им факсы! Однажды мой факс пришел в самый нужный момент — когда застройщик и старший вице-президент обсуждали, что им делать с проблемным подрядчиком.

А в моем факсе было написано: «Меня зовут Майк Ровнер, и я могу вам помочь».

В результате я заключил с ними контракт, объем которого на 80 процентов превышал предыдущие мои работы. Но вместе с тем это означало, что я стал на 80 процентов больше объектом пристального внимания! Я чувствовал себя, как Петр, выходящий из лодки, чтобы идти по бурному морю к Иисусу, — это был огромный шаг веры!

Помните, что нужно быть осторожным со своими молитвами?

Так вот, я очень хотел работать с этой компанией и теперь наконец-то получил контракт! Однако представитель владельца компании был одним из самых трудных людей, с которыми мне приходилось работать! Он хотел, чтобы мы делали работу на уровне выше согласованного бюджета, и, кроме того, проявлял крайний расизм и хамство. Почти сразу после начала работы мне стали поступать жалобы от моих рабочих и субподрядчиков.

Однажды мы с ним были на стройке, и мне просто пришлось остановить его и сказать:

— Пожалуйста, не говорите со мной так.

Поймите меня правильно, я как строитель привык к жесткому обращению, но этот парень был абсолютно невыносим!

Он не собирался меня слушать и просто посмеивался надо мной. Его присутствие становилось большой проблемой для моей команды. Никто не хотел работать, когда он находился рядом, и многие были готовы уволиться из-за него.

Я понял, что могу либо пустить все на самотек и потерять несколько замечательных рабочих, либо объяснить ситуацию его начальству и узнать, не смогут ли они посодействовать. Проблема была в том, что, если я расскажу о нем, а они ничего не сделают, этот человек может разорить мой бизнес, потому что я слишком много вложил в этот проект.

Я уже говорил, что если мы послушны Богу, то Он всегда направит нас к мудрому решению и поведет по пути честности. Находясь в отчаянном положении, я решил, что лучше молиться. По крайней мере, стоило попробовать!

И Бог ответил, что я должен поступать правильно, даже если мне это дорого обойдется. Это было совсем не то, что я хотел услышать!

Я написал письмо старшему вице-президенту компании и позвонил менеджеру по строительству. В результате я встретился с ними, но его начальник ничего не сделал. Затем я встретился с вице-президентом, и он тоже ничего не предпринял. Теперь уж *точно* я был уязвим!

Однако произошло кое-что еще. Этот грубый менеджер по строительству, помимо прочего, приставал к женщинам в той компании, но они не сообщали об этом, потому что боялись. Он проявлял расизм по отношению к другим сотрудникам, и те тоже не сообщали о нем. Когда же они услышали, что я выступил против его поведения, это побудило их тоже выступить. Без моего заявления они бы продолжали молчать.

Через две недели его уволили.

Благодаря сотрудничеству с этой компанией мы получили миллионы долларов от клиентов, которые обратились к нам по их

рекомендациям, не говоря уже о работе, которую мы выполняли для них на протяжении многих лет. Мы отремонтировали тысячи квартир, но этого не случилось бы, если бы я тогда не поступил правильно.

Я считаю всю работу, которую мы сделали для этой компании, и множество рекомендаций, которые последовали после того, как мы проделали хорошую работу для них, Божьей благосклонностью ко мне и МРК. Честность (готовность поступать правильно) открыла перед нами эти двери, и Бог щедро излил через них благословения.

Когда вы в трудных ситуациях поступаете правильно, Бог будет вас благословлять. Часто это будет нелегко, вам придется серьезно рискнуть, чтобы повиноваться Ему.

Практические уроки честности

Мы уже обсудили некоторые преимущества честности, но мне хотелось бы дать вам также практические рекомендации. Это будет полезно.

Так что же означает жить честно?

Один из первых принципов честности, который показал мне Господь, заключается в том, чтобы держать свое слово. Я старался, чтобы все, что я говорю, было правдой на сто процентов и в любое время. Вот простое библейское высказывание на этот счет: *«...не преступай клятвы, но исполняй пред Господом клятвы твои»* (Матфея 5:33, в английском переводе: *«Не говори того, что на самом деле не думаешь»*).

Это особенно важно в бизнесе. В нашей компании, МРК, мы придаем большое значение тому, чтобы говорить правду всегда, даже если это не то, что хочет услышать клиент. Строительство — не точная наука, и нам иногда приходилось на встрече с клиентами говорить неприятную правду: «Ваше здание не будет готово вовремя». (В большинстве случаев это не наша вина, но винят все

равно нас.) Это не то, что они хотят слышать, однако это правда. А я предпочитаю иметь репутацию человека, который всегда говорит правду, а не того, кто рассказывает клиентам сказки.

Старая мудрая поговорка гласит: «Не говори, если так не думаешь, и думай так, если говоришь»¹. Говори правду, даже когда это невыгодно.

Некоторые люди избегают говорить правду, опасаясь конфликтов. Они переживают, что их высказывания породят негодование. Поэтому они говорят то, что, на их взгляд, вызовет меньше неприятностей, даже если правда при этом будет искажена. Но если вы хотите быть человеком, стремящимся к честности, вам необходимо преодолеть это чувство и говорить истину с любовью (см.: Ефес. 4:15). Никто не любит конфликтов, я их тоже не люблю. Однако чтобы вести сверхъестественный бизнес, вам придется научиться справляться с конфликтами и уметь их преодолевать. Вы должны уметь поддерживать и вдохновлять людей с любовью, а не наказывать их.

Недавно я ехал в машине с другими людьми, и им позвонили. Мы тогда были в часе езды до места назначения. Но человек, который сидел рядом со мной, сказал звонившему, что мы будем через полчаса.

— Тогда понадобится ракета! — прокомментировал я.

Подобное случалось не впервой, и это заставило меня задуматься о том, почему люди говорят неправду. Часто мы просто не хотим расстраивать людей и разочаровывать их, не выполнив своего обещания.

Поверьте, люди почувствуют обман, особенно когда мы будем опаздывать на полчаса! Правда всегда выйдет наружу, независимо

¹ В отличие от Синодального («но истинною любовью»), большинство современных переводов здесь согласно с переводом Кузнецовой: «будем говорить правду с любовью». — *Прим. переводчика.*

от наших попыток избежать конфликта и не стать причиной разочарования. Но когда мы говорим подобную «невинную маленькую ложь», люди будут не только разочарованы, но и возмущены тем, что мы не сказали правды.

Скажу так: в краткосрочной перспективе вы можете показаться более конфликтными, когда решаете говорить правду и оставаться человеком высокой морали, но в долгосрочной перспективе вас будут за это уважать. Уважение необходимо заслужить, а честность и порядочность принесут вам большое уважение.

Люди уважают искренних, откровенных и честных. Они ценят последовательных, которые остаются теми же людьми в любой ситуации (одинаковыми и в обществе, и дома). Они будут удивлены вашей открытостью, потому что она требует смелости, особенно в нашем мире, где это редкое явление.

Помню, как учился быть честным. Каждый четверг вечером у нас проходили совещания пасторов, а в воскресенье пастор часто спрашивал, буду ли я присутствовать в четверг. Вначале я, как правило, отвечал утвердительно, даже когда знал, что мой рабочий график может этому помешать. Я не хотел его разочаровывать.

Мне следовало сказать: «Пастор, у меня в четверг деловая встреча, и я не уверен, смогу ли попасть на собрание». Мне пришлось исправляться в этом, и теперь я честно делюсь своим графиком с пастором.

Быть честным часто означает, что вам придется иногда отказывать людям. Слово «нет» может показаться неприятным и непопулярным. Но это слово дает вам свободу и сохраняет вашу честность. Если вы не часто используете это слово, попробуйте прямо сейчас, пока читаете. Произнесите: «Нет!» Видите, вы можете это сделать!

Быть честным и открытым человеком также означает признавать свои ошибки и брать на себя ответственность. В жизни будут ситуации, когда мы подведем других или потерпим в чем-то неудачу.

Однако мы можем признать это, принять на себя ответственность и действовать искренне. Так и поступает честный человек.

Однажды я был на конференции по недвижимости. Ко мне подошел молодой человек и спросил: «А не вы ли *тот самый подрядчик?*» Я поинтересовался, что он имел в виду, и вскоре мы выяснили, что он знаком с владельцем здания, над которым мы тогда работали. Сработало «сарафанное радио».

А история была такова: в пятницу днем кровельщик повредил трубу, снабжающую водой квартиры, которые мы ремонтировали в Брентвуде. Никто этого не заметил, и квартиры заливало водой *все выходные*. Ситуация — хуже не придумаешь. Когда в понедельник мои бригады вышли на работу, казалось, будто кто-то сбил пожарный гидрант — так много воды лилось из квартир!

Внутри квартир уровень воды достигал пятнадцать сантиметров. Это было настоящее бедствие!

Я сразу встретился со своей командой, затем с владельцами, а потом позвонил в страховую компанию. И знаете, что они предложили? «Почему бы вам просто не отказаться от этой работы?» Они сказали, что вызовут оценщиков и ремонтников, те начнут процесс, и затем передадут дело адвокатам.

Однако Бог напомнил мне, что я подписал контракт с обязательством завершить работы к определенной дате, а процесс возмещения по страховке может занять годы.

Кровельщик уволился, следуя совету страховой компании. Проблема заключалась в том, что у меня не хватало ресурсов на ремонт квартир, поэтому я поговорил с владельцем и сказал ему, что хочу выполнить условия контракта, но нуждаюсь в помощи. Поскольку в его интересах было все быстро восстановить, он согласился взять часть расходов на себя. Мы сделали фотографии для страховщиков и приступили к работе.

Мы полностью переделали квартиры, но для этого нам пришлось потратить каждый заработанный здесь цент. Быть честным оказалось не так сложно, сложнее было все исправить, но оно того стоило.

Владелец смог продать эти квартиры довольно быстро, получив при этом хорошую прибыль. Однако история на этом не заканчивается. Я встретился с ним после всего происшедшего, ожидая, что этот инцидент оставил большое пятно на нашей репутации. Тем не менее он сказал:

— Ровнер, ситуация была очень тяжелой, но ты поступил правильно. — Потом придвинулся ближе и добавил: — Ты — тот подрядчик, который нам нужен.

И в течение следующих шести месяцев я получил от них заказов на сумму в десять раз больше, чем за ту работу!

Но и это еще не все. Страховая компания вернула нам каждый потерянный цент плюс 20 процентов! Кровельщик, который уволился, больше никогда с нами не работал. А я работал на этого заказчика еще много лет, что сделало МРК известной благодаря их рекомендациям. Как показал случай с молодым человеком на конференции по недвижимости, «сарафанное радио» сообщило всем о том, насколько честно мы справились с той ситуацией.

Святой арбитр

Поскольку я часто говорю о честности и сверхъестественном бизнесе, люди нередко просят у меня духовные советы о том, как жить честно. Позвольте поделиться с вами двумя из них и сразу предупредить, что советы не сводятся к списку того, что «делать» и чего «не делать».

Во-первых, сверхъестественная честность заключается в том, чтобы прислушиваться к нежному Божьему шепоту, направляющему вас. Когда у вас в сердце Иисус, Его голос может звучать как голос совести, но на самом деле это Дух Божий, живущий в вас.

Во-вторых, духовная честность означает находить людей, которым вы можете доверять и которые могут сказать вам правду, даже если ее тяжело принять.

Мне нравится, как в одном из переводов Библии звучит 15-й стих из 3-й главы Послания к Колоссянам: *«И пусть мир (душевная гармония, приходящая) от Христа судит (постоянно действует как арбитр) в ваших сердцах [решая и говоря последнее слово по всем вопросам, возникающим в вашем уме]...»* (перевод с английского, *Classic Amplified Bible*).

Бог хочет быть вашим арбитром. Он хочет определять, когда мяч вышел за пределы поля и когда остался в игре — что является правильным и что неправильным в вашей жизни. Это означает, что когда вы не знаете, как поступить, то обращаетесь к Нему за советом и ждете ответа. Вы даете Ему право вето на любое ваше решение, и когда Он говорит, вы подчиняетесь — без споров и жалоб!

На практике это часто выглядит как поиск мира в сердце. Если вы столкнулись с какой-то ситуацией, спросите у Бога в молитве, что вам делать. Молитва может быть очень простой: «Боже, помоги мне! Покажи мне путь и дай мудрость». Затем ожидайте, пока почувствуете мир в сердце. Если по одному решению у вас есть мир, а по другому — нет, то Бог вас направляет по первому. Я люблю закрывать глаза и представлять себе два пути, а потом ожидаю в своем сердце, какой приносит мне больший мир.

Поразительно, как часто Бог подталкивал меня идти трудным путем и давал необходимый для этого мир, тогда как существовал более легкий, но неправильный путь. Научитесь следовать за Божьим миром и позвольте Ему быть Святым Арбитром в вашей жизни.

И вот еще что: мир Божий никогда не будет противоречить сказанному в Библии. Хотя Писание не рассказывает подробно, как заниматься вашим бизнесом, оно тем не менее является неподража-

емым руководством для жизни и бизнеса! Библия так же актуальна сегодня, как и две тысячи лет назад. Книга Притчей особенно богата мудростью, и вы можете почерпнуть много духовной, практической и даже деловой информации о пути честности из того, что Бог говорит в ней.

Вы также должны позволить определенным людям влиять на вашу жизнь. Я очень тщательно выбрал людей из моего близкого окружения, которым полностью доверяю и которым позволяю влиять на мою жизнь. Я признал, что они тоже слышат Бога. Моя жена — первая в этом списке; в него также входят мои пасторы, наставник, финансовый директор и старший вице-президент в МРК.

Я попросил их помочь мне быть более ответственным и разрешил заранее указывать в моей жизни на то, что не соответствует Божьим стандартам. Они имеют право на это, и я пообещал слушать и уважать то, что они скажут.

Люди, которым вы доверяетесь, должны быть благочестивыми и честными и иметь с вами доверительные отношения в течение долгого периода. Это должны быть люди, которые вас любят (жертвенной любовью) и желают вам самого лучшего.

Как правило, чем более успешными вы становитесь, тем меньше становится ваш внутренний круг. Все из-за того, что многие захотят влиять на вас как на успешного человека, но немногие будут искренне любить вас и желать вам самого лучшего за то, *кто вы есть*, а не за то, что они могут *получить от вас*. Выбирайте мудро.

Решение позволить определенным людям влиять на вашу жизнь потребует смирения и, в какой-то мере, подчинения им (темы, которые мы обсудим позже в этой книге). Когда кто-то из них впервые укажет вам на ошибки, будет нелегко — всем тяжело слышать критику. Однако такие открытые и прозрачные отношения становятся одним из главных стимулов для тех, кто стремится жить честно.

Как вы относитесь к людям

Людям нравятся честные. Ради вас они будут готовы прилагать огромные усилия, а значит, вы несете ответственность перед ними.

Несколько лет назад один из наших прорабов, помимо своих основных обязанностей в МРК, выполнял для нас дополнительную работу. Он усердно трудился сначала на основной работе, а затем после трудового дня помогал с ремонтом здания, которое приобрели мы с Джанет. Нам было очень важно завершить этот проект поскорее.

Однажды мой вице-президент Дейв Холланд подошел ко мне и сказал:

— Слушай, это один из наших лучших сотрудников. Он нам очень предан и много для нас делает, но ты его изматываешь. Ему, наверное, и на семью времени не хватает. Ты слишком его загрузил дополнительной работой.

Мне не понравилось то, что сказал Дейв. Я подумал: если дополнительной работы слишком много, почему прораб сам просто не скажет об этом? Но Дейв помог мне понять, что этот прораб настолько нам предан, что будет работать до изнеможения, чтобы не разочаровать меня и не показаться слабаком.

Я никому никогда не хотел навредить, и мне пришлось согласиться с Дейвом, потому что чрезмерная работа вредила этому парню.

— А ведь ты прав, — согласился я тогда с Дейвом.

Люди будут страстно преданы вам, если вы честный бизнесмен, ведущий свой бизнес сверхъестественным образом. Всегда спрашивайте себя, поступаете ли вы правильно и справедливо по отношению к ним, ведь они изо всех сил стараются поступать так по отношению к вам. Честное отношение означает искать не только то, что справедливо для вас, но и то, что справедливо по отношению к другим, заботиться об их благополучии.

Чем вы хотите прославиться?

В начале нашего разговора о честности я напомнил, что люди всегда за вами наблюдают. Не хочу, чтобы вы поняли это неправильно. Мы поступаем честно не для того, чтобы показаться честными другим, а потому что Бог всегда видит нас. Я, например, хочу знать Божье сердце и подражать Ему. Когда мы подражаем Ему, поступая честно, то становимся живым свидетельством того, Кто Он и какой Он. Доход и влияние — естественный результат этого.

Так или иначе, вы *чем-то* прославитесь. Выбор за вами: хотите быть известны тем, что говорите людям то, что они хотят услышать, или же известны своей честностью?

Я свой выбор уже сделал.

Учимся полной зависимости

Несколько лет назад у меня случился инцидент с одним из сотрудников, проработавшим у нас долгое время. На самом деле мы с ним дружили с двенадцати лет. Сначала я нанял Джона как столяра, но он продвинулся в нашей компании и впоследствии стал одним из лучших прорабов.

Однажды прямо на стройплощадке у нас возникло небольшое разногласие по рабочему вопросу, которое переросло в горячий спор. И Джон, проработавший у нас не один год, заявил в пылу эмоций:

— Если ты не доверяешь моим оценкам в этом вопросе, мне лучше уволиться.

Я, в свою очередь, в гневе резанул:

— А если ты не уважаешь мой авторитет, то будешь уволен!

Разве он не понимал, кто здесь *главный*? Ему следовало проявить уважение ко мне! Я твердо стоял на своем. В итоге он заявил, что увольняется. А я ответил, что это не он «увольняется», это я его увольняю.

Ситуация накалилась до предела!

Через пару дней Дейв, мой главный советник и вице-президент, человек, которого я уважаю много лет, зашел ко мне в офис. Теперь, когда я успокоился, он решил высказать свое мнение. (Помните, некоторым людям нужно разрешить говорить с вами честно. Для меня Дейв был одним из таких людей.)

— Ты, конечно, можешь его уволить, — сказал он, — но это отличный парень, и трудно будет найти прораба, который работает столь же качественно.

Я откинулся в кресле, серьезно задумавшись над его словами и вспомнив о годах, потраченных мною на обучение Джона. Если его уволить, другая компания воспользуется всем, что я в него вложил.

И тут мне в голову пришла светлая мысль: «Может, стоит спросить совета у Бога?» И я тут же помолился: «Боже, что мне делать?»

После молитвы я начал вспоминать о годах нашей дружбы, о том, как учил его работать, и о том, что Джон действительно хорошо справлялся. Неужели стоит его увольнять из-за этого разногласия?

Я понял, что мне надо смириться, позвонить ему и приложить все усилия, чтобы урегулировать конфликт. Когда я обратился к Джону со смирением (не как побитая собака, а с открытым к его точке зрения сердцем), он отреагировал очень положительно, ответив:

— Мне очень жаль, что так получилось. Я просто не знал, как попросить прощения.

Поскольку я больше не стоял уперто «или по-моему, или никак», мы смогли нормально поговорить и все уладить. Джон до сих пор является моим хорошим другом и замечательным сотрудником. Тогда я не знал, что Бог работал над определенными сферами его жизни, о которых я расскажу позже.

Бог тогда учил меня — и учит до сих пор — тому, что значит быть по-настоящему смиренным. Мои первоначальные представления о смирении были неправильными, и как бы вы к этому ни относились, смирение действительно дает преимущество в бизнесе.

Мы не центр Вселенной

В церковных и деловых кругах понимание гордости и смирения совершенно разное. В бизнесе *быть гордым* означает относиться

с высоким чувством достоинства к себе и своей работе. *Смирение* же обсуждается редко, а если обсуждается, то под ним подразумевают скорее *унижение*, чем смирение. Быть смиренным на практике означает, что тебя будут использовать, воспринимать как слабого и подверженного манипуляциям. Никто себе такого не желает, поэтому мы практически не говорим о смирении.

Гордость, о которой я говорю, — это презрительное отношение к другим, тщеславие, эгоцентризм и самонадеянность. Но самая большая проблема с гордостью даже не в этом, а в том, что гордый человек считает, что может обойтись без Бога. Некоторые верующие полагают, что смирение означает низкую самооценку, ощущение себя ничтожным грешником, лишенным ценности и личной значимости. Однако Божье определение смирения на самом деле сильно отличается от того, что мы можем слышать в церкви.

Простыми словами, настоящее смирение — это зависимость от Бога, а не от себя. Это осознание того, что *центр Вселенной не ты, а Он.*

Иисус является для нас наивысшим примером смирения. Павел говорит, что мы должны помышлять о себе так, как Иисус, — Он был равен Богу, но не помышлял о Себе слишком высоко, чтобы держаться за преимущества, которые давал Его статус. Вместо этого Он пришел на землю самым смиренным образом и стал *человеком!* Уязвимый младенец, рожденный в пещере, полной запаха животных, Он начал жизнь служения другим, был послушен Своему Отцу и затем умер самоотверженной, ужасной смертью — за нас (см.: Филиппийцам 2:5-8).

Но это Тот же Иисус, Который сделал бич и выгнал менял и торговцев из Храма. Это Тот же Иисус, Который противостоял смерти и болезням. Это Тот же Иисус, Который открыто выступал против фарисеев за то, что они неправильно учили о Боге. Иисус говорил с властью и силой, совершенно не так, как религиозные

лидеры того времени, и Его авторитетная уверенность и харизма привлекали тысячи людей.

Это был не скучный, мягкий, бесхарактерный Иисус, а образец силы с идеальным самообладанием. Иисус также осознавал, что, хотя Он и Сын Божий, дело не в Нем. Он отдавал всю славу Богу и говорил только то, что Бог Ему велел (см.: Иоанна 12:49).

Ярким примером смирения может служить лошадь-тяжеловоз, управляемая маленькой уздечкой. Это животное весом почти тонну, во много раз большее своего наездника, направляют лишь с помощью небольшого ремня. Подобным образом смирение и полная зависимость от Бога позволяют человеку следовать Божьему руководству и использовать Его силу.

Зависимость от Бога

Нас учили не зависеть ни от кого. Мы усвоили, что полагаться на других — плохо, и когда мы полагаемся на что-то в этом мире, нас неизбежно ждет разочарование. Именно поэтому мое любимое определение смирения совершенно противоположно всему, чему нас учит мир. **Истинное смирение — это зависимость от Бога.**

Я впервые начал глубже осмысливать это, когда мой пастор поручил мне вести несколько библейских уроков, что заставило меня *серьезно* начать изучать Библию. Бог использовал все эти уроки так, чтобы они стали основными ценностями и руководящими принципами как для моей компании, так и для жизни. В семье, бизнесе, дружбе и служении эти уроки стали принципами того, как я должен жить и действовать. Зависимость от Бога и смирение были одними из этих ключевых принципов.

Бог начал учить меня, что Он не просто снаряжает нас и отправляет действовать независимо от Него. Наоборот, Бог хочет, чтобы мы полностью полагались на Него. Парадоксально, но мы наиболее

сильны именно тогда, когда полностью зависим от Его силы, а не от своей.

В 2005 году мы с женой купили участок земли в Сими-Вэлли, штат Калифорния, недалеко от нашего дома. Только после покупки я узнал, что участок находится в сейсмоопасной зоне, где происходит движение земной коры и случаются землетрясения. Это техническое определение сейсмоопасной зоны, но в нашем контексте оно означало, что на нашем участке нельзя строить.

Когда я рассказал об этом Джанет, она спросила:

— Разве ты не проверил информацию о сейсмоопасности, прежде чем купить?

Это же очевидный шаг, правда?

— Нет, — пришлось признаться мне, — не проверил.

Оглядываясь назад, я понимаю, что должен был проверить, да и продавцы тоже должны были сообщить об этом. Поймите, я верю в то, что нужно проявлять должную осмотрительность. Тем не менее, оглядываясь назад, я верю, что у Бога был план для всего происходящего.

Позже Джанет подошла ко мне и сказала, что читала о том, как Бог иногда исцеляет землю:

— Ты помнишь это место Писания?

Я помнил, что написано: *«...и смирится народ Мой, который именуется именем Моим, и будут молиться, и взыщут лица Моего, и обратятся от худых путей своих, то Я услышу с неба и прощу грехи их и исцелю землю их»* (2 Паралипоменон 7:14).

Тогда Джанет предложила:

— Давай пойдем на наш участок, встанем на колени, поднимем руки и помолимся, чтобы Бог исцелил нашу землю.

Я не видел других вариантов, поэтому мы решили пойти и возложить руки на тот участок и попросить Бога исцелить нашу землю.

Так мы и сделали — смирились, молились и искали Бога. Мы верили и продолжаем верить, что, если мы смиримся, это даст Богу возможность исцелить и сверхъестественно изменить каждую область нашей жизни, включая место, где мы живем. Мы не просто пошли туда один раз: мы привели туда всех молитвенников, о которых знали — служителей, пасторов, *буквально всех*, — чтобы они молились с нами.

Мы разложили покрывало, встали на колени и сделали все необходимое. Мы молились и верили. Мы также решили никогда не говорить, что мы не можем строить на этой земле.

Затем в 2008 году случился экономический кризис, и мы приостановили все проекты. Участок стоял незастроенным. Пять лет спустя мы полностью выплатили заем за все пять гектаров, которые купили. Мы все еще не знали, будет ли это бесполезный участок земли или мы когда-нибудь сможем строить на нем. Когда экономика восстановилась, мы решили, что нам нужно выяснить, какая у нас земля и исцелил ли ее Бог.

Если вы собираетесь строить в сейсмоопасной зоне, необходимо выкопать траншеи — длиной примерно в 20 метров и глубиной примерно в 10 метров, — чтобы можно было изучить грунт и выяснить, есть ли там разлом. На обычном участке площадью пять гектаров можно вырыть три траншеи.

Мы выкопали девятнадцать траншей!

На севере от нашего участка были разломы. На юге от нашего участка были разломы. На востоке и западе — тоже сейсмоопасные зоны. Тем не менее, когда пришли результаты с наших траншей, они были невероятны, — городские власти буквально не поверили увиденному! Мы наняли геолога, занимающегося изучением таких грунтов, и он подтвердил, что *на нашем участке нет разломов!* Но городские власти не поверили и ему. Тогда мы наняли другого ученого, но и ему городские власти не поверили.

На нашей земле *не было никаких признаков* разлома!

Пять лет мы боролись с городскими властями. Несмотря на все траншеи и ученых, которые каждый раз подтверждали, что на нашей земле нет признаков разломов, власти продолжали сомневаться.

В конце концов, я смог поговорить с главным архитектором города и городскими управляющими и сказал им:

— Бог исцелил нашу землю!

Они немного посмеялись... и попросили выкопать еще одну траншею. На наших пяти гектарах мы выкопали больше траншей, чем выкопали бы на восьмидесяти!

Наконец, в ноябре 2017 года мы получили документ от города, подтверждающий, что на нашей земле нет разломов.

Над нами — разломы. Под нами — разломы. Но на нашем участке *нет разломов*. Так что он превратился из бесполезного участка земли в землю, стоящую миллионы долларов!

Я рассказываю эту историю, потому что мы не искали альтернатив Богу. Мы полностью зависели от Него, и Бог полностью исцелил нашу землю, поскольку мы смирились и полагались только на Него.

Возможно, вы помните мои слова, что в странах третьего мира у людей часто нет никакой альтернативы Богу. Подумайте, как это влияет на их молитвы, доверие и смиряющую их зависимость от Бога. А что, если бы мы — просто помечтайте со мной минуту — постоянно молились и верили Богу и Его Слову? Без запасных вариантов, без оправданий и попыток полагаться на свои силы. Что, если бы мы просто смирились, успокоились и доверились Богу, ожидая Его помощи, несмотря ни на что?

Я верю, что мы увидели бы чудеса, мы увидели бы от Бога исцеление в каждой сфере нашей жизни. Мы увидели бы много примеров сверхъестественного бизнеса, меняющего жизни и преображаю-

щего рабочие места. Мы увидели бы огромные изменения в нашей жизни и в жизни окружающих нас людей.

И вот чем должна закончиться эта история. Мы верим, что благодаря молитвам, звучавшим на этом участке и давшим нам возможность строить на нем, люди, которые в итоге будут там жить или работать, переживут особые, неожиданные благословения. Мы верим, что они встретятся с Иисусом, и это изменит их жизни!

Бог не благословляет нас только ради нас самих — мы не центр Вселенной. Он дает что-то нам, чтобы мы помогли другим, и мы молимся, чтобы наш участок принес большую пользу многим людям.

Кротчайший человек на земле

Согласно традиционным представлениям, Моисей написал первые пять книг Ветхого Завета. В 3-м стихе 12-й главы Книги Числа говорится, что Моисей был «человеком кротчайшим из всех людей на земле» (так он сам о себе написал). Кажется, что Моисей изобрел некий способ смиренного хвастовства!

Если смирение понимать только как скромность и никчемность, то Моисей явно противоречит этому определению. Но если смирение рассматривать как зависимость от Бога, то становится ясно, почему Моисей написал о себе так: он открыто признал, что без Бога ему не справиться.

Моисей сказал Богу, что не может встать перед фараоном и что у него нет необходимых качеств, чтобы руководить упрямым Божиим народом. Он нуждался в поддержке и обрел ее, полностью полагаясь на Бога. Моисей понимал, что его сила и способность приходят от Бога, а не от него самого.

В Библии сказано, что Бог говорил с Моисеем *«лицом к лицу, как бы говорил кто с другом своим...»* (Исход 33:11). Моисей осозна-

вал, что не может без Бога, его стремлением было приблизиться к Нему — настолько, что они говорили «лицом к лицу».

Хотели бы вы иметь настолько близкие отношения с Богом, что ваши молитвы были бы, как разговор лицом к лицу с другом? Бог хочет для вас именно этого. Я верю, что такие отношения с Богом позволяют Ему делиться с вами тем, что доступно не всякому. Откуда Моисей узнал историю сотворения мира для Книги Бытие? Как он написал книги Закона и передал людям столько посланий прямо из уст Божьих? Господь открыл ему все это, Бог мог говорить так только со смиренным и преданным Ему человеком.

Одно из величайших преимуществ смирения, о которых человек может только мечтать, — это близкие, личные отношения с Богом, отношения «лицом к лицу». К сожалению, многие люди не стремятся к таким отношениям с Богом и не хотят признать, что без Него им не справиться. Они хотят делать все сами, и эта гордость мешает им получить больше Божьих благословений в их жизни.

Если хотите вести свой бизнес сверхъестественно, вы должны признать, что не справитесь без Бога. Научитесь полностью полагаться на Него.

Дюк

Быть зависимым от Бога — значит осознавать и быть чувствительным к тому, что делает Бог. Павел пишет христианам в Риме, что дети Божьи водимы Духом Божьим (см.: Римлянам 8:14). Именно так мы должны поступать.

Я очень люблю собак. Честно говоря, иногда даже больше, чем людей. Собаки любят безусловно и полностью зависят от своих хозяев. Без нас они погибли бы, и они это знают. Поэтому они бегут навстречу, когда ты возвращаешься домой.

В 1997 году мы копили деньги на покупку первого дома. Это может показаться странным, но как большому любителю собак мне

пришла идея сначала завести собаку в предзнаменование того, что однажды мы купим дом. Мы хотели дом с внутренним двориком, чтобы собака могла там играть, поэтому приобретение собаки было для меня шагом веры (да и просто я хотел собаку!).

Мы тогда еще жили в квартире, и я завел щенка. Даже когда он был маленьким, было видно, каким большим он вырастет, — у него была большая голова и маленькое тело. Когда я принес его домой, Джанет ужаснулась:

— Ты что творишь?

В то время у нас был лишь небольшой цементный дворик. Трудно завести большую собаку, когда у тебя есть только цементный дворик. Но мы верили и уповали на Бога, что сможем купить дом. И через сорок пять дней после того, как я принес домой собаку, мы уже подписывали договор на наш первый дом! (Примите к сведению: если хотите дом, купите собаку.)

Мы называли щенка Дюком (в переводе с английского *Герцог*. — *Прим. переводчика*). Он любил всех, но определенно был моей собакой. Он слушался меня и подражал каждому моему движению. Я делал шаг, и Дюк делал шаг. Я шел задом, и он повторял за мной. Я останавливался, и он останавливался. Иногда при этом, в шутку над ним, я начинал забавно танцевать.

Я не дрессировал Дюка специально, он просто был очень чутким к моему голосу. Я мог позвать его откуда угодно, и если он слышал, то сразу же прибежал. Он был настолько послушным, что я любил брать его с собой на строительные объекты. Ему очень нравилось ездить в кузове пикапа.

Когда мы начали получать крупные заказы, то обо мне говорили, как о подрядчике с собакой в кузове пикапа. Как-то раз один из наших новых клиентов, владелец большого жилого комплекса, сказал мне:

— Я терпеть не могу подрядчиков, у которых в кузове пикапа собака.

Он это сказал, *когда мы направлялись к моему грузовику...* где ждал Дюк. Клиент еще не заметил моей собаки, поэтому на расстоянии примерно двадцати метров я тихо сказал и жестом показал: «Дюк, лежать». Пес сразу же лег. Мы с клиентом прошли мимо грузовика, и он не заметил Дюка.

Быть зависимым от Бога означает быть, как Дюк, — полностью внимать голосу нашего Господина и наблюдать за Ним в ожидании любого жеста или указания. В 15-й главе Евангелия от Иоанна говорится, что Бог называет нас не рабами, а Своими друзьями. Однако наш единственный разумный ответ Творцу Вселенной — это смиренная зависимость. Иоанн записал слова Иисуса о том, что без Него мы ничего не можем (см.: Иоанна 15:5). Но с Ним мы можем все (см.: Филиппийцам 4:13).

Без Него мы справляемся не лучше, чем собака, чей хозяин не приходит домой и не заботится о ее потребностях. Для каждого нашего следующего вдоха нам нужен Бог.

Смирение — признание этого факта.

Когда ты ошибешься

Иногда мы просто не понимаем, что должны следовать Божьему водительству, как Дюк, пока не пропустим это водительство и не натворим ошибок. А иногда непослушание — наш сознательный выбор. Недавно друг пригласил нас с Джанет посетить его конференцию, которая проходила неподалеку. Я придумывал множество отговорок, чтобы не пойти, поскольку был сильно занят. На работе все шло наперекосяк, неделя выдалась очень сложной, но в глубине души я чувствовал, что следует пойти.

Я был завален делами, требовавшими внимания, не говоря уже о поездке на Восточное побережье. В уме я приводил Богу всевоз-

можные аргументы, почему не могу пойти. Когда я поговорил об этом с Джанет, она сказала, что решение зависит от меня, пойдем мы или нет. В итоге я прислушался к своему перечню причин не идти, вместо ощущения, которое Бог вложил в мое сердце.

Нам даже прислали сообщение за день до конференции, в котором уверяли, что мне следует быть там! Но мы не пошли...

Сразу после того, как мероприятие закончилось, я *понял*, что совершил ошибку. В течение следующих нескольких недель мы столкнулись со всевозможными проблемами и трудностями, и я был убежден, что их можно было избежать, если бы я откликнулся на призыв пойти.

Такая убежденность — Божий сигнал, что вы ошиблись. Она указывает на область в вашей жизни, в которой Бог желает вас исправить. Мы чувствуем дискомфорт, когда не следуем Его водительству (или принимаем неправильное решение), и это сильно отличается от наказания или чувства неодобрения. В результате я уже был уверен, что мне следовало пойти на ту конференцию.

Итак, вопрос в том, что вы сделаете, когда ошибетесь (а ошибки неизбежны). Смиритесь ли вы и признаете, что ошиблись? Или будете искать отговорки, оправдываться и отвергать Божье исправление и руководство?

Никто не идеален. Никто не может постоянно чувствовать Божьи указания, всегда повиноваться и принимать правильные решения. Хотелось бы, чтобы было так, но мы просто люди. Мы можем учиться на ошибках. Если вы будете прислушиваться к тому, чему учит или куда направляет вас Бог, вы сможете понять, в каких случаях действительно ощущали Его водительство, а в каких вы были водимы собственными мыслями.

Зависимость от Бога означает послушание Ему, даже если вы не все понимаете. Возможно, вам непонятно сейчас (а может, вы никогда не поймете), но вы учитесь различать побуждения от Бога.

Он хочет, чтобы вы *знали Его*. Знали Его так, как Он уже знает вас. Чтобы у вас было близкое общение лицом к лицу (см.: 1 Коринфянам 13:12).

Бог не сможет так общаться с гордым человеком, но сможет с тем, кто зависит от Него, кто готов реагировать на Его малейшее слово или указание. Когда вы станете учиться этому, вы будете ошибаться. Главное — следить, чтобы, даже падая, вы вставали и продолжали двигаться вперед.

ГЛАВА 5

Не противьтесь Богу

Помните прораба Джона из прошлой главы, которого я едва не уволил? Хочу рассказать о нем больше. Как вы помните, я знал Джона много лет, и он был замечательным сотрудником. Поэтому новость о его разводе с женой стала для меня настоящим ударом.

— Джон, это ужасно! — воскликнул я. — Может, попробуете все уладить?

— Нет, все кончено, — вздохнул он.

Внутри меня возникло странное чувство уверенности:

— Знаешь что? Я верю, что вы с женой все равно будете вместе.

— Да я не против, но вряд ли это произойдет, — с сомнением ответил Джон.

Каждый раз, встречая Джона, я говорил, что мое мнение насчет его брака не изменилось и что они с женой снова будут вместе. Это продолжалось *годами*! Он отвечал: «Майк, я уже не один» или «Мы развелись!». Но что-то внутри меня не давало покоя.

За четыре года я столько раз высказывался в поддержку его брака, что сложно сосчитать. Однажды Джон позвонил мне в субботу и спросил, можно ли зайти ко мне в офис. Суббота — это мой личный день, когда я провожу два-три часа в офисе один, часто в молитве о компании. Я не люблю, когда меня беспокоят, поэтому поначалу не хотел соглашаться.

— Что там у тебя? — спросил я прямо.

— Пожалуйста, мы можем поговорить? — попросил он.

Вскоре он пришел и сел напротив.

— Можешь помолиться со мной? — спросил он. — Я хочу принять Иисуса и стать христианином.

Я чуть со стула не упал! Джон был моим давним другом, но он также был суровым и прямолинейным человеком. Он был настоящим тертым строителем, не выбирающим слов, с множеством плохих привычек. Мы дружили много лет, и я сомневался, что он когда-либо изменится.

А теперь он сидел в моем офисе и просил о помощи!

Я с радостью помолился с ним, он воздел руки к небу и пригласил Иисуса в свою жизнь. Затем он сказал:

— Да, еще кое-что, мы с женой снова вместе.

Этот жесткий и грубый человек пришел ко мне, чтобы попросить помощи в принятии Иисуса. Он знал, что ему нужен Бог. Для этого требовалось большое смирение.

Джон пришел к Христу примерно через год *после* того, как я едва не уволил его. Смирение дало нам возможность пережить этот момент вместе. Именно смирение помогло ему восстановить брак и последовать за Христом. Мы не залечим старые раны, проявляя гордость. Только смирение может принести исцеление.

Когда я думаю о Джоне, который пришел к Христу и восстановил свой брак, я задаюсь вопросом: сколько еще Богу не удастся сделать в нашей жизни из-за того, что мы мешаем Ему своей гордостью?

Гордость имеет свои последствия. Это не наказание, а естественные результаты. Наша эгоистичная гордость лишает нас возможности испытать нечто замечательное от Бога. И самое ужасное то, что в Библии Бог ясно говорит о последствиях гордости, но прислушиваемся ли мы?

Бог говорит трижды

Хочу дать вам некоторые советы по чтению Библии. Применить это непросто: **когда Бог говорит что-то, слушайте Его. А затем делайте то, что Он сказал.**

Итак, если в Библии что-то написано *дважды*, будьте вдвойне внимательны к этому! А если это написано *трижды*, значит, Бог ПЫТАЕТСЯ ДОКРИЧАТЬСЯ ДО ВАС!

В Послании Иакова 4:6 говорится: «...*Бог гордым противится, а смиренным дает благодать*». Это цитата из Книги Притчей 3:34. Несколькими стихами позже Иаков пишет, что мы должны смириться перед Господом, и Он вознесет нас.

Не только Иаков, Петр также цитирует этот стих из Притчей 3:34 в своем Первом послании 5:5!

Проявляя гордость, мы как будто становимся на сторону противников, теперь играя против Бога. Мы оставляем Его. Не знаю, как вы, но я хочу быть в *Божьей* команде. Он для меня — Капитан команды, и я знаю, что не увижу долгосрочного успеха в жизни и бизнесе без Него.

Если Бог столько раз говорит в Библии о смирении и гордости, нужно прислушаться! Он настойчиво пытается донести до нас эту мысль, настолько важную, что Он наполнил Свое Слово призывом быть смиренными и зависеть от Него, не полагаясь на собственное понимание (см.: Притчи 3:5).

Как же нам жить более смиренно и зависеть от Бога, а не от самих себя? Бог показал мне несколько способов, которыми я хочу поделиться с вами.

Признавайте ошибки

В строительной индустрии я сталкивался со многими людьми, которые переживают не столько о завершении проекта, сколько о

том, как они будут выглядеть в глазах начальства. Когда возникают трудности (а они всегда возникают, потому что строительство — это не точная наука), некоторые из этих менеджеров по строительству потратят тысячи долларов, чтобы пустить пыль в глаза, казаться невиновными и избежать ответственности. Ирония в том, что мы зачастую могли бы *исправить* ошибку за сотни долларов, а не за тысячи.

Наш бренд МРК мы создали в основном на умении решать проблемы. Вместо того чтобы тратить время на взаимные обвинения и оценку степени вины или беспокоиться о том, что о нас подумают, мы просто исправляем ошибки. Если это наша вина, мы сразу признаем ее, находим решение и движемся вперед.

Чтобы признать ошибку и начать ее исправлять, требуется смирение. Слишком часто мы хотим себя защитить и думаем, что гордость — это выход. Но это не так.

Однажды моя тогдашняя помощница должна была забронировать номер в моем любимом отеле во Флориде, где я часто бываю по работе. Я был занят до позднего вечера, и когда приехал в отель около 10 часов вечера, оказалось, что номер для меня не забронирован.

Я позвонил помощнице, пытаюсь разобраться. Скорее всего, когда она отменяла другое бронирование, каким-то образом отменила и мое. Я сказал, что не важно, чья это вина, и надо просто забронировать номер. «Я это исправлю», — ответила она.

Но потом я узнал, что следующие три часа она провела на телефоне, пытаюсь убедить персонал отеля, что это была не ее ошибка. В итоге они не смогли найти мне номер, и в половине второго ночи мне пришлось ехать примерно полчаса в другую ближайшую гостиницу, чтобы заселиться в последний доступный номер, — для курящих, где мне удалось немного поспать.

Дело в том, что рядом было много свободных номеров еще за несколько часов до того, как мы узнали о проблеме. Если бы она

меньше доказывала, что это не ее вина, а больше думала о решении проблемы, я мог бы попасть в номер намного раньше и отдохнуть.

Гордость мешала ей решить проблему. Иногда это может стоить вам работы. Гордость заставит переживать вас о своем имидже больше, чем о том, что вы делаете. Смирение и признание своих ошибок, а также готовность взять на себя ответственность за действия, не совершенные вами, в сочетании с поиском решения, создадут вам лучшую репутацию, чем любые попытки поддерживать свой имидж, основанный на гордости.

Бог учил меня этому на практике. Я работал с некоторыми владельцами недвижимости, которые были очень богаты, высокомерны и чрезвычайно требовательны.

Однажды я выполнял работу для одного из них. Мы сделали частичный ремонт в его здании, чтобы показать, как будет выглядеть все здание. Мы сделали свою работу замечательно, но этот человек разозлился из-за цены на один из строительных компонентов. Он сильно гневался, кричал и ругался. Он позвонил и закричал: «Вы уволены!» Он даже не собирался платить 50 тысяч долларов за работу, которую мы уже сделали. Более того, он сказал, что подаст в суд, чтобы мы вернули его здание в прежнее состояние.

Первым делом я выяснил, что произошло. Он разозлился из-за цены на строительные леса, и я понял, что проблема не в моем сотруднике, а в неадекватном поведении заказчика.

Эта ситуация наводила тень на нашу компанию, поэтому мы обратились к Богу в молитве. Я рассказал об этом нашей молитвенной группе, поскольку знал, что совместная молитва творит чудеса.

Пастор предложил взять пост (мне это не особо нравится, потому что нужно пропускать прием пищи и заменять его молитвой, но я пребывал в таком отчаянии, что решил попробовать). Когда мы молились и постились, я почувствовал, что Бог ожидает от меня смирения.

Я не знал, что Он имел в виду, но чувствовал, что мне нужно позвонить этому владельцу. Позвонил, и тот с неохотой согласился встретиться. Я подъехал к его офису и молился, чтобы Бог дал понять, что делать.

Когда я вошел, вместе с ним меня ожидали человек пять из его директорского состава. Он все еще злился, кричал и ругался. Затем мы сели, и я сказал:

— Я здесь, чтобы извиниться за любое недоразумение между нами и любую часть работы моей компании, которая привела к этому. Я хочу выполнить эту работу, но сначала хочу просто извиниться перед вами.

В комнате воцарилось гробовое молчание, прерванное его криком:

— *Все вон!*

Я встал вместе со всеми и направился к выходу, но он проворчал:

— Нет, не ты. Ты останься.

Когда другие вышли из комнаты, он сказал:

— Я не хотел тебя увольнять. Я расстроился, но не должен был показывать слабость. Хочу, чтобы ты сделал эту работу, и благодарю, что пришел. Это помогло мне сохранить лицо.

В тот день он подписал контракт с МРК на трехмиллионный проект. В итоге это был один из самых успешных проектов, который мы когда-либо делали.

Этого никогда не произошло бы, если бы я не смирился.

Прислушивайтесь к супругу

Ранее я упоминал о круге людей, к мнению которых вы должны прислушиваться. Когда они высказываются по поводу ваших поступков, вам нужно быть внимательными к их замечаниям.

Одна из сфер, где у меня возникают трудности с проявлением смирения, — и я думаю, что многие из нас сталкиваются с этим, — это смиренно выслушивать замечания своей жены. Иногда я чего-то просто не замечаю. Иногда я что-то делаю, не задумываясь. Но по какой-то причине принимать конструктивную критику от наших супругов бывает очень сложно.

Я боролся с этим много лет, но с течением времени и благодаря Божьим урокам смирения, я начал задумываться: «Чего я хочу больше: всегда быть правым или слышать Бога?» И вот что я понял: Бог будет говорить с вами через супругу, и если вы не будете прислушиваться, можете упустить что-то важное и навредить себе.

Конструктивные замечания жены очень сильно смиряют. Они уязвляют гордость, но имеют огромную ценность и важность. Умение принимать замечания открывает возможность действовать на сверхъестественном уровне.

Просто отпусти

Иногда гордость может проявляться как защитный механизм, особенно когда вина не наша, а замечания ранят. Я помню, в конце 90-х работал на стройке вместе с другом из церкви. Проблема заключалась в том, что он не умел обращаться с деньгами, и я не сразу обратил на это внимание. Случилось так, что он потратил весь аванс — 90 процентов оплаты, — когда работа была сделана лишь наполовину. Мы поссорились, и в итоге он ушел из проекта!

Наш пастор вмешался и указал на мой гнев:

— Майк, ты в этом случае не виноват, но, если ты простишь его, Бог тебе поможет.

Я не хотел его прощать. Я был в ярости! Мне приходилось смотреть, как он сидел в церкви впереди меня, воздевая руки в хвале Богу, а мне в это время хотелось запустить в него своей Библией!

Я не мог это просто так оставить. Он обманул меня, и теперь я не мог закончить работу. Я чувствовал, как на мои плечи свалился тяжкий груз, придавливающий меня к земле.

В конце концов, я снова поговорил с пастором, и он задал вопрос:
— Ты просил Иисуса помочь тебе?

Я тогда подумал: и что это даст? Но я это сделал, потому что не знал, что еще могу сделать. Я просил Иисуса помочь. Я молился о том, чтобы Он помог мне простить.

Прощение — это одновременно и решение, и процесс. Тогда я принял решение: я прощу этого парня. А затем начался процесс, и Бог занялся моими чувствами.

Тем временем мне нужно было закончить проект. Я поместил объявление о поиске помощника и вскоре получил сообщение: «Меня зовут Мануэль, и я ищу работу. Если моя работа вам не понравится, можете мне не платить».

Мы договорились встретиться на объекте, который мне нужно было закончить в первую очередь. Я немного опоздал, поскольку забирал материалы. Когда я подъехал на объект, этот парень, Мануэль, начал... и уже наполовину все сделал, используя собственные материалы! За следующие пять или шесть недель мы с Мануэлем закончили все проекты, работая только вдвоем.

Мы сдружились, и я увидел, что он хороший строитель. Он также знал других парней, нуждающихся в работе, которые тоже хорошо разбирались в строительстве! Сначала пришел его брат, затем кузен, а затем еще и знакомые. В конце концов Мануэль управлял для меня группой из двадцати пяти человек. Они были *замечательными работниками!*

И они *уважали меня*. Однажды я спросил Мануэля почему, и он с улыбкой ответил: «Вы же нам платите!» Оказалось, что было время, когда их обманывали, как и меня. В другой раз они сказали, что хотят сделать меня богатым!

Однажды я принес им обед и, уезжая, молился: «Боже, благодарю Тебя за этих ребят». И я почувствовал, что Господь ответил: «Когда ты простил, Я послал тебе Мануэля».

В прощении есть невероятная, сверхъестественная благодать и сила. Оно может изменить вашу жизнь и бизнес, и когда смиряетесь и прощаете, вы открываете дверь для Божьих благословений.

Мануэль до сих пор работает в моей компании, и мы процветаем. Но еще важнее — Мануэль принял Иисуса, стал вдохновенным евангелистом и привел к Иисусу более двухсот пятидесяти человек за последние двадцать лет. Ваше смирение и прощение взрастят плоды на многие годы вперед.

Подчинение авторитету

Очень важно быть зависимым от Бога, особенно когда Он дает вам успех в делах. Когда мы занимаем позицию власти и ответственности, легко подумать, что мы добились этого благодаря своим усилиям и уму, тогда как на самом деле мы ничего не можем сделать без Бога.

Успех в бизнесе делает человека влиятельным, и, если не проявлять осторожность, это может вскружить голову. Люди начнут относиться к вам с уважением, прислушиваться к вашим советам. Если вы не поймете, что богатство — от Бога, что ваши способности — от Него, и каждым вдохом вы, как и все другие, обязаны Ему, то можете возгордиться.

Будьте осторожны, ведь Бог гордым *противится*! Как же этого избежать? Один из способов — подчиниться власти благочестивых людей.

Мы с Джанет подчинились нашему первому пастору, осознавая важность духовного покровительства. Я сообщал церкви свое расписание на месяц, чтобы они знали, когда я свободен, и мы считали это важной частью подчинения авторитету. Наш пастор поддержи-

вал во мне чувство ответственности, и когда мы позже переехали в другую церковь, я точно так же стал подотчетен новому пастору.

Я попросил, чтобы он обращал мое внимание на любые несоответствия Божьим стандартам честности и смирения в моей жизни. Это удивило его, ведь многие успешные люди, наоборот, ищут компромиссы и особое отношение. Но если мы станем стремиться к смирению и ответственности, то будем защищать себя от гордости.

Смирение, в свою очередь, наделяет властью, вы ходите во власти только тогда, когда сами находитесь под властью (см.: Матфея 8:9-11). Даже если вы начальник, осознанное подчинение духовной власти поможет развить смирение, которое защищает.

Но не думайте, что на пути к успеху вы неуязвимы для гордости. Я встречал много гордых людей среди тех, кто только *стремился к успеху*. Они хотели казаться особыми людьми, поэтому старались выглядеть и поступать, как важные персоны. При этом они еще ничего не достигли!

Мы можем склоняться к гордости из-за чувства неуверенности, которое пытаемся скрыть. Мы становимся неуверенными, когда полагаемся только на себя, а не на Бога. Бог показал мне, что признание Его роли в нашей жизни помогает сохранить смирение.

Когда я уверенно пошел по пути сверхъестественного бизнеса, мне хотелось признания. Я хотел удивить всех своими достижениями. А иногда я даже старался казаться более успешным, чем был на самом деле.

В признании нет ничего плохого, но если вы ищете признания, чтобы чувствовать себя хорошо, то это явный признак гордости. Правда в том, что чем большего успеха вы добиваетесь, тем меньше признания вам нужно. Поиски признания могут закончиться разочарованием, поэтому иногда лучше остаться в тени. Вместо того чтобы жаждать внимания к своим достижениям, нужно направить внимание людей на Того, Кто действительно заслуживает похвалы.

Указывайте на Бога

Я помню, как однажды разговаривал со своими двумя дядями. Это было в 2000 году, когда они гостили у нас. Они сказали:

— Майк, вы с Джанет достигли успеха. Мы гордимся вами.

— Да, — ответил я, — мы действительно много работали и старались принимать правильные решения.

И вдруг я почувствовал, как Бог проговорил: «А почему обо Мне молчишь?»

Я не пытался гордиться, но и не признал, что мы никогда не достигли бы успеха, если бы Бог не даровал Свою благодать и не учил нас честности и ведению сверхъестественного бизнеса. Смирение также в том, что мы приписываем заслуги не себе, а указываем на Бога.

Я много раз слышал, как люди, отвечая на похвалу, с ложной скромностью говорили: «Это не я, это Бог». Нам не нужно поступать так. Поэтому, даже если с первого раза не получится, снимите маску и с искренним смирением скажите людям, что вы никогда не достигли бы нынешнего положения без Бога.

Кроме того, никто из нас не живет в изоляции, и мы не могли бы достичь успеха без помощи окружающих нас людей. Я лично не смог бы добиться всего достигнутого без поддержки своей команды — Джанет, моего старшего вице-президента Дейва и многих других.

Люди говорили мне, что Дейв — лучший строитель, которого они когда-либо встречали. Если бы я был неуверенным в себе и полным гордости, то я, скорее всего, обиделся бы. Как-то один человек сказал:

— Без Дейва ваша компания ничего не стоит.

Я вышел из комнаты, думая: «Боже, что тогда обо мне говорить?» И почувствовал, что Бог ответил: «Эти слова относятся и к тебе».

Когда люди вокруг вас успешны, это то же самое, что и *ваш* успех. Чем больше вы признаете, что успех *других* — это и *ваш* успех, тем лучше вам будет в бизнесе и тем вероятнее вы останетесь смиренными.

Приложите все усилия для признания заслуг других людей и благодати Божьей, потому что и то, и другое — это лекарство против гордости для вашей души. Каждый раз, когда кто-то вас хвалит, напоминайте себе о зависимости от Бога. Не будьте неискренними: остановитесь и напомните себе, что вы не центр Вселенной. Помните, что вы зависите от Бога даже в вашем следующем вдохе и без Него не можете сделать ничего.

Есть ли у вас проблема?

Одно из самых коварных свойств гордости заключается в том, что чем ее больше, тем меньше вероятности, что мы в этом признаемся. Мы стараемся не думать об этой проблеме и даже убеждаем себя, что *мы не гордые*. А все потому, что мы слишком гордые, чтобы попросить о помощи! Однако единственный способ победить ее — признаться, что нам нужна помощь от Бога и тех, кто нас любит.

Это напоминает историю моего отчима. В 1990 году мама первой в нашей семье отказалась от наркотиков и алкоголя. Я тогда еще употреблял наркотики, а она начала двенадцатишаговую программу. В 1992 году я стал христианином, примирился с Богом и избавился от наркомании, но не присоединился к той же программе, а предпочел церковь. Мама пришла к Иисусу примерно через два года. С течением времени все в моей семье стали возрожденными христианами. Все, кроме отчима. Все избавились от наркотиков, кроме него (хотя в итоге он все-таки обрел спасение в 2010 году).

Моя мама — замечательная и очень терпеливая женщина, но и она в конце концов сказала ему: «Откажись от всего этого!» Наркотики изменили его сознание, однако он упорно отказывался

признать, что у него проблема. Наоборот, он говорил, что проблемы у нас и что у него никогда не было проблем с наркотиками или алкоголем, поэтому нам нужно было от них отказаться и встретиться с Иисусом, а он в этом не нуждается.

В результате маме пришлось уйти. Он не хотел, чтобы ему помогали, и не считал, что ему это нужно. Это стоило ему брака с замечательной, благочестивой женщиной.

Не позволяйте гордости разрушить вашу жизнь. В Библии Бог неоднократно говорит, что Он противится гордым. Не знаю, как вы, а я не хочу, чтобы Бог был моим противником! Я хочу быть на Его стороне.

Гордость — это состояние, похожее на болезнь. Когда вы болеете и получаете лечение, вам становится лучше. Гордость не исключение. Вряд ли вы хотите заразиться ею. Подобно инфекции, она может разрушить все хорошее в вашей жизни, как это было с моим отчимом.

Если вам приходится бороться с гордостью, начните с исповедания этого греха перед Богом. В Библии также сказано, что нам нужно исповедовать грехи друг перед другом, чтобы исцелиться (см.: Иакова 5:16). Вам нужны люди, которые укажут на проявления гордости в вашей жизни.

Вы можете начать прямо сейчас — скажите Богу об этом. Исповедайтесь Ему: «Боже, у меня проблема с гордостью, и мне нужна Твоя помощь. Пожалуйста, научи меня жить в смирении». Обсудите это с пастором или надежным другом, признайте свои ошибки, простите и подчинитесь власти тех, кому вы доверяете и которым подотчетны.

И поверьте, оно того стоит. Смирение — путь к вашему возвышению. Вершины, приготовленные вам Богом, намного выше тех, которых вы сможете достичь, полагаясь на гордость. Если вы хотите, чтобы Бог вас возвысил, пришло время оставить груз гордости и пережить истинное смирение — силу под идеальным контролем.

Секрет величия — в помощи другим

В сверхъестественном бизнесе необходимо служить другим — клиентам, сотрудникам и вообще людям — тем духом, который наполняет нас после времени, проведенного с Иисусом в молитве. Вы не сможете идти Божьим путем, если не смирились, не зависите от Него и не живете честно. Если вы попытаетесь действовать по-своему, то быстро исчерпаете свои силы, терпение и благодать. Важно, чтобы Бог постоянно подпитывал наши силы в служении и деле, к которому Он нас призвал.

Бог открывал мне это на разных этапах жизни, и однажды Он показал, как смирение и служение пересекаются. Мы уже несколько лет работали с замечательным клиентом, многомиллиардной компанией, когда заказчики наняли нового блестящего руководителя проекта. Однажды он сказал мне:

— Майк, я собираюсь изменить подход к ремонтам, которые выполняла наша компания. Я хочу их делать на более высоком уровне.

— Отлично, — ответил я. — Мы готовы участвовать.

Затем он продолжил:

— На этот проект у нас выделен ограниченный бюджет, и это мешает мне сделать все, как хотелось бы. Можешь помочь мне с этим?

Я с готовностью согласился, что мы, безусловно, можем, поэтому мы вместе начали искать способы сократить расходы, чтобы перерас-

пределить средства на желаемые задачи. Мы добились значительного прогресса, но все равно не хватало бюджета для завершения некоторых задач.

— Можешь помочь мне еще немного? — спросил он.

Мне пришлось ответить:

— Я не могу сделать все это бесплатно. Я уже дал, что мог, и не могу дать больше.

— Знаешь что, — предложил он, — у нас есть новый проект, и если ты поможешь мне с этим, то сможешь все компенсировать в следующем. У следующего проекта бюджет намного больше, но сначала я должен закончить этот.

Я засомневался — и правильно сделал! Я быстро понял, что каждый проект должен самоокупаться, и если что-то не прописано в контракте, то этого не существует. Однако на тот момент я только постигал бизнес, поэтому согласился на его просьбу, тем более что такая практика распространена в строительстве.

Пару недель спустя этот новый менеджер попросил меня зайти в центральный офис. Я думал, что иду подписывать очередной контракт, но вместо этого он сказал, что хотя они в восторге от проделанной нами работы, однако следующий проект они отдают другому подрядчику.

Я был вне себя от ярости! Ужасно некрасивая сцена получилась. Когда я спустился вниз, то почувствовал, как Бог напоминает мне этот стих: *«Что бы ни случилось, поступайте достойно благовествования Христова...»* (Филиппийцам 1:27, перевод с английского).

Что бы ни случилось...

Бог хотел, чтобы я вел себя, как новое творение (а не как парень, продававший наркотики у заднего входа школы), независимо от того, что происходило. Я сразу почувствовал обличение по поводу своего гнева и позвонил в офис, чтобы продиктовать электронное

письмо своему помощнику (это было до эпохи смартфонов). «Хезер, у меня лопнуло терпение в офисе многомиллиардной компании. Они меня кинули. Я хочу отправить им письмо с таким текстом: “Простите, что был так зол на вас, но вы меня подставили”. И напиши так, чтобы звучало профессионально».

Она предложила такой вариант: «Приношу свои извинения за взрыв эмоций, но считаю, что они были оправданными». Это звучало неплохо, и я попросил ее отправить такое послание.

Пока Бог продолжал менять мое отношение к этой ситуации, она сообщила: «Они только что прислали ответ». Я попросил прочитать его. В нем говорилось: «Я не понимаю причины вашего расстройства. Может, нам стоит обсудить это подробнее?»

И опять я был в бешенстве! Но продолжал полагаться на Бога, не потому, что так велено, а потому что злиться — это непродуктивно и не приносит удовольствия. Я почувствовал, как Господь сказал: «Отпусти это».

Он учил меня смирению и тому, что необходимо для служения, — умению отпускать обиды. Он также показал мне принцип для ведения каждого сверхъестественного бизнеса: нужно быть готовым отпустить. Расстроившись, вы не сможете действовать на сверхъестественном уровне, вы даже не сможете быть продуктивным на естественном! Неприятности будут случаться, и мы должны научиться отпускать их и доверять Богу, когда дела идут не так, как мы хотим. Пусть нашим стремлением будет подражание Иисусу: *«Будучи злословим, Он не злословил взаимно; страдая, не угрожал, но предавал то Судии Праведному»* (1 Петра 2:23).

Будьте великодушны

Примерно через неделю этот новый руководитель проекта позвонил мне и сказал:

— Майк, подрядчик, которого мы наняли, не может выполнить около десяти процентов работы. Это выходит за рамки его компетенции. Не могли бы вы выполнить эти десять процентов?

Предложение выглядело как пощечина. Но я решил, что Бог призывает меня быть великодушным. Поэтому я ответил с улыбкой, которую он не мог видеть по телефону:

— Я с удовольствием выполню эти десять процентов.

Еще через неделю он снова позвонил мне. К тому времени я уже успокоился и по-настоящему отпустил ситуацию.

— Майк, я только что узнал, что есть еще пять процентов работы, которые подрядчик не может выполнить.

Я согласился:

— Я уже выполняю десять процентов. Конечно, выполню и эти пять.

На этом этапе я полностью отпустил ситуацию, поэтому мне было легко оставаться великодушным.

Как по расписанию, через неделю он снова позвонил мне! Он спросил, нахожусь ли я в офисе (а уже было 18:30). Я подтвердил, и мы договорились, что он зайдет поговорить. Зайдя ко мне в офис, он плюхнулся в кресло и признался:

— Выяснилось, что подрядчик не может выполнить сто процентов работы. У него недостаточно опыта. Готовы ли вы взять на себя всю работу?

— Безусловно, — кивнул я.

— Помню, — вдруг проговорил он, — вы пошли на уступки в другом проекте, поэтому мы заключим с вами контракт и добавим пятьдесят тысяч долларов.

Позже мы подписали контракт, и этот проект оказался чрезвычайно успешным. Бог многому меня научил через эту ситуацию.

Дальше было еще интереснее. Шесть месяцев спустя этот новый менеджер снова позвонил мне:

— Привет, Майк! Хотел сообщить, что на прошлой неделе я пошел в церковь и принял Иисуса. Ты первый, кому я хотел позвонить и рассказать. То, как ты поступил со мной в этом проекте, сыграло огромную роль в моем решении стать христианином.

Являясь выдающимся архитектором, он с тех пор помог построить несколько церквей и стал моим близким другом. Он и его жена входят в совет старейшин своей церкви, и он принимал участие во многих моих мероприятиях на протяжении многих лет. Эти отношения никогда не сложились бы, если бы Бог не помог мне справиться с гневом. Поскольку я смирился, мы смогли сотрудничать с этой компанией и этим менеджером так, что результатом стала долгосрочная дружба и сотрудничество между нашими компаниями.

Секрет величия — в помощи другим. Иисус сказал достаточно ясно: если кто-то хочет быть большим, первым или лидером, он должен занять место слуги (см.: Матфея 20:25-27). Иисус также сказал, что *«не для того пришел, чтобы Ему служили, но чтобы послужить...»* (Матфея 20:28). Если таким было представление Иисуса о Себе, то и мы должны уподобиться Ему. Тогда мы сможем с уверенностью сказать, что наше призвание — служить другим так же, как Он служил.

Изменение атмосферы

Время от времени я ощущал себя всего лишь организатором строительных проектов, осознавая, что мое истинное призвание заключается в чем-то большем. Помню, как я спрашивал у Бога: «Что мне делать?» И Бог ответил, что моя задача — помогать людям, с которыми я работаю, добиться успеха. Моя задача — служить людям, с которыми я соприкасаюсь. Я уже упоминал о Божьем

откровении, что, когда окружающие меня люди преуспевают, это равносильно моему собственному успеху. Вот что Он имел в виду.

Однажды, изучив ожидания наших поставщиков и субподрядчиков, мы выяснили, что им просто нужна честная и своевременная оплата от нас! Я помню, как сам был субподрядчиком и не мог добиться оплаты у главных подрядчиков. Приходилось даже домой к ним ездить и напоминать о необходимости заплатить. Поэтому я решил, что, когда стану главным подрядчиком, буду вовремя платить своим людям. Когда людям платят и у них голова этим не забита, они и работают лучше. У довольных людей больше творческих идей о том, как эффективно и качественно выполнять свою работу.

В Притчах говорится, что нельзя отказывать в благодеянии, если это в наших силах сделать (см.: Притчи 3:27), и теперь в МРК мы платим своим людям даже раньше, чем сами получаем оплату. Прямо сейчас в моем регионе для субподрядчиков больше работы, чем они могут выполнить, поэтому они могут выбирать, с кем работать. Они выбирают нас из-за нашего отношения к ним. Я начал относиться к ним правильно, не только когда экономика улучшилась. Я начал делать это много лет назад, и сейчас мы пожинаем плоды того, что служили своим субподрядчикам и поставщикам, просто не задерживая им оплату.

Мы также осознали, что нашим субподрядчикам и поставщикам нужны объемы работ для получения прибыли. Я регулярно молюсь за них, и Бог начал показывать мне, что моя задача — увеличить их ценность. Поэтому мы инструктируем своих прорабов, что, хотя большинство начальников командуют своими подчиненными, мы хотим, чтобы наши служили тем, кто работает на нас. Принуждая субподрядчика к подчинению, можно добиться краткосрочных результатов, но в долгосрочной перспективе больше пользы будет от создания лучшей атмосферы в рабочей среде.

Лучшая атмосфера — это хорошее сотрудничество между собственниками, нами, субподрядчиками и поставщиками. Такая

атмосфера возможна только там, где существует подход «все выигрывают». Если я стараюсь, чтобы выигрывали собственники, субподрядчики, мои сотрудники, это создает такую атмосферу на наших проектах, в которой совершается Божья воля. По сути, моя миссия заключается в том, чтобы изменить атмосферу в доме, церкви, в отношениях, на работе, на строительных площадках и везде, куда бы я ни шел. Я стремлюсь, чтобы там была позитивная атмосфера.

Ищите, как послужить

Если атмосфера вокруг вас не является сверхъестественной, попробуйте быть слугой в этих сферах. Что вы можете сделать? Лично мне нравится выяснять, чего конкретно хочет достичь человек, и знать его главную цель. Какова его конечная цель? Я заметил, что каждая работа уникальна, и приоритеты могут меняться даже у одних и тех же клиентов.

Кажется, об этом и говорить не стоит, но моя первоочередная обязанность в служении клиентам — в точности выполнять подписанный нами контракт, вплоть до мельчайших деталей. Меня удивляет, как многие люди не понимают, что, когда они соглашаются работать на кого-то, то фактически работают для него! Но это еще не все: мое призвание заключается в том, чтобы понять, что нужно клиентам, чего они хотят достичь, а затем помочь им в этом. Я хочу поддержать их видение и помочь им его осуществить — вот что значит служить им.

Один из замечательных способов найти, как служить людям в МРК, заключается в том, что, сидя за президентским столом компании, спрашиваю себя: «Чего я хотел бы для себя?» и «Что я могу сделать, чтобы это стало доступным для моих работников?»

В начале карьеры у меня были маленькие дети, и приходилось брать отгул, чтобы пойти на их игры или на родительское собрание. Поэтому мы ввели гибкий график, предоставляя людям возможность

быть в офисе в любое время с 7:00 до 17:00 (при этом продолжая работать восемь часов в день и не используя оплачиваемый отпуск). Если им нужно было взять двухчасовой перерыв на обед или задержаться — не проблема. В жизни бывают разные обстоятельства, и людям нужно дать возможность управлять своей жизнью. Я понял, что когда у людей есть такая возможность, то им проще жить. Люди даже работают лучше, когда не надо переживать о неожиданных и неотложных делах. Я тоже люблю взять отгул и побыть с семьей, поэтому мы предоставили дополнительный оплачиваемый выходной на Рождество, чтобы сотрудники МРК могли провести больше времени со своими семьями.

Мы всегда готовы помогать людям развиваться. Для этого мы используем наставничество и коучинг. Это началось с меня, а затем распространилось на всех, кто работает под моим руководством. В нашей компании стало традицией, чтобы менеджеры находили желающих подняться на новый уровень, а затем проводили с ними время, обучая и наставляя их. Многие рабочие МРК становились бригадирами, а затем менеджерами, мы поддерживаем эту культуру профессионального роста. Я считаю это замечательным способом служить людям — предоставить им возможность развиваться. Каждый хочет вырасти в своей профессии.

Мы также стремимся изменять атмосферу на стройплощадках, поэтому у нас есть специальные поставщики. Мы проводили розыгрыши и раздавали призы прямо на стройке, что делало рабочую атмосферу более радостной и интересной. Мы старались делать подарки хорошо проявившим себя сотрудникам, покупая им рабочие инструменты и принадлежности. Когда у них больше инструментов, они могут развиваться в своей деятельности и увеличивать продуктивность.

Мы постоянно стараемся показать людям, насколько ценим их. Поскольку наши сотрудники много тратились, чтобы добраться на работу, мы ввели политику совместного использования автомо-

билей. Если вы кого-то подвозите на работу, компания возместит вам 50 процентов стоимости топлива. Это решение было принято, когда бензин подорожал до пяти долларов за галлон. После этого более половины наших сотрудников начали добираться на работу совместно.

Поначалу мы возмещали 50 процентов при наличии двух человек в машине, а потом решили возмещать все 100, если в машине ехало трое. Это предложение было настолько выгодное для наших работников, что в течение трех месяцев 80 процентов сотрудников стали добираться совместно.

Они не только сэкономили деньги, но и увидели нашу заботу о них. Мы оценили расходы, и оказалось, что для МРК это не стоило огромных денег. Но мы показали работникам, насколько ценим их. С тех пор работники продолжают совместно добираться на работу, а мы продолжаем возмещать им такие расходы.

Позже мой пастор рассказал, что сын одного из членов нашей церкви учился в Калифорнийском университете и провел исследование по поводу возмещения затрат на бензин в МРК. Калифорнийский университет признал это отличной идеей, полезной для бизнеса, и использовал исследование в качестве успешного бизнес-кейса.

В 2002 или 2003 году один из постоянных сотрудников рассказал мне, что у него возникли трудности в браке. Он думал, что они с женой находятся на грани развода. Я поинтересовался, в чем проблема, и он ответил, что жена подозревает его в измене. Тогда я задал очевидный вопрос: «А это так?» Он заверил, что не изменяет жене, но его теща постоянно говорит дочери, что он изменяет. Тесть изменил своей жене, поэтому она постоянно твердила своей дочери, что зять неверен и чтобы та следила за ним.

У меня был проект, находившийся в двухстах милях от нас, в Северной Калифорнии. Поэтому я предложил ему переехать с семьей туда, чтобы побыть подальше от тещи, надеясь, что это

поможет их отношениям. Он обсудил это с женой, и они решили попробовать. В итоге они снова влюбились друг в друга! У них было два сына, а теперь появилась еще и дочь. Расстояние между ними и его тещей положительно сказалось на их браке. А ведь все, что я сделал, — предоставил им возможность. Как компания, мы формируем культуру и привлекательность для людей, когда культивируем такой подход и ищем возможности послужить своим сотрудникам.

Служение клиентам

Я осознал, что служение клиентам выглядит по-разному в зависимости от обстоятельств. Иногда клиенты хотят закончить проект как можно быстрее, даже если это обойдется им дороже. Меня часто спрашивали, можем ли мы выполнить работу быстрее, хотя мы укладывались в график по контракту. Но однажды клиент предложил нам дополнительные 150 тысяч долларов, если мы завершим проект на шестьдесят дней раньше. Мы адаптировали рабочий график, чтобы объединить эту работу с той, которую они финансировали. Такой подход помог как им, так и мне.

Контракт обязывает вас выполнять определенные условия, но служение означает поиск возможностей, чтобы превзойти ожидания. Разве вы не цените, когда люди делают подобное для вас? Когда мой ассистент выходит за рамки своих обязанностей и помогает мне справиться с другими делами, я это замечая. Это требует целеустремленности и настроя на служение и многое меняет.

В МРК мы всегда ищем возможности послужить клиентам. Например, если, мы выясним, что клиент планирует сдавать в аренду свои трехкомнатные квартиры, то меняем приоритеты, чтобы быстрее завершить работы и помочь ему достичь цели. Благодаря нашему опыту мы видим области, в которых наши клиенты могут оказаться уязвимыми, и стараемся делиться с ними знаниями и способами решения этих проблем.

Первый проект с многомиллиардной компанией, о котором я рассказывал, стал для меня только началом работы с многоквартирными домами. Я был воодушевлен, потому что получил свой первый по-настоящему большой проект и учился концепции служения. Но когда я сообщил, что рад сотрудничеству с ними и хочу помочь им добиться успеха, они отреагировали с недоверием, потому что все так *говорят*, но опыт показывает, что на самом деле им нужны лишь деньги.

Тем не менее я убедил их, что искренне хочу помочь им добиться успеха, и они признались, что попали в затруднительное положение. Их руководство не верило, что они смогут выполнить проект в срок и получить желаемую прибыль. Два менеджера среднего звена, с которыми мы работали, боялись, что их уволят, если проект не будет завершен за шесть месяцев. Они сказали:

— Надеемся, что у вас получится. Не можем сказать, что верим в вас, но надеемся.

Я обсудил ситуацию со своим бригадиром, мы все просчитали и поняли, что работа займет тридцать восемь недель. А это на двенадцать недель дольше, чем требовалось. Более того, поскольку нам приходилось учесть время на высыхание материала и проверку качества, на одно здание уходила неделя, и не было возможности выполнить проект быстрее, если бы работала только одна бригада.

Нам требовалась дополнительная бригада на второе здание, чтобы выполнить работу к сроку. С самого начала я строил компанию с акцентом на потребности клиентов, поэтому мы сделали то, что должны были — наняли еще одну бригаду. (МРК заработала репутацию компании, справляющейся с работой быстрее других, в том числе благодаря таким мерам.)

В результате мы передали здания не за двадцать шесть недель, как предполагалось, а всего за *девятнадцать*!

Многомиллиардная компания отдала нам все работы на следующие семь лет, и один из этих менеджеров среднего звена продвинулся до старшего менеджера, а затем до старшего вице-президента. Но самое главное, когда я пригласил его в нашу церковь, он согласился и в итоге принял Христа! Второй менеджер среднего звена пошел своим путем и создал собственную компанию. Когда ему понадобился младший партнер для выполнения строительных работ, он обратился ко мне с просьбой присоединиться к нему. Я узнал от него много важного и ценного для себя, чем пользуюсь по сей день, и я до сих пор дружу с этими людьми.

Закljučая сделки, вы обязаны выполнять условия, прописанные в контракте или оговоренные устно, но быть слугой означает превзойти ожидания и стремиться сделать ваши отношения более ценными. Для этого необходимо выходить за рамки минимума и искренне помогать клиентам в решении существующих проблем.

Гордость мешает служению

Мы говорили о честности и смирении, потому что без этих качеств невозможно эффективно служить. Мне пришлось узнать об этом на собственном опыте. Прекрасные отношения, сложившиеся у нас с многомиллиардной компанией, закончились, поскольку я не проявил этих качеств в служении им, что повлекло за собой дорогостоящий урок.

Работавший у них тогда менеджер по строительству хотел, чтобы мы как можно быстрее завершили работу в нескольких многоквартирных зданиях, чтобы их можно было поскорее продать. Нам полностью развязали руки и даже сказали не исправлять некоторые недочеты, которые мы обычно устраняли по ходу работы, — все потому, что менеджер по строительству хотел закончить проект поскорее. Мы закончили одно здание, ему понравилось, и он попросил сделать то же самое с другими зданиями, включенными в проект.

Его повысили, а на его место пришел новый менеджер, который сразу заметил более низкий уровень качества работы, не соответствующий стандартам МРК. Я пытался объяснить, что его предшественник хотел закончить проект побыстрее, однако тот ему ничего не сказал на этот счет. Новому менеджеру было известно только то, что качество не соответствовало нашим обычным стандартам.

Менеджер по строительству, которого повысили, теперь был слишком занят, чтобы прийти на строительную площадку, поэтому отправил представителя. Ему я тоже объяснил, что начальство было в курсе, но и он об этом ничего не знал. Начальник проекта прямо сказал мне:

— В общем, так, я не принимаю эту работу.

И тогда я потерял терпение:

— Слушай, заткнись, а? Ты не знаешь, что было.

Вообще-то, никогда не стоит говорить «заткнись» человеку, на которого работаешь. Это плохо для бизнеса. Я был гордым и не искал способов служить им. Ситуация меня просто раздражала.

Хотя я и был прав, делая то, что нам сказали, но был неправ, говоря с ним раздражительно, вместо того чтобы служить ему. Это обернулось для меня дорого. С тех пор мы оказались у этого начальника на дурном счету и соответственно у многомиллиардной компании, поставившей на ноги наш бизнес. Так закончились плодотворные семь лет отношений, и с тех пор я не работал с ними.

Это явно не было служением, угодным Богу. Это было потаканием своей гордости, которая мне стоила. Гордость мешает истинному служению. Мы должны служить людям, потому что каждый человек невероятно ценен для Бога, а не потому, что заслуживает этого.

В конце концов, мы должны служить другим так, словно служим Господу. Павел писал: *«Служите со старанием, как вы служили бы Господу, а не людям. Знайте, что Господь вознаградит каждое*

доброе дело, кто бы его ни сделал, раб или свободный» (Эфесянам 6:7-8, НРП).

Служить и защищать

Ранее я упоминал, что частью служения нашим клиентам является помощь им в трудных ситуациях. Например, тем двум менеджерам многомиллиардной компании, чья дальнейшая работа, скорее всего, зависела от успешного завершения проекта. Когда мы им хорошо служим, мы их защищаем. Это один из способов, благодаря которому МРК заработала свою репутацию.

Но это касается не только наших клиентов. Мой старший вице-президент Дэйв считает своей задачей защищать меня и нашу компанию, что, в свою очередь, обеспечивает защиту всех наших сотрудников, поставщиков и подрядчиков, обеспечивая нам выживание в бизнесе. Помимо того, что он помогает мне быть ответственным, Дэйв также широко признан одним из лучших специалистов в строительной отрасли.

Помню случай, когда мы с Дэйвом отправились в Сан-Диего, далеко от нашего офиса, чтобы проверить проект, над которым мы работали для нового клиента. Мы сразу заметили проблемы, и Дэйв сказал:

— Майк, одному из нас надо здесь остаться. Я лучше в этом разбираюсь, поэтому давай я останусь, а ты возвращайся.

Я пошел на поезд, а Дэйв — в супермаркет за новым нижним бельем, так как мы ничего с собой не взяли, не планируя задерживаться. Дэйв служил компании, но, кроме этого, он служил мне, понимая, что лучше разбирается в вопросе. (Это все равно, что я пошел бы кататься на лодке, — Дэйв знает, что я не силен технически, поэтому всегда старается быть рядом, чтобы я не попал в беду!)

Когда у вас есть защита и служение — это будет лучшей гарантией вашей востребованности на рынке. Необходимо добавить,

что это Дэйв сыграл ключевую роль и помог мне начать работу в сфере многоквартирного жилищного строительства, пригласив работать в крупной компании еще в середине 90-х. Когда у него истек рабочий контракт, мы объединились в сентябре 2000 года и с тех пор нисколько об этом не жалеем. Мы служим клиентам, друг другу и компании, и Бог использует это, чтобы изменить через МРК много жизней.

Служи посредством молитвы

Молитва — это лучший способ приносить пользу, помогать и служить окружающим. Я решил рассказать об этом в конце главы, потому что молитва не должна заменять непосредственное служение людям. Однако молитва является краеугольным камнем сверхъестественного бизнеса.

В 2004 году мне позвонил пастор и сказал, что Господь показал ему: если я уделю значительное время молитве, Бог откроет мне, что делать на следующем этапе моей жизни. Я всегда уважительно относился к словам пастора, так как он человек, влияющий на мою жизнь, поэтому начал молиться по дороге на работу и с работы. Путь занимал около пятнадцати — двадцати минут в одну сторону, и это время я начал посвящать молитве, помимо моего обычного времени для молитвы.

Спустя месяц Бог начал учить меня, что я должен быть духовным лидером как дома, так и на работе. Это стало ключевым элементом для развития сверхъестественного бизнеса.

Каждый хочет, чтобы о нем заботились. Я начал понимать, что должен стать таким человеком для своих сотрудников. Я хотел для них только лучшего и понял, что один из эффективных способов служить моим сотрудникам, клиентам, поставщикам и подрядчикам — молиться за них. Я стал молиться о том, чтобы они прини-

мали правильные решения и чтобы в их жизни происходили добрые перемены.

Сначала о своих клиентах я молился, чтобы они присылали мне больше заказов, но вскоре Господь спросил меня: «Думаешь, для Меня это важно?» Это изменило мой подход, и я начал молиться, чтобы клиенты познали Его. Если они уже знали Бога, я просил, чтобы они узнали Его лучше. Я молился за их семьи, браки, детей — за все, что приходило мне в голову.

Молитва за людей меняет то, как вы им служите. Вы начнете любить тех, за кого молитесь. Любовь меняет наше отношение к людям, взаимоотношения, и люди чувствуют ее подлинность. Когда вы искренне любите людей, они это чувствуют. В Доминиканской Республике, где мы с Джанет помогли создать церкви, я разговаривал с человеком из нашей молитвенной группы — Дэвидом, который молится за нас, наш бизнес и детей. Мы ехали в машине, и он вдруг признался:

— Майк, я сильно люблю тебя.

— Приятно слышать, — улыбнулся я.

Затем он снова сказал:

— Майк, я очень-очень люблю тебя.

— Это очень приятно слышать, — ответил я.

И когда он повторил это в третий раз, я почувствовал себя неловко, потому что мы оба парни, а он продолжал повторять, что любит меня. После этого он сказал:

— Невозможно молиться за кого-то столько, сколько я молюсь за тебя, и не любить его.

Вы будете любить тех, за кого молитесь. За кого молитесь вы?

Я начал молиться за своих поставщиков, чтобы их работа была успешной, чтобы к ним приходили новые креативные идеи.

Я молился, чтобы увеличивался их доход, просил Бога даровать им мудрость выполнять свою работу лучше и быстрее.

Чем больше я молился за других, тем больше того, о чем я просил для них, Бог делал в моей жизни. Сначала я этого не замечал, но однажды в офисе, молясь за поставщиков, я вдруг понял, что у нас есть три проекта, в которых увеличилась прибыль, — то, о чем я просил Бога для наших поставщиков.

Я начал молиться за других не для того, чтобы самому получить благословение, однако признаюсь: как только я понял эту связь, мое вдохновение молиться за других усилилось! Мы служим не ради того, чтобы получить благословение, но служение другим, особенно молитва за них, приносит естественные плоды от Бога — доброе случается как с ними, так и с нами.

Мы стали свидетелями не только того, как наши молитвы приносили благословения другим, но и того, как более тысячи человек пришли к Иисусу благодаря нашей компании. Люди исцелялись, мы видели восстановление браков. Бог освобождал людей, обильно благословлял их жизни, и мы сыграли в этом свою роль, молясь за них.

Я говорил, что сверхъестественный бизнес начинается с молитвы, но это не только молитва за ваш бизнес. Вы можете с этого начать, однако не останавливайтесь. Служите своими молитвами всем, с кем соприкасаетесь в бизнесе. Если вы искренне им служите и молитесь за них, то увидите, как Бог совершит удивительное и в их жизнях, и в вашей.

Наберитесь смелости

Настоящая смелость не означает отсутствие страха. Смелость проявляется тогда, когда вы испытываете страх, но все равно продолжаете идти вперед. Страх хочет, чтобы вы верили ему, а не Богу. Нужно иметь не только веру, но и смелость в Боге, чтобы преодолеть и побороть страх.

Одним из самых больших страхов у людей является страх перед неизвестностью. Мы боимся того, чего не понимаем. Я помню, как Бог менял мое отношение к такому страху. Это началось в 2000 году. Наша компания только что добилась прорыва на крупном проекте с огромной многомиллиардной компанией. Мы работали в две бригады и завершили проект за девятнадцать недель вместо запланированных двадцати шести. Однако до того момента я занимался лишь теми проектами, в которых хорошо разбирался. Мне предстояло столкнуться со страхом перед строительными проектами, с которыми я никогда не имел дела.

Благодаря успешному прорыву с этой крупной компанией я чувствовал прилив уверенности. Я начал понимать, как Бог может превратить бизнес в сверхъестественный, если мы молимся, поступаем честно, живем в смирении и стремимся служить людям. Но Бог не учит смелости только на теории. Он начал учить нас через пугающие испытания и трудности в жизни и бизнесе. Поскольку мы решили следовать Его принципам, Он помогал нам выходить победителями. Всякий раз, преодолевая страх перед новыми

вызовами, мы укрепляли свою уверенность, характер и веру в Бога, за которую нам никогда не будет стыдно (см.: Римлянам 5:3-5).

Преодоление препятствий

Бог помог мне внутренне укрепиться через серию проектов, которые расширили наши возможности. Я узнал, что у известной компании, занимающейся недвижимостью, было много проектов и около 20 миллионов долларов на ремонтные работы нового типа, которые мы уже освоили. Я связался с ними, чтобы договориться о встрече, но они ответили, что уже наняли подрядчика на все шесть проектов: «Спасибо, что обратились, но у нас уже есть подрядчик».

В тот момент я почувствовал, как Бог сказал мне: «Это твои проекты». Он собирался преподать мне важный урок для любого сверхъестественного бизнеса: **препятствие не обязательно означает отказ со стороны Бога.**

Слишком часто мы думаем, что если дело — от Бога, то оно будет легким. Мы хотим, чтобы все шло гладко, без проблем, чтобы все решалось одним звонком или встречей. Сталкиваясь с препятствием, мы можем начать сомневаться и бояться. Бог хочет развить в нас смелость и характер, и это лучше всего происходит в ситуациях, когда нам приходится преодолевать пугающие и сложные обстоятельства и обретать благословения, приготовленные Им по другую сторону страха.

Смелость не развивается, когда все легко. Она формируется, когда мы настойчиво преодолеваем страх.

Я рассказывал историю о том, как неоднократно связывался с людьми из очень известной компании, занимающейся недвижимостью. В конце концов, после многократных попыток я был готов помочь им с проектом, ставшим началом долгосрочных отношений с этой компанией.

Благодаря уверенности в Боге, которую я обрел, справляясь с крупным проектом для этой многомиллиардной компании, я научился доверять ощущению, что, несмотря на препятствия, работа предназначена мне. Та история — отличный пример проявления настойчивости и веры.

Бог — все, что тебе нужно

Бог призывает нас покорять новые сферы в жизни и сверхъестественном бизнесе, но для этого мы должны быть готовы сделать решительный шаг вперед. Для меня таким шагом стало выполнение работы с металлоконструкциями. Раньше я ими никогда не занимался, но один из проектов для многомиллиардной компании включал работу с металлом наряду со столярными работами, штукатурными и другими знакомыми мне работами. Они хотели, чтобы я взялся за этот проект, однако я колебался из-за необходимости работать с металлом.

Я сказал им:

— Послушайте, мне жаль, но я не занимаюсь металлоконструкциями. Я никогда этого раньше не делал. Я не разбираюсь в этом и не чувствую себя комфортно, делая то, чего никогда раньше не делал.

— Но без этой работы здесь не обойтись, — ответили они. — Как генеральный подрядчик, вы должны сделать все, и если не возьметесь за металлические конструкции, то не получите и остальную часть работы.

Тогда у меня были хорошие отношения с этой компанией, и менеджер по строительству сказал, что у них есть на примете специалист по металлоконструкциям, готовый помочь. Он даже предложил заплатить мне дополнительные 10 процентов за управление этой частью проекта. Я попросил немного времени подумать, и менеджер согласился:

— Хорошо. У вас есть десять минут.

Я вышел на улицу. Хорошо помню тот момент, он как будто врезался в мою память. Ирвайн-авеню — одна из самых оживленных улиц в Ньюпорт-Бич. Дорожный шум заглушал мой голос, когда я воззвал к Богу: «Я не знаю, как это делать. Боже, я не знаю, что делать! Это не то, чем я занимаюсь. Как начать делать то, чего я не умею? У меня нет опыта. Это огромное испытание. Я слышал о людях, которые разорвались, берясь за то, чего не умели...»

И тогда Бог сказал мне слова, которые говорил два или три раза за мою карьеру: «Я — все, что тебе нужно».

Мне предстояло научиться смелости, делая то, что пугало. Я спросил Бога: «Хорошо, что нужно делать?» Внутри я ощутил, что мне нужно вернуться и подписать этот контракт. Я вернулся в офис менеджера по строительству и, буквально удерживая дрожащую руку, подписал бумаги.

Вернувшись к себе в офис, я позвонил другу, работавшему в другой компании. Я знал, что он разбирается в металлоконструкциях, поэтому спросил, может ли он взглянуть на эту работу и посоветовать, как все сделать правильно. После знакомства с проектом он сказал:

— Майк, это самый простой монтаж металлоконструкций, который я когда-либо видел.

— Для тебя, может быть, и простой, — усмехнулся я. — Ты знаешь, как это делать. Но не для меня, я ничего в этом не смыслю.

Он сказал, что может поискать специалистов. Я изучил контракт и увидел, что по нему не обязан использовать подрядчика, о котором говорил менеджер по строительству, поэтому попросил своего друга начать поиски. Предложение от их подрядчика составляло 73 тысячи долларов, а мой друг нашел мне предложение за 64 тысячи, и это был человек, которого он лично рекомендовал.

Я начал ходить по офису и повторять: «Я только что заработал девять тысяч долларов!» По сути, это был день, когда Бог сделал из меня бизнесмена, а не просто подрядчика. Потом я понял, что, независимо от того, сколько запросит подрядчик, за все работы с металлоконструкциями, включая управление, они собирались заплатить мне 81 тысячу!

Когда первоначальному подрядчику я сказал, что собираюсь отдать работу тому, кто предложит меньшую цену, он спросил, может ли он пересчитать и сделать мне лучшее предложение. Сказал, что хочет получить подряд, потому что его цех совсем рядом. В итоге он вернулся с предложением, от которого я едва не упал со стула: 48 тысяч!

Мой контракт предусматривал, что они заплатят мне 81 тысячу долларов за управление этой частью проекта, потому что его первоначальное предложение было 73 тысячи, а теперь он готов сделать это всего за 48 тысяч. Я практически заработал дополнительные 33 тысячи на работе, от которой хотел отказаться из-за страха перед неизвестностью! Благодаря моему другу, помогавшему искать специалистов, подрядчик выполнил работу великолепно. Кроме того, я узнал, на что обращать внимание при работе с металлоконструкциями, и компетенция МРК теперь расширились на новую сферу в строительстве.

Моя уверенность и деловая хватка существенно усилились. Благодаря этой работе я смог выполнять другие и увидел, на что способна МРК. Без этой работы с многомиллиардной компанией и преодоления страха я никогда не получил бы другие заказы. Вероятно, 80 процентов работ, которые я выполнял за последние два десятилетия, были напрямую связаны с тем, что я преодолел страх и взялся за тот большой проект.

Однако Бог расширил наши пределы не только для процветания МРК: благодаря всем этим замечательным проектам мы смогли

построить несколько церквей и отправить пятнадцать миссионеров по всему миру.

Этого бы никогда не случилось, если бы я не преодолел страх перед работой, которую никогда раньше не выполнял. Все, что вы желаете, находится по другую сторону вашего страха. Бог готов расширить ваши пределы, но вам нужно сделать шаг вперед, когда Он призывает, преодолеть преграды и научиться смелости, побеждая страх.

Идущий по воде

Иногда я спрашиваю людей: страх — это хорошо или плохо? Многие в христианских кругах склонны считать его плохим чувством, но я призываю подумать и не торопиться с ответом. Страх может быть полезным, когда он помогает избегать опасных ситуаций, серьезных травм или повторения ошибок. Например, я боюсь причинить душевную боль своей жене, и этот страх сдерживает меня от неосмотрительных высказываний. Со временем я учусь на своих ошибках.

Однако есть страх, который парализует нас и мешает идти вперед, такой страх никогда не является хорошим или полезным. Мы не хотим впадать в ступор, быть неспособными принимать решения и двигаться вперед. Это совершенно не продуктивно, особенно в бизнесе. Здоровый страх может нас защищать, но нездоровый — парализует.

В одном из моих любимых отрывков Писания говорится, что Бог не дал нам дух страха, чтобы мы становились робкими и неспособными двигаться (см.: 2 Тимофею 1:7). Напротив, Бог дает нам Своего Духа — Духа силы, любви и здравого ума. Здравый ум позволяет нам продолжать творчески мыслить, даже когда нам страшно.

Иногда нужно сделать шаг вперед и выполнить Божье повеление, даже если мы боимся. Как это сделать? Как идти вперед и действовать, когда страшно?

Правильный ответ — взирая на Иисуса. Библия иногда характеризует Петра с отрицательной стороны. Он ученик, который трижды отрекся от Иисуса, отрубил ухо человеку и однажды услышал от Иисуса слова «отойди от Меня, сатана». Но правда в том, что Петр был единственным человеком в истории, кроме Самого Иисуса, который ходил по воде!

Возможно, вы слышали эту историю. Иисус посылает учеников пересечь на лодке озеро. Пока они плыли, поднялась сильная буря. Они гребли *всю ночь*. Огромные волны начали накрывать лодку, когда ученики были еще далеко от берега. И вдруг они увидели Иисуса, *идущего по воде*!

Первое, что сказал им Иисус: *«Ободритесь; это Я, не бойтесь»* (Матфея 14:27).

Вот за что я люблю Петра: *«Петр сказал Ему в ответ: Господи! если это Ты, повели мне придти к Тебе по воде. Он же сказал: иди...»* (Матфея 14:28-29).

Петр был импульсивным и скорым на язык, но также он был готов сделать шаг веры, которого никто другой не осмелился сделать. Он преподал нам важный урок смелости: **если вы собираетесь выйти из лодки, убедитесь, что вас зовет именно Иисус.**

Выходить из лодки, когда зовет не Иисус, не означает быть смелым. Если вы сделаете это, можете утонуть. Я не рискую, если не уверен, что действительно слышал Бога и ощущаю мир в сердце. Этот «мир» очень важен для меня — он, кстати, включает согласие с женой. Если она не согласна на то, чтобы я занялся новым делом, я этого не делаю. Это одна из причин, почему важно позволить супругу (-е) влиять на вашу жизнь и договориться заранее, что вы будете прислушиваться. Я заметил, что голос Бога и голос моей жены часто звучат очень похоже! Мы подробнее поговорим об этом в главе о почтительности, но я знаю, что согласие важно в нашем браке и в решениях, которые мы принимаем. Самые большие

ошибки, допущенные мною, связаны с теми случаями, когда мы с Джанет были не согласны друг с другом.

Возможно, вокруг вас разразится настоящая буря, но Бог даст вам мир, чтобы смело шагнуть вперед. Когда Петр услышал голос Иисуса, он узнал голос Бога. Он знал его, потому что проводил много времени с Иисусом. Поэтому, когда Иисус сказал ему «иди», Петр ощущал в сердце мир, позволявший ему совершить немыслимое и выйти из лодки в бурлящие волны.

Следующий урок, которому нас учит Петр, это взирать на Иисуса. Мы читаем, что Петр вышел из лодки и пошел к Иисусу, однако когда перевел свой взгляд на бушующие волны, то испугался и начал тонуть. Петр делал невозможное — ходил по воде, но как только отвел взгляд от Иисуса, перестал идти и начал тонуть. Когда вы выходите в то новое, к чему Бог вас призывает, не смотрите на обстоятельства — продолжайте смотреть на Иисуса.

Мы часто слышим эту часть истории, но редко обращаем внимание на реакцию Иисуса, когда Петр перестал взирать на Него и начал тонуть. Он воззвал к Иисусу о спасении, Иисус *тут же* протянул руку и поддержал его!

Запомните: если Иисус призвал вас выйти из лодки, даже если вы отведете от Него взор и начнете тонуть, Он спасет вас. Он благой!

Быть смелым означает выйти из лодки, когда слышите Божий призыв. Смелость означает взирать на Него, даже когда обстоятельства вокруг превращаются в бушующее море. И смелость означает знание, что Он спасет вас, даже если вы столкнетесь с препятствиями и вам покажется, что тонете.

Наберись смелости

Мое любимое определение смелости — это способность игнорировать страх. Это вовсе не означает, что у вас нет страха.

Смелость — способность идти вперед, даже когда страх пытается вас парализовать.

Смелость — это действие. Это активное, а не пассивное состояние. Посмотрите на то, что сказал Иисус в 27-м стихе 14-й главы Евангелия от Матфея: *«Наберитесь смелости!»* (перевод с английского, *NIV*).

Смелость не дается, ее нужно взять

Эта тема проходит через всю Библию. Снова и снова Бог говорит людям не бояться. Это самое частое повеление в Его Слове! Противоположность страху — смелость, и иногда Бог говорит нам буквально *быть смелыми*.

В Книге Иисуса Навина мы видим, как Иисус принимает лидерские обязанности от Моисея. Это была огромная ответственность! Многие знакомы со сказанным в Иисуса Навина 1:9: *«Вот, я повелеваю тебе: будь твердым и смелым! Не бойся и не унывай. Ибо с тобою Господь, Бог твой, везде, куда ни пойдешь»* (перевод с английского, *NLT*). Обратите внимание на каждую фразу в 1-й главе этой Книги, где Бог говорит Иисусу Навину быть твердым и смелым.

Бог трижды говорит Иисусу Навину: *«Будь смелым»*. Он не обещает, что даст ему смелость, но чтобы Иисус Навин был смелым. Бог знал, что Иисусу Навину потребуются большая сила и смелость, чтобы сделать шаги, необходимые ему как новому лидеру Божьего народа. Поэтому Он призывает его подготовиться и открывает секрет: *будь смелым*.

Иногда мы получаем предупреждение и можем подготовиться. В другие моменты, когда все идет не так, как планировали, мы должны набраться смелости прямо посреди бури. Мы читаем, что, когда Давид был сильно удручен, потому что их дома разорили, разграбили, а семьи пленили, он *«ободрился в Господе, Боге своем»* (1 Царств 30:6, перевод с английского, *KJV*). Это означает, что он

набрался смелости. Его не сделали смелым, он должен был набраться смелости, и такую возможность он нашел в Боге.

Помните: если Бог призывает вас сделать шаг вперед, это не значит, что не будет препятствий. Вы можете столкнуться с неудачами. И когда это произойдет, вам нужно быть готовыми набраться смелости.

Смелость и расширение пределов

Когда вы набираетесь смелости и делаете шаг вперед, Бог начинает расширять ваши пределы. Моя жена часто спрашивает: «Как у тебя на все хватает сил?» Я занимаюсь многим, потому что следую Божьему указанию, даже если мне страшно.

На ранних этапах своей деятельности я действовал неэффективно. Я получал заказ, выполнял его и только потом искал следующий. И пока я искал, между заказами возникали паузы. Когда Бог начал расширять мои пределы, Он вывел меня из зоны комфорта.

Все началось с того, что одна компания позвонила мне для оценки проекта. В то время средний заказ для меня составлял около 500 долларов, а крупный — около тысячи. Осмотрев проект, я оценил его в тысячу и передал смету их менеджеру по строительству. Но вместо того, чтобы принять решение, он попросил меня осмотреть еще один объект.

— Так ведь я только что дал вам смету, и вы ее еще не приняли! — удивился я.

Он предложил обсудить это позже и повел меня на другой объект. Этот проект был больше и стоил 2 тысячи долларов. Я уже подумывал, что попал в настоящий рай для гипсокартонщика! Я составил смету и спросил, дадут ли мне один из этих заказов. Вместо ответа менеджер предложил оценить третий объект. Это был самый крупный проект по ремонту гипсокартона, который я когда-либо видел. Он стоил 3 тысячи долларов!

Я не ожидал, что мне отдадут последний заказ, но надеялся получить второй и молился, чтобы получить хотя бы один из них. Я позвонил этому менеджеру по строительству и спросил, дадут ли мне один из этих проектов, так как мне очень нужна работа и я мог бы уже начать.

И услышал в ответ:

— Нет, мы не дадим вам один из проектов.

Я уже начал думать, что зря потратил время.

Но менеджер добавил:

— Мы хотим дать вам все три.

Я был ошеломлен. Раньше я никогда не выполнял более одного проекта для заказчика. Мне было стыдно признаться, что я не справлюсь, и попросил время на размышления. Повесив трубку, я помолился: «Боже, что мне делать?»

Это был первый раз, когда я услышал, как Бог сказал мне: «Я — все, что тебе нужно».

Эта работа на 6 тысяч долларов появилась как раз тогда, когда мы в ней сильно нуждались. К тому же *мы с женой* случайно, не посчитав, три недели подряд жертвовали в два раза больше десятину в церковь! Не желая звонить пастору и просить возврат, мы просто доверились Богу, что Он поможет.

Это был первый год, когда мой доход удвоился, и произошло это именно так. Бог расширил мои пределы, и вместо одного проекта я оказался с тремя. Это был первый раз, когда я выполнял более одного заказа, но не последний — с тех пор я начал выполнять несколько заказов одновременно. Мои возможности начали расти, и теперь МРК ведет до двадцати одного проекта одновременно и продолжает в этом расти.

В то время у меня работало три человека, и, чтобы выполнить все три заказа, мне пришлось нанять еще несколько. Я начинал

один проект, затем переходил к следующему и начинал его с двумя-тремя парнями. К тому моменту, когда первый проект подходил к концу, я помогал начать третий. Помню, что выполнение всех трех заказов оказалось не таким уж сложным. Это не сильно отличалось от выполнения одного заказа за раз. Просто между заказами не было задержки. Такая работа оказалась более эффективной. Я понял, что самое большое препятствие, мешающее увеличить объем работ, находилось у меня в голове.

Такова природа страха — **большинство страхов существуют только в нашем уме**. Большинство из них никогда не сбываются, но сам страх может парализовать нас, сделать неспособными действовать и двигаться вперед к расширению границ, которые Бог хочет для нас. Победите страх в своем разуме, и вы станете на шаг ближе к победе.

Противостаньте страху, приблизьтесь к Богу

Из-за страха мы часто не решаемся действовать, переживая о возможной неудаче. Мы придумываем множество оправданий и отговариваем себя от того, чтобы следовать Божьему зову. Скажу больше: покажите мне человека, постоянно ищущего оправдания, и я покажу вам человека, пораженного страхом.

Когда люди боятся, они начинают кого-то или что-то обвинять. Они становятся нерешительными и откладывают дела на потом. Люди, охваченные страхом, знают, что им нужно действовать, но не решаются сделать шаг, позволяя страху контролировать их действия.

Возможно, вам нужно открыть бизнес, запустить новый продукт или пожертвовать определенную сумму. Если вы находите сотни оправданий либо перекладываете вину на других или на обстоятельства, это лишь свидетельствует о вашем страхе. Если Бог сказал вам действовать, наберитесь смелости и шагните вперед в том

направлении, которое Он указал. Помните, когда это от Бога, Он не даст вам утонуть, даже если на вашем пути возникнут препятствия.

Люди, которых вы видите и о которых читаете, — те, кто сделал шаг вперед, — не были свободны от страха. Они слышали Бога, набирались смелости и преодолевали свои страхи. Вы можете сделать то же самое. Но очень важно убедиться, что вы слышали Божий голос. Многие спрашивают: «И как мне убедиться?» Давайте я расскажу, что Бог мне открыл на этот счет.

Прежде всего, начинать нужно с того уровня, на котором вы сейчас. Не надо как-то по-особому готовиться или считать, что Бог осуждает вас либо держит на вас зло. Если в настоящее время вы проводите мало времени в молитве или не проводите вообще, начинайте смело молиться и будьте готовы расширять свои возможности.

Я считаю важным регулярно проводить время с Богом. Назначьте и вы такое время с Ним и придерживайтесь графика. Регулярное время с Богом жизненно необходимо для того, чтобы вести сверхъестественный бизнес, поэтому делайте все необходимое, чтобы эта встреча была в вашем расписании. Если бы вам удалось встретиться с генеральным директором-миллиардером, чтобы научиться у него, вы поставили бы эту встречу в свое расписание и ни за что не пропустили бы ее. Зачем же относиться к Царю Вселенной иначе?

Поставьте достижимую цель для своего времени с Богом и следуйте ей. Самое замечательное то, что чем больше вы проводите времени с Иисусом, тем больше вам хочется это делать. Я стремлюсь к мудрости, миру и пониманию, которые Он мне дает, и ни за что не променял бы это время на что-то другое. Вам это по силам, просто продолжайте. Постепенно увеличивайте время, которое вы проводите в молитве, оставайтесь последовательными и держитесь встреч с Ним.

Бог говорит: «...воззови ко Мне — и Я отвечу тебе, покажу тебе великое и недоступное, чего ты не знаешь» (Иеремии 33:3). Бог прямо обещает, что, если вы обратитесь к Нему, Он ответит. Вы можете попросить у Него мудрости, и Он никогда не осудит вас — Он даст ее (см.: Иакова 1:5).

Сначала спрашивайте Бога, а затем ждите

Бог много раз показывал мне, как важно искать Его с самого начала. В одном из проектов я начал терять деньги и, в конце концов, решил помолиться об этой ситуации. Я спросил Бога, почему это происходит, и Он ответил: «Ты перестал Меня спрашивать, какие проекты брать, а какие нет. Не каждый проект, который ты получаешь, от Меня».

Не каждая возможность подходит вам. Не всякий призыв действовать исходит от Бога, поэтому важно научиться отличать Божий голос от всех других голосов в вашей жизни. Я отказывался от проектов стоимостью в миллион долларов, потому что не получал Божьего одобрения на них. Научитесь молиться так: «Боже, дай мне ясно понять, от Тебя ли это». Я не начинал действовать, пока не провел достаточно времени в молитве, чтобы понять, от Бога ли это. Если от Него, я чувствовал мир даже в трудных решениях или потенциальных рисках. Однако если это было не от Него, то я замечал отсутствие мира в сердце. Просите у Него ясного понимания Его воли — понимания, как вам действовать. И Он даст вам понять.

Высшее проявление зависимости от Бога — это когда вы отказываетесь от своей воли, чтобы следовать Его указаниям для вашей жизни. Чтобы понять Его волю, вы должны проводить с Ним время. Короткого пути не существует, и вариантов других нет. Но ничего лучше этого не бывает!

Чтобы заниматься сверхъестественным бизнесом, необходимо молиться и ожидать Господа, пока не услышите Его. Я часто прошу

Бога закрыть двери, которые не от Него. В следующей главе мы будем говорить о настойчивости, но предварительно скажу, что если Бог закрывает дверь, то пусть она будет закрыта.

В 2008 году, после экономического кризиса, я отчаянно нуждался в работе. Рядом с моим офисом располагался торговый центр, на ремонт которого я подал заявку, и казалось, мы получим этот проект. Но потом владелец сказал, что он передумал, и мы не получили работу, в которой так нуждались.

Я рассказывал вам о ситуациях, когда настойчиво молился и просил, но в этот раз Господь не повел меня таким путем. Примерно через девять месяцев я забирал вещи из химчистки в том же торговом центре. Я спросил у работника химчистки, когда закончат ремонт, потому что проект был максимум на шесть месяцев, а прошло уже девять.

Когда я сказал работнику, что подавал заявку на этот проект, он ответил:

— Вам очень повезло, что вы не получили эту работу! Проект не закончен, потому что владелец никому не заплатил.

Как только я вышел за двери, Господь сказал мне: «Я защитил тебя от этой работы».

Быть смелым — это не только действовать, когда мы слышим Божий голос. Иногда смелость означает стоять на месте, когда Он говорит «нет». Готовы ли вы подчиниться, когда Он закрывает двери или вообще молчит? Повиновение тоже требует смелости.

Со временем я понял, что видеть минусы — не то же самое, что бояться. Важно разделять такие чувства. Мы должны быть дальновидными, но не должны принимать решения на основании страха. Бог начал учить меня этому в начале моего сотрудничества с компанией «Оаквуд». Я видел одни плюсы от работы с этой компанией, и только адвокату удалось убедить меня в негативных последствиях от контракта с ними.

Даже после некоторых переговоров по деталям контракта я все еще не был уверен и много молился об этом. Мой адвокат советовал не подписывать его, но я хотел услышать мнение Господа. «Боже, — спросил я, — нужно ли мне браться за эту работу?»

И Бог научил меня, что иногда контракты не столь важны, как мы привыкли думать. Люди, с которыми вам предстоит иметь дело, гораздо важнее написанного в контракте. Если вы имеете дело с плохим человеком, неважно, насколько хорош ваш контракт, — такой человек найдет способ поступить с вами нечестно. Хотя адвокат указывал на жесткие условия этого контракта, люди из «Оаквуд» оказались замечательными.

Гораздо лучше доверять Богу, чем адвокату. Я был уверен, что Он говорит мне действовать, поэтому подписал контракт, вопреки совету юриста. Будьте и вы готовы действовать, когда Он говорит, но также будьте готовы ждать, когда Он молчит.

Слово Божье к вам

Когда вы научитесь слышать Божий голос, вам будет полезно узнать, что Он говорил другим людям в прошлом. В первую очередь, Бог говорит через Библию, поэтому знание Писания необходимо. Я много говорю о том, как слышать Бога в молитве, но основной способ нашего общения с Ним — через Писание. Он может напомнить мне библейский стих, или я найду ответ на свой вопрос, просто читая тексты Писания.

Часто я знаю, как реагировать на обстоятельства, потому что читал о подобных случаях в Библии. Бог ответит на многие ваши вопросы таким образом, и, возможно, Ему не потребуется говорить вам что-то уникальное. Если вы будете проводить много времени с Его Словом, Он передаст вам Свою мудрость через него!

Важно помнить, что все, что вы услышите от Него в молитве, *никогда* не будет противоречить Писанию. Бог *всегда* будет говорить

в согласии с ним. Библия — это основа, а все остальное должно быть в согласии с ней, поэтому старайтесь приобрести основные знания Слова Божьего как можно скорее. Вам не обязательно становиться богословом, но насколько справедливо читать книги по лидерству и при этом пренебрегать самым важным «письмом», когда-либо написанным?

Бог покажет и объяснит многие ваши страхи, если вы позволите Ему. Проводите время в молитве и изучении Библии — вы никогда не пожалеете об этом!

Молитесь, а затем повинуйтесь

Наше послушание побеждает страх. Бог особенно учил меня этому, когда мы только начинали зарабатывать значительные суммы. До 1998 года мы с Джанет зарабатывали не больше 100 тысяч долларов на двоих. Но когда наша компания начала приносить прибыль, Бог задал вопрос: «Если появится возможность, вы пожертвуете сто тысяч?»

Мы не понимали, о какой возможности идет речь, но решили, что готовы жертвовать. Позже я проверил, сколько мы пожертвовали в декабре 1999 года, и оказалось, что 63 тысячи. Это была огромная сумма, ведь мы никогда раньше не жертвовали больше 15 тысяч. Потом мы вспомнили Божье Слово и обнаружили, что у нас на банковском счете ровно 37 тысяч.

Я рассказал об этом пастору, и он посоветовал нам удостовериться, чтобы мы еще помолились об этом. Однако его жена была более откровенной. Она сказала так: «Я не стану рекомендовать вам, что делать. Но могу сказать вот что: если выслушаетесь Бога, ваша жизнь навсегда изменится».

И я говорю вам это прямо сейчас: **если вы наберетесь смелости и послушаетесь Бога, ваша жизнь изменится.** Она никогда не будет прежней. Это не только улучшит вашу жизнь, но также

изменит жизнь вашей семьи и многих других, потому что именно так действует Бог — Его благословения распространяются далеко за пределы нас самих!

Несмотря на слова поддержки жены нашего пастора, я все еще испытывал страх. Я беспокойно листал Писание в поисках стиха, в котором говорилось бы, что все можно отложить на будущий год. Вместо этого наткнулся на 2 Коринфянам 8:10-11: *«Я даю вам совет в этом деле, ибо такое участие подобает вам, тем, кто в прошлом году не только были первыми в желании давать, но и первыми, кто на самом деле дал. Завершите же начатое! Будьте столь же ревностны, сколь были вначале, и давайте от того, что имеете»* (Современный перевод).

Довольно четкое указание. И тогда мы с женой достали чековую книжку, и я дрожащей рукой выписал чек на все, что у нас оставалось, на 37 тысяч долларов.

Если Бог повелевает выйти из лодки, не задерживайтесь в ней!

С тех пор наша жизнь изменилась. Через три месяца бывший менеджер среднего звена многомиллиардной компании взял меня в качестве партнера, чтобы научить покупать и продавать недвижимость, и именно после этого Бог начал удваивать (и даже утраивать) мой бизнес из года в год.

Страх заставляет нас застыть на месте. Страх мешает нам испытать лучшее от Бога. Страх уменьшает наши пределы и заставляет сомневаться в Отце. Но если вы будете доверять Ему, если наберетесь смелости и выполните все, что Он скажет вам, — вы никогда не будете прежними. И ваш бизнес тоже.

Сила настойчивости

Экономический спад 2007 года не затронул моего бизнеса в сфере многоквартирных домов, и я думал, что у нас все будет в порядке. Однако все изменилось с крахом банка *Lehman Brothers* в октябре 2008-го. То, что с ним произошло, прямо повлияло на финансирование и процентные ставки в сфере недвижимости и мгновенно отразилось на нашем бизнесе.

После экономического краха мы рассматривали тридцать проектных чертежей для подачи заявок. Из этих тридцати мы ожидали получить контракты на половину. И когда я надеялся, что у нас будет хотя бы пятнадцать заказов, в один день двадцать из тридцати полностью отменили — все проекты одновременно. У нас осталось десять проектных чертежей для потенциальных заказов, из этих десяти только один проект впоследствии был реализован, и тот достался не нам.

В то время многие паниковали. Я начал обзванивать клиентов и столкнулся с тем, что они не просто не брали трубку или не перезванивали. Они вообще *отключили* телефоны. И это были не маленькие организации, а крупные игроки на рынке недвижимости, владевшие большими многоквартирными домами.

И вот во время этого большого экономического кризиса Господь сказал мне: «Сейчас время для маркетинга».

«Маркетинга? — удивился я. — Для чего? Работы же нет!»

Когда я рассказал об этом сотрудникам, они вежливо ответили:

— Вряд ли это хорошая идея. Сейчас лучше увеличить сотрудничество с уже существующими клиентами и не тратить зря деньги.

У нас была некоторая ликвидность, но она не могла оставаться вечно. Все считали, что теперь не время тратить деньги на маркетинг для проектов, которых еще не существует.

Однако в моем сердце было ясное послание от Господа, что сейчас настало время заняться маркетингом. Поэтому мы запустили маркетинговую кампанию, в то время как экономика рушилась. В этом не было никакой логики с точки зрения здравого смысла, но Бог часто действует не так, как мы! Он творит сверхъестественное, и в интересах сверхъестественного бизнеса всегда лучше следовать Божьему знанию, а не мирскому.

Вскоре я узнал, что наши нынешние клиенты составляют всего три процента от целевого рынка. В МРК мы работали только с этим небольшим процентом, тогда как существовало в тридцать три раза больше клиентов, с которыми можно было договариваться! Мы создали базу данных этих потенциальных клиентов и начали обзывать их. У них не было для нас работы, но они хотя бы принимали звонки.

Выдерживай давление

За целый год после начала маркетинговой кампании мы не получили ни одной работы. Мои действия расстраивали подчиненных, потому что я тратил нашу ликвидность на маркетинговую кампанию для поиска работы, которой, по их мнению, не существовало. Мы потратили 75 тысяч долларов в первый год без результата и лишь через шесть месяцев получили первый заказ. К тому времени я потратил более 100 тысяч, а этот первый заказ принес нам всего 28 тысяч прибыли. Совет директоров начал сомневаться в адекватности моего руководства, но я продолжал настаивать, что мы все делаем правильно.

Помните, прежде чем выйти из лодки, вы должны убедиться, что вас позвал именно Бог. Но как только вы убедились, единственное разумное действие с вашей стороны — настойчиво делать то, что Он сказал. Я вышел и, пока Бог не сказал мне перейти к чему-то другому, не хотел позволить обстоятельствам изменить мое мнение. Поэтому мы продолжали заниматься маркетингом.

Спустя двадцать месяцев мы подписали наш второй заказ, который принес чистую прибыль в 275 тысяч. Мы вдруг не только окупили все затраты на маркетинг, но и получили что-то сверху. Люди, сомневавшиеся в моем лидерстве, теперь начали признавать, что это, возможно, было правильное решение. Три месяца спустя мы подписали еще один заказ, который принес еще пару сотен тысяч. И через два с половиной года после того, как Бог сказал мне начать маркетинговую кампанию, я подписал заказ на 25 миллионов долларов!

Через шесть месяцев этот заказ привел к другому на такую же сумму и к *еще одному*, в дополнение к множеству проектов, каждый из которых приносил от 5 до 10 миллионов. Мы сделали огромный шаг вперед лишь потому, что послушались Бога и настойчиво занимались маркетингом, когда все говорили, что не стоит тратить на это деньги. Оглядываясь назад, единственное, что я изменил бы, если бы мог, — это потратил бы втрое больше на маркетинг!

Если Бог сказал вам что-то делать — не останавливайтесь, продолжайте делать, пока Он не скажет остановиться. Вы слушаетесь, действуете и продолжаете идти вперед, пока не получите то, что Он обещал. Сила настойчивости в том, что такие трудные времена формируют характер, и если вы выдержите, то увидите Божью благость.

Павел, написавший большую часть Нового Завета, сказал следующее: *«Мы также можем радоваться, когда сталкиваемся с проблемами и испытаниями, потому что знаем: они помогают нам развивать стойкость. А стойкость развивает силу характера,*

а характер укрепляет нашу твердую надежду на спасение. И эта надежда не приведет к разочарованию...» (Римлянам 5:3-5, перевод с английского, NLT).

В какой-то момент у нас накопилось заказов на два с половиной года вперед — столько работы, что наши отделы не справлялись с очередным заказом. У нас не хватало людей, чтобы подавать заявки на новые проекты, и это расстраивало маркетинговую команду. Наши отделы были просто завалены работой, и этого не произошло бы, если бы мы не занялись маркетингом по Божьему указанию.

Единственный способ пережить колебания на фондовом рынке — оставаться на нем в течение длительного времени. Нужно выдержать падения, потому что, если постоянно заходить и выходить с рынка, вы либо потеряете деньги, либо не сможете получить доход, как те, кто переносит и хорошие, и плохие времена. Как бы я описал свое внутреннее состояние в это время? Я слишком далеко зашел, чтобы перестать слушаться Бога.

Возьмите ответственность на себя

Смирение предшествует настойчивости. Чтобы слышать и следовать за Богом, необходимо обладать достаточным смирением. В противном случае вы рискуете упорствовать в своих ошибках. Я сам прошел через это.

В какой-то момент я решил, что нам стоит расширить виды выполняемых строительных работ, и нанял нового сотрудника. Мы планировали заниматься не только ремонтами, но и строительством новых зданий. Я вложил более 300 тысяч долларов, пытаюсь получить эти новые заказы, но, к сожалению, это направление не оказалось для нас подходящим. Спустя четырнадцать бесплодных месяцев я уволил нового сотрудника. Он не подходил для нашей компании, и такой вид работ нам тоже не подошел. Пришло время признать это и двигаться дальше.

На следующем собрании менеджеров я встал и взял на себя ответственность:

— Я попытался — и это не сработало. Это была моя ошибка.

Важно слушать Бога не только в начале, но и по ходу дела. Я уже упоминал, что надо действовать, когда Он говорит идти, и настойчиво продолжать, пока Он не скажет остановиться. Однако также важно быть готовым остановиться и изменить направление, когда Он говорит об этом. Имейте смирение признавать свои ошибки и двигаться дальше. В этом нет ничего постыдного или предосудительного, поэтому учитесь на своем опыте и продолжайте идти вперед. Бог всегда смотрит в будущее и не упрекает за прошлое.

Служите с настойчивостью

Помните, что препятствия не всегда означают отказ со стороны Бога. Я уже рассказывал о том, как настаивал, чтобы менеджер по строительству пришел на стройплощадку — это отличный пример данного принципа. Мы получили заказ, но его приостановили из-за нехватки финансирования. В то время банки не давали ссуды ни на что. В итоге владельцы отказались от проекта из-за отсутствия средств.

Я спросил:

— Что нужно, чтобы этот проект состоялся?

— Необходимо финансирование, — был ответ, — и у нас есть активы на миллиард долларов, которые можно заложить.

— То есть, — уточнил я, — если вы получите финансирование, проект состоится? — Они подтвердили, и я сказал: — Хорошо. Я попытаюсь узнать, кто мог бы дать вам ссуду под залог.

И начал обзванивать потенциальных кредиторов. В итоге нашел того, кто согласился. Мои усилия произвели впечатление на компанию. Затем я нашел другого кредитора с более выгодной ставкой.

Им настолько понравилась моя готовность прилагать дополнительные усилия ради них, что они с радостью стали рекомендовать нас при каждой возможности.

Проект был застрахован, однако компания, ответственная за монтаж, электрику и канализацию, не могла получить страховку из-за тяжелого экономического положения. Поэтому, вопреки рекомендациям страховщиков, нам пришлось взять на себя обязательства по этой компании, так как без нее мы не смогли бы завершить работы.

Когда проект был закончен примерно на 80 процентов, компания, которую мы застраховали, обанкротилась! Зная об их ситуации, мы не торопились расходовать средства, и денег хватило для завершения проекта. Однако у наших сотрудников не было навыков, чтобы заменить работников обанкротившейся компании. Тогда Бог дал нашей команде идею: мы наняли недавно уволенных сотрудников этой компании, чтобы они завершили оставшиеся монтажные, электрические и сантехнические работы. Более того, мы смогли выбрать лучших из них.

Управляющий в деле о банкротстве сказал, что компания должна выплатить кредиторам миллион долларов. Мы договорились, что кредиторы получают деньги только после завершения проекта, так как компания не выполнила своей части работы. В результате мы согласились заплатить 650 тысяч вместо миллиона, так как взяли на себя их страхование.

Таким образом, я завершил проект, сэкономив дополнительные 350 тысяч, и у меня теперь была собственная бригада по монтажным, электрическим и сантехническим работам. На каждом этапе препятствия угрожали сорвать этот проект, но благодаря Божьему руководству мы смогли упорно идти вперед, несмотря на неблагоприятные обстоятельства.

Иаков писал: *«С великою радостью принимайте, братья мои, когда впадаете в различные искушения, зная, что испытание вашей*

веры производит терпение; терпение же должно иметь совершенное действие, чтобы вы были совершенны во всей полноте, без всякого недостатка» (Иакова 1:2-4). Знаете ли вы, почему испытания можно принимать с «великою радостью»? Потому что настойчивость формирует характер. Под давлением ваша вера проявляется, и можно увидеть ее истинное качество. А по мере того, как Бог очищает вас, вы становитесь все более похожими на Него.

Настойчивость создает возможности

Обанкротившаяся компания, которую мы застраховали, передала нам заявку на еще один проект. Этот проект, «Дрим-центр», о котором я говорил ранее, помог нам удержаться на плаву во время экономического кризиса. Мы предложили цену значительно ниже других — 25 миллионов вместо 38. Но без обанкротившейся компании мы не могли завершить работу, если, конечно, не нанять их лучших сотрудников!

Мы честно и качественно выполняли работу для Мэтью и Томми Барнеттов. Хотя мы и не знали, Бог подготовил нас к тому, чтобы пойти на дополнительные усилия ради них. Благодаря настойчивости, проявленной на предыдущем проекте, мы собрали персонал для монтажных, электрических и сантехнических работ. Это не только позволило нам выполнить работу самостоятельно, но и сэкономило «Дрим-центру» как минимум 3 миллиона долларов. Более того, это обеспечило нам работу в условиях экономического спада, когда другие компании закрывались.

Не переживайте из-за мелочей

Настойчивость невозможна без трудностей, но важно помнить, что не каждая мелочь является «испытанием». Испытание — это трудность с определенной целью. Однако есть много мелких случайностей — просто пустяков. Эти назойливые мелочи

не являются испытаниями. Это часть жизненного фона. Помните, если станете обращать внимание на мелочи, вы всегда будете тревожиться. Если вы легко обижаетесь, вы постоянно будете страдать! За долгие годы я научился по возможности отмахиваться от пустяков и решил не переживать из-за мелочей.

Я не скажу, что полностью научился не создавать себе дополнительные проблемы, но кое-что уже понял. Один из лучших способов избежать проблем — следить за своей речью. Если вы следите за своим внутренним диалогом и словами, которые произносите, то можете уберечь себя от множества передраг. Иногда причиной наших проблем становятся именно наши слова.

Когда мы с Джанет искали свой первый дом, мы долгое время работали с риелтором. И вот, когда мы встретились для заключения контракта, риелтор сказала мне:

— Слушай, а ты сильно поправился!

Была ли она права? К сожалению, да. Буду ли я снова с ней работать? Скорее всего, нет. Ее слова создали ненужную проблему.

Вы можете минимизировать или избежать множества проблем, просто следя за своим языком.

Вы также можете сократить свои испытания, проявляя смирение. Подумайте, сколько проблем возникает из-за нашего стремления поступать по-своему, а не идти Божьим путем! В одной из наиболее известных глав о смирении, 4-й главе Послания Иакова, говорится, что Бог противится гордым, а смиренным дает благодать. Затем Иаков пишет: *«Итак покоритесь Богу; противостаньте диаволу, и убежит от вас. Приблизьтесь к Богу, и приблизится к вам...»* (Иакова 4:7-8).

Не все можно списать на волю дьявола. Но если и так, наши ответные действия должны быть теми же — смириться и приблизиться к Богу!

Закали характер

Огонь очищает драгоценные металлы. Когда они плавятся, плавильщик убирает примеси, очищая золото или серебро до более чистого и ценного состояния. Хотя вам может не нравиться огонь испытаний в этом мире, вы будете учиться, что трудности закаляют характер.

Иисус говорит, что в жизни у нас будут трудности, но мы должны набраться смелости, потому что Он победил мир (см.: Иоанна 16:33). Он одержал победу, и трудности, которые мы испытываем в жизни, являются очищающим огнем, развивающим наш характер. Бог не посылает эти испытания, но Он использует их для нашего блага. Вы не сможете избежать проблем, они часть нашей жизни. Однако вы можете позволить Плавильщику очищать вас на этом пути.

Проходите испытание

Иаков писал: *«Блажен человек, который переносит искушение, потому что, быв испытан, он получит венец жизни, который обещал Господь любящим Его»* (Иакова 1:12). Венец символизирует победу, подобно венцу спортсмена-победителя или военачальника, выигравшего войну.

Когда мы сталкиваемся с испытаниями и проявляем настойчивость, у нас есть шанс выйти победителями. Когда проявляем настойчивость до самой победы, мы проходим испытание. Но если мы стараемся избежать их, мы обречены снова и снова проходить то же самое испытание, лишь в разных формах.

У моей дочери Николь были проблемы с начальником, и она пришла ко мне за советом. Я сказал, что ей нужно поговорить с начальником и обсудить проблему, но она не хотела этого делать и была готова уволиться. Я ответил:

— И все же тебе придется разобраться с этим, потому что сама собой проблема не исчезнет.

Повторю то же самое и для вас: вы *можете* уволиться и пытаться избегать проблем, но то, с чем вы сталкиваетесь сейчас, будет вставать на вашем пути снова и снова, пока вы не научитесь проходить испытания.

В сверхъестественном бизнесе мы сталкиваемся со многими трудностями, и, возможно, наш самый большой вызов — научиться справляться с ними Божьими методами. Если вы сталкиваетесь с испытанием и не проходите его, Бог дает вам возможность делать это снова и снова — пока не справитесь. Бог в Своей милости дает нам много шансов пройти испытания и получить пользу от роста и очищения. Хорошая новость в том, что, пройдя испытание однажды, вам будет легче пройти подобное еще раз.

Научившись извлекать уроки из небольшого испытания сейчас, вы сможете пройти более серьезные испытания в будущем. Сегодняшние трудности готовят нас к будущим победам, и некоторые из моих величайших возможностей пришли в обертке серьезных трудностей.

Испытания неизбежны. Вопрос в том, как вы с ними справитесь. Вы не можете контролировать большинство из них. Все, что вы можете контролировать, — это себя, свое отношение и то, как вы справляетесь с ситуацией. Бог поможет вам развить стойкость характера, и Он сделает так, что все — даже испытания — послужит вам на благо. Испытания — не что-то плохое, они необходимы. Сохраните ли вы позитивный настрой и продолжите расти во время трудностей? Или будете жалеть себя и упустите главное?

Мы получаем обещанное Богом, когда проявляем веру и терпение. В греческом языке Библии термины «терпение» и «настойчивость» означают одно и то же. Будете ли вы терпеливы, зная, что ваша настойчивость развивает стойкость характера? Будете фокусироваться на своих проблемах или на Боге и Его благих делах? Когда вы надеетесь на Бога, а не на окончание испытания, вы никогда не разочаруетесь.

СИЛА НАСТОЙЧИВОСТИ

Возможности достичь значительных успехов в жизни часто скрываются под маской проблем и тяжелого труда. Помните, что Бог хочет для вас лучшего будущего. Проявляйте настойчивость в жизненных испытаниях — вам еще предстоит увидеть, какие награды ждут вас по их завершении.

Почтительность в деловой среде

У моего друга Майка Флойда была маркетинговая и рекламная компания на Восточном побережье. Он принял решение относиться с почтением к своим клиентам, особенно в трудные для них времена, и такие взаимоотношения порой давали неожиданные результаты. Как-то раз у него был клиент, который задерживал платежи. В бизнесе принято оказывать давление на должников. Но Майк всегда считал, что, если клиенты опаздывают с платежами, значит, они столкнулись с трудностями, и его долг — помочь им эти трудности преодолеть.

Этот клиент не мог оплатить свои задолженности. Майк решил проявить снисходительность и терпение. (Честно говоря, в своей деятельности я иногда поступал так же, но не всегда, а только когда чувствовал Божье побуждение к этому.) Так что на этот раз Майк решил не требовать с клиента оплату.

Спустя несколько лет Майк получил наибольший шанс в своей жизни. К нему обратилась компания, работавшая по всей стране и готовая предоставить ему сотни заказов. Делая смету для нового клиента, он спросил:

— Кто вам меня порекомендовал?

Оказалось, что нового к нему направил тот самый клиент, которому несколько лет назад Майк простил долги. В итоге он получил проект, стоимость которого во много раз превысила сумму

прощеного долга. И все это из-за того, что Майк решил не рвать отношения, а проявить уважение к клиенту, что теперь открыло ему двери, которые обычное отношение в таких случаях никогда не открыло бы.

Почтительность обладает огромным потенциалом, потому что искреннее уважение — явление редкое. Вам может быть знакома идея почтительности в контексте заповеди «Почитайте своих родителей», но что значит оказывать почтение в сверхъестественном бизнесе?

Павел раскрывает эту идею в Послании к Римлянам 12:10, когда говорит: *«...будьте братолюбивы друг к другу с нежностью; в почтительности друг друга предупреждайте...»* Это и есть суть почтения — ставить других выше себя не только из смирения, но искренне уважая друг друга. Пройденные нами темы смирения и служения открывают путь к почтительному отношению. Эти качества — являются основой взаимодействия с другими.

В сверхъестественном бизнесе почтительность жизненно важна, потому что открывает двери для сверхъестественного.

Приведу пример из своей жизни. Я говорил о необходимости разрешить нескольким избранным людям влиять на вашу жизнь — людям, к чьему мнению вы заранее решили прислушиваться. Это один из примеров почтительного отношения. Вы можете не хотеть слушать, но уже решили уважать их мнение, даже если сказанное вам неприятно.

Для меня одним из таких людей был мой пастор. Примерно в 2004 или 2005 году я почувствовал призыв к более масштабному служению, чем просто работа с клиентами. Я хотел заниматься тем, что в результате назвал служением в деловой среде, но это служение могло и не начаться так, как было задумано Богом.

Мой друг и наставник Тим Редмонд поддерживал меня в трудные времена и был одним из основных людей, которым я позволил влиять на свою жизнь. Сложно передать, насколько ценен благочестивый

наставник — человек, заставляющий вас задуматься и дающий оценку со стороны. Тим помог мне избежать многих неправильных решений и указал нужное направление. И теперь он сказал, что я готов к следующему шагу, а я хотел больше заниматься служением.

Я хотел организовать молитвенную группу бизнесменов. В то время я был ашером в своей первой церкви, а также членом церковного совета. В первый раз, когда я подошел к пастору и сказал, что чувствую Божий призыв организовать молитвенную группу из бизнесменов как часть служения нашей церкви, разговор получился впопыхах. То ли я недостаточно хорошо донес свою мысль, то ли она не привлекла внимание пастора, но он сказал, что хотел бы и дальше видеть меня ашером. Я очень уважал его, и поскольку он был одним из тех, к чьему мнению я решил прислушиваться, я подумал, что выбрал неподходящее время.

Через месяц я снова подошел к пастору:

— Я уверен, что Бог ведет меня в этом направлении.

Но в этот раз я не дал ему четкого плана действий и застал его в рабочее время. Он снова сказал:

— Даже не знаю, что тебе ответить.

Я был полон решимости и энтузиазма и обсудил свой внутренний конфликт с женой. Я понимал, что Бог ожидает от меня действий, но не получал поддержки от пастора, на которую рассчитывал. Что я делал не так?

От жены я услышал мудрый и благочестивый совет:

— Попробуй спросить его еще раз.

На этот раз я расписал весь план, открытый мне Богом, и объяснил, что именно Он призывает меня сделать — собрать бизнесменов для молитвы за свой бизнес и бизнесы других людей. Я представил этот план пастору, когда у него было достаточно времени, чтобы внимательно ознакомиться с моими идеями.

И на этот раз он согласился! Принять его отказы мне помогли те качества, которым учил меня Бог: честность, смирение, служение, смелость и настойчивость. Все это привело к глубоко почтительному отношению. Я не все понимал, но решил уважать своего пастора и доверять Божьему плану, даже если он подразумевает почтение к людям, которые имеют надо мною власть, когда они говорят мне «нет». Эта почтительность проложила путь для следующего шага, и мы начали служение в деловой среде, к которому меня побудил Бог.

Служение в деловой среде

В 2005 году мы с Джанет организовали наше первое мероприятие, чтобы объединить пасторов и бизнесменов для молитвы о служении в деловом мире, которое Бог вложил в мое сердце. На протяжении шести месяцев я работал на своей основной работе и дополнительно посвящал около двадцати часов в неделю подготовке этого мероприятия. Мы постились и молились за людей, которые придут, а команда лидеров еженедельно встречалась для молитвы за наш город и регион.

Мероприятие прошло в Президентской библиотеке Рональда Рейгана, и на него собрались триста пятьдесят бизнес-лидеров со всего региона! Различные церкви оказали нам в этом большую поддержку. Во время обеда один человек сделал призыв к покаянию, и пятнадцать человек родились свыше. Это было важное для нас событие, которое показало, что Божья рука на этом мероприятии, и Он действует могущественно. Жизни людей изменились, и они продолжали говорить об этом месяцы спустя. Это событие во многом изменило атмосферу нашего региона.

После шести месяцев напряженной подготовки и самого мероприятия, вдобавок к моему обычному напряженному графику, мы с женой окончательно измотались. В наших планах был отдых на Карибах, куда мы собирались улететь на следующий день после мероприятия, которое проводилось в субботу. За неделю до

мероприятия мы пригласили к нам домой пасторов нашей церкви на ужин, чтобы узнать их мнение. Они видели будущее лидерство, к которому Бог нас готовил, и предупредили, что с увеличением власти приходит новая ответственность. Они понимали, что, если мы уедем в воскресенье и не будем на богослужении в церкви, некоторые возможности окажутся упущенными, и мы подадим неправильный сигнал. И снова человек, которого я уважал и чье мнение призван почитать, говорил мне то, что, откровенно говоря, не хотелось слышать.

Мы рассматривали поездку как заслуженный отдых, но наши пасторы в тот момент не считали ее лучшим выбором. Нам нужно было принять решение, будем ли мы слушать их советы и почитать их или поступим, как сами считаем нужным.

После разговора и молитвы мы с Джанет решили поступить так, как они просили, и отложили свою поездку. Мы изменили рейсы, потратив на это дополнительные сотни долларов, и вместо прямого перелета нам пришлось пересаживаться в Мехико. В итоге это изменение стоило нам целого дня отпуска, но мы чувствовали, что почтить пасторов было правильным решением.

Мероприятие прошло успешно, и несколько человек, которые не были христианами, пришли в церковь на следующий день после мероприятия и застали нас там!

Бог не благословляет то, что противоречит Его принципам. Нам нужно заниматься строительством не своих царств, а Его Царства. Для нас служение не связано с деньгами. Служение всегда связано с людьми, которые изменяются и соединяются с Богом, — с теми, чья жизнь преобразуется. Но служение также связано с принципами, о которых мы говорили, и многие из них достигают наибольшего развития в этой идее почтительности — благоговейного почтения к Богу и почтения друг к другу.

Почтительность в изменяющихся обстоятельствах

Как-то раз, в 2010 году, моя жена спросила, можем ли мы посетить другую церковь, куда должен был приехать интересный ей проповедник. Хотя мы не знали, что нас ждет, но в воздухе уже витали перемены.

Сначала я не хотел идти, поскольку считал, что нужно посещать свою церковь. Я тогда ответил что-то вроде:

— Нет, я хожу в *свою* церковь и не хожу в чужие.

Однако я говорил это скорее от религиозного формализма. Быть в отношениях означает слушать Бога, а Он, как я уже упоминал, нередко говорил ко мне через жену!

— Майк, — стала умолять Джанет, — ну пожалуйста!

В тот момент я почувствовал, что Бог побуждает меня идти с ней. Вдохновленные этим единством мы решили сначала пойти в нашу церковь, а затем пойти послушать интересного ей проповедника.

Когда мы пришли в нашу церковь, музыка в тот день показалась мне особенно прекрасной. Я чувствовал особое присутствие Божье — сильнее, чем обычно. Мне совсем не хотелось уходить!

Однако, наслаждаясь Божьим присутствием, я почувствовал, как Он говорит: «Ваше время здесь подошло к концу». Я многим говорил, что никогда не уйду отсюда, но теперь Бог сказал мне противоположное.

Я ничего не сказал Джанет. Мы просто сидели рядом, и я размышлял над Божьими словами, однако не сказал об этом ни жене, ни кому-либо еще. Мы пошли слушать приглашенного проповедника, а я не переставал размышлять над словами Бога.

Три недели спустя мы с Джанет сидели в гостинной и беседовали. Тогда я ей сказал:

— Дорогая, три недели назад в церкви я услышал Божье слово, что наше время в этой церкви подошло к концу.

— Ты серьезно? — удивилась она. Я подумал, что она мне не верит, но затем услышал: — Три недели назад я молилась, и Бог сказал, что наше время в этой церкви подошло к концу. Я ответила, что, если это так, Он должен сказать это тебе!

Я был удивлен, но не шокирован. Бог действует среди тех, кто хранит единство, а мы с Джанет старались на практике почитать один другого выше себя. Так что такое гармоничное раскрытие Его воли было вполне в Его стиле.

Однако мы не знали, что делать дальше. Это была не наша идея, Бог говорил, что наше время в этой церкви подошло к концу. Но Он еще не сказал, куда нам идти. Мы находились в церкви, в которой Бог нас благословил. Мы помогли ей с ремонтом и даже строительством. Бог сверхъестественно благословил наш бизнес, пока мы были там, а также учил и способствовал нашему росту под руководством пастора. А пастор был моим близким другом, и я подчинялся ему и его духовной власти. Я не хотел причинить боль ему или его жене. Я знал, когда люди покидают церкви, это ранит пасторов. Я хотел повиноваться Богу, но также хотел быть почтительным к своему пастору. Как это сделать, если послушание Богу означало уход из той церкви?

Как правило, когда кто-то покидает церковь, отношения прекращаются — это похоже на разрыв. Вы говорите, что останетесь друзьями, но реальность часто такова, что после этого у вас нет ничего общего. Нам этого не хотелось.

Мы проявили уважение к пастору и его жене тем, что решили поговорить с ними — разговор предстоял очень непростой. (Помните, я говорил вам, что для ведения сверхъестественного бизнеса нужно подготовиться к трудным разговорам? Вот вам и пример.) Мы назначили встречу с ними.

— Мы чувствуем, что наше время в этой церкви подошло к концу. Мы ни на что не обижаемся. Мы любим вас и церковь.

Мы продолжаем передавать пожертвования в эту церковь, потому что Бог сказал нам: «Я хочу, чтобы вы были благословением и жертвовали этой церкви всю оставшуюся жизнь». Мы также почитаем их, следя за своими словами и поступками в отношении этой церкви.

Теперь я говорю, что у меня два пастора: мой первый пастор и пастор нашей нынешней церкви. У меня до сих пор крепкие отношения с первым пастором, потому что наше главное стремление было почитать Бога и почитать пастора, даже в переходе в другую церковь. Благодаря этому мы смогли сохранить такие отношения, хотя времена изменились.

Джанет и жена нашего первого пастора тоже близки. Уважение друг к другу сделало возможным сохранить и их отношения. Мы смогли помочь этой церкви в последующие годы и сотрудничали с ними в различных ситуациях. Однако я не думаю, что эти отношения можно было бы сохранить без почтительности.

Почтительность в отношениях

В одном замечательном псалме говорится, что гармония в отношениях подобна священному маслу, которое возливали на Аарона, брата Моисея (см.: Псалом 132:2). Библия говорит, что оливковое масло использовалось в медицинских целях, но также его использовали для помазания освящаемых людей. Идея заключалась в следующем: это дорогое масло выливали на их голову, и оно текло по голове как знак Божьего благоволения. Этот образ, описывающий непривычные для нас действия, указывает на особое посвящение данного человека.

В наше время маслом смазывают движущиеся части, чтобы уменьшить трение и соединять детали для плавной работы. Аналогично почтение выполняет такую смазывающую функцию в отношениях. Когда мы почитаем другого выше себя — когда смиря-

емся, чтобы служить людям, думая о них прежде, чем о себе, — мы создаем атмосферу уважения и почтительности.

В сверхъестественном бизнесе почтение должно исходить прежде всего от нас, ведь Бог подал нам такой пример. Бог являет Себя людям в трех Личностях: Бог Отец, Бог Сын и Бог Святой Дух. Это три Личности одного и Того же Бога, и динамика их взаимодействия показывает, что такое гармония. Иисус не считал Свое равенство с Богом чем-то, за что следует эгоистично держаться, напротив, Он смирил Себя, чтобы почтить Отца. Он говорил только то, что слышал от Отца, как и Святой Дух говорит сегодня то, что слышит от Иисуса. Они воплощают концепцию почтения друг к другу, и это пример для наших отношений.

В Послании к Ефесеям Павел призывает подражать Богу во всем и повиноваться друг другу из уважения к Иисусу (см.: Ефесеям 5:1, 21). Это будет проявляться по-разному в зависимости от отношений и времени, но общий знаменатель такого отношения — почтение. Когда мы прежде всего почитаем Бога и друг друга, все работает гармонично. Когда мы эгоистичны и проявляем гордость, это похоже на песок в шестеренках, мешающий нормальному функционированию наших отношений.

Ежедневное почтение друг к другу помогает не только нашему браку с Джанет, но и изменило мои отношения с первым пастором. В течение восемнадцати лет у нас были близкие отношения, и мы созванивались почти ежедневно. После изменения наших отношений я мог неделями не разговаривать с ним, однако все равно относился к нему с почтением.

Однажды он сказал, что хочет поделиться чем-то важным, но понимает, что больше не является моим пастором. Я ответил: «Слушай, ты *всегда* будешь моим пастором». Мне нужно было снова дать ему разрешение влиять на мою жизнь, даже несмотря на то, что наши отношения изменились. Мне было нужно, чтобы он продол-

жал чувствовать, что может честно говорить со мной, и он говорит до сих пор.

В идеале отношения могут изменяться. Почтительность помогает и делает наши отношения достаточно гибкими, чтобы уступать и подстраиваться вместо того, чтобы ломаться под давлением.

Почтительность делает сверхъестественное возможным

Почтение создает атмосферу, в которой может происходить сверхъестественное. Вы, вероятно, помните историю из служения Иисуса, когда Он пришел в родной город, но из-за неверия жителей не смог совершить там чудес. Существует связь между почтением и сверхъестественным. Там, где царит почтение, вы увидите много чудес. А где не проявляют почтения, там недостаток сверхъестественного.

Все начинается с почитания Бога. Мы чтим Его, проявляя почтение к окружающим. И это касается не только людей, обладающих властью. Хотя мы должны уважать их, но наше почтение должно распространяться на всех. Мы почитаем Бога, когда относимся с почтением к людям, которые ничего не могут для нас сделать. Уважительное отношение к тем, кто имеет над вами власть, означает чтить Бога, но, когда мы с уважением относимся к тем, кто социально ниже нас, это также почитание Бога.

Мы можем создать такую атмосферу почтительности в жизни и бизнесе, которая станет благоприятной почвой для Божьего присутствия. Я считаю очень важным почитать всех вышестоящих. Это может быть начальник, родители, пастор или другой духовный лидер. В нашей новой церкви некоторые из пасторов моложе меня, но они отвечают за определенные области служения, например за служение в деловой среде, и это значит, что для меня они — вышестоящие. В духовной сфере они мои начальники, и я считаю важным почитать этих людей.

Я верю, что с пастором нужно иметь близкие отношения. Это не всегда означает личные встречи со старшим пастором, особенно в больших церквях. Возможно, ваша самая прямая связь будет с помощником пастора или лидером малой группы. Главное, чтобы в отношениях проявлялось почтение.

Я делился в своей бывшей церкви своим расписанием, чтобы они знали, на каких служениях я смогу быть и буду ли в городе вообще. Это был пример почтительного отношения к ним, и я продолжаю так поступать в нашей нынешней церкви. Я поступаю так уже много лет, и они считают это уважительным отношением и знают, о чем за меня молиться, и я также нахожу пользу в том, что ставлю себя под их власть. Я — начальник в МРК, но не в Божьем Царстве, и уведомление церкви о моем расписании напоминает мне об этом.

Мы также должны молиться за вышестоящих, включая политических лидеров. Что произойдет, если вместо постоянной критики в их адрес мы начнем молиться за них и почитать, независимо от того, согласны мы с их политикой или нет?

В МРК мы решили сделать почтительное отношение одним из наших приоритетов. Что произойдет, если мы начнем говорить о наших клиентах только уважительно? Мы решили на уровне компании больше не жаловаться между собой на клиентов. Мы поступаем так уже около года, и это изменило атмосферу — говорить о людях хорошо, даже если они нас расстраивают. Если что-то идет не так, мы открыто говорим с ними — мы не жалуемся на них за их спинами. Мы почитаем людей тем, как говорим о них, и это формирует нашу атмосферу.

Когда речь идет о времени, это также показывает наше почтение. Я стараюсь уважать время людей, приходя подготовленным на встречи и отправляя им сообщения или электронные письма перед тем, как позвонить. В МРК у нас существует правило, что все регистрируются у секретаря. Однажды сотрудник нашей компании

Майк просто зашел ко мне в офис без записи. Я был очень занят чем-то важным и сказал:

— Привет, Майк. Закрой, пожалуйста, дверь с той стороны!

— А в чем проблема? — недоумевал он.

— Ну, ты не сказал, что придешь, ты просто вошел, не спросив у секретаря.

Он проигнорировал работу секретаря по управлению офисными коммуникациями. Секретарь знала, кто, насколько и чем занят, включая работу над чем-то очень важным. Если пожара не было, я хотел бы, чтобы Майк проявил ко мне уважение, предупредив о своем приходе. У меня было важное дело, а он меня прерывал. И здесь не важно, друг он мне или нет. Мы показываем людям, насколько почитаем их, когда уважительно относимся к их времени, не считая свои дела важнее их дел.

Почтительность формирует единство

Ранее я сравнивал почтение с маслом, облегчающим работу двигателя. Так и почтение облегчает взаимоотношения. Псалом, который я привел в пример, начинается так: *«Как хорошо и приятно, когда братья живут вместе в единстве!»* (Псалом 132:1, перевод с английского). Такая гармония возникает, когда мы почтительно относимся друг к другу, и при этом формируется нечто удивительное — атмосфера согласия.

В Послании к Филиппийцам Павел писал, что если мы приобрели хоть что-то от следования за Иисусом, если Его любовь изменила нашу жизнь, если пребывание в общении Духа имеет для нас значение и если у нас есть сердце и готовность заботиться, то мы должны быть в согласии друг с другом и любить друг друга. Почтение создает такое согласие. Апостол Павел учит: *«...ничего не делайте по любопрению или по тщеславию, но по смиренномудрию почитайте один другого высшим себя. Не о себе только каждый заботься, но*

каждый и о других» (Филиппийцам 2:3-4). Другими словами, в почтительности каждый должен считать другого выше себя.

Я стремлюсь быть в согласии с моими пасторами и церковью, и мое почтение к ним способствует нашему единству. Поверьте, чем ближе отношения, тем сильнее и удивительнее становится согласие. Если вы никогда этого не испытывали, позвольте мне сказать: истинная гармония и согласие с супругом — это нечто невероятное! Я совершал большие ошибки, стоившие мне сотни тысяч долларов, и могу напрямую связать их с теми моментами, когда мы с женой не были в единстве, а я поступал по своему усмотрению.

Согласие полностью преобразит атмосферу вашего дома. Вместо того чтобы просто терпеть друг друга, вы, почитая один другого выше себя, создадите единство и гармонию, улучшив семейный климат. Когда мы с Джанет следовали Божьим принципам, это *всегда* приносило успех в нашем бизнесе — каждый раз. Это *важное* достижение!

Единство может изменить атмосферу и в сверхъестественном бизнесе. Представьте, что ваша компания работает, как хорошо отлаженный механизм в гармонии и согласии. Насколько это повлияет на командную работу, сотрудничество и взаимодействие как внутри бизнеса, так и вне его? Культура почтительности изменила атмосферу в МРК, и теперь это влияет на каждый проект. Почтительность делает ситуацию взаимовыгодной и повышает нашу способность служить клиентам на совершенно ином уровне.

Нет, наша компания — не молитвенные служения, следующие одно за другим. Мы бизнес-структура. Мы говорим истину в любви и не цитируем друг другу Библию на каждом шагу. Мы работаем в единстве и гармонии и достигаем гораздо большего, чем без атмосферы почтения. Вы можете ощутить атмосферу в нашем офисе, и я точно знаю, что наши клиенты ее тоже ощущают. Представьте, как все изменится, когда вы будете продвигать культуру почтения в вашем сверхъестественном бизнесе!

Когда мы в МРК достигаем единства и согласия, мы становимся командой, работающей ради общей цели. Единство стало частью нашей корпоративной этики. Как мы его достигаем? Всегда поддерживая понимание целей и видение компании, чтобы работать, как одна команда. Когда вы держите всех в курсе и каждый лидер может высказать свое мнение по поводу направления, проекта или целей компании, это формирует чувство причастности и культуру единства. Мы обнаружили, что, когда работаем в единстве, Бог благословляет наш труд. Такой подход действен в бизнесе, браке, церкви и семье.

Почтительность на поле боя

Я уже говорил о том, что трудности превращают жизнь в настоящую битву! Когда мы сталкиваемся с проблемами, нам нужны люди, стоящие рядом с нами в строю. Почтение может проявляться в поддержке друзей и близких в их трудностях. Помогая им справляться с проблемами, мы оказываем почтение.

Клиенты, которым я помогал и поддерживал в трудные времена, очень благодарны. В тех случаях, когда я мог оставить их на произвол судьбы, но вместо этого решал поддержать, я завоевывал их доверие. Когда им нужна помощь, я становлюсь первым, кому они звонят. Такой вид почтения не забывается — люди помнят тех, кто был рядом с ними в трудные времена. В вашей церкви почтение может выражаться в поддержке духовных руководителей, когда им приходится отстаивать Божьи пути, идущие вразрез с окружающей культурой.

Почтение похоже на смазку. Оно способно изменить вашу семью и бизнес. Оно создает гармонию, которая делает ваш бизнес сверхъестественным, формируя единство и атмосферу согласия. Дождитесь и увидите, что может сделать Бог, если вы проявляете почтение!

Изменение атмосферы

В предыдущей главе я говорил о том, как почтение друг к другу формирует единство и меняет атмосферу. Однако влияние почтения на преобразование бизнеса (даже «христианского») в сверхъестественный настолько велико, что я хочу уделить этому больше времени. Мы проделали путь от самых основ — честности, смирения, служения, смелости и настойчивости — до почтения, каждое из этих качеств основывается на предыдущем. Хотя это не единственные черты характера, которые Бог хочет развить в нас, именно на этих качествах Бог сосредоточился в моей жизни. В совокупности эти и некоторые другие качества изменили атмосферу в МРК, преобразовав бизнес из обычного в христианский, а затем в сверхъестественный.

Каждый год я молюсь и с Божьей помощью выбираю тему для предстоящего года. За год до написания этой книги темой было изменение атмосферы. На нашем собрании с прорабами в том году эта тема стала ключевой, и мы начали внедрять на практике то, о чем я уже рассказывал (например, перестали жаловаться на клиентов). В результате возросшее согласие и гармония улучшили сотрудничество как внутри компании, так и с нашими клиентами, а поскольку мы едины с ними, то сосредоточились на том, чтобы помогать нашим клиентам добиваться успеха.

Не случайно этот год стал лучшим в истории нашей компании. Бог начал показывать мне, как все качества, о которых мы говорили,

объединяются для изменения атмосферы и трансформации компании в сверхъестественный бизнес.

Разговор об изменении атмосферы в МРК начался на нашей встрече с прорабами, а затем я проповедовал об этом в церкви. Тогда я выступил девять раз в девяти разных церквях, и Бог начал открывать мне концепцию сверхъестественной атмосферы. Я задумался: если Бог может сделать это в церкви, почему бы не реализовать это в бизнесе?

Почтение, которое мы начали проявлять друг к другу, стало источником удивительных идей. По понедельникам мы стали проводить розыгрыши полезных вещей, таких как дрели, рулетки, футболки. Мы также начали отмечать сотрудников, которые на деле воплощают основные ценности компании. Понедельники превратились в по-настоящему веселые дни, и люди начали приходить на работу с позитивным настроением. Всем нравится получать признание за хорошо выполненную работу и выигрывать призы! Я рассказываю это не для того, чтобы дать вам список всего, что помогло сделать МРК приятным местом. Я хочу, чтобы вы поняли, насколько изменилась общая атмосфера.

Вот что я добавлю: изменение культуры не закончилось нашим офисом и стройплощадками. Оно распространилось на то, как мы обращаемся с клиентами (мы больше не говорим о них отрицательно и не жалуемся) и как мы сотрудничаем с нашими поставщиками и подрядчиками.

Не пинайте людей

Когда мы молились и следовали Божьим указаниям, чтобы изменить атмосферу в МРК, мне сообщили, что наш проект в Северной Калифорнии продвигается не очень хорошо. Заказчик жаловался на конфликты между нашими командами, а субподряд-

чики спорили с поставщиками. В итоге все перессорились, и работа остановилась.

Я решил разобраться в ситуации и узнал, что субподрядчик не выполнял свою работу, потому что после начала проекта стоимость материалов возросла на 40 процентов. Он не хотел нести убытки и оказался перед трудным выбором. Я решил поехать туда и выяснить, чем могу помочь.

Прилетев, я встретился с нашей командой.

— Послушайте, — сказал я, — этот человек в беде. Он теряет деньги.

Они понимали ситуацию, но настаивали, чтобы он завершил свою работу.

— Я понимаю, но нельзя давить на человека, когда он в затруднительном положении. Наша компания не поступает так с людьми, особенно когда они испытывают трудности. Вот что я хочу, чтобы вы сделали, — предложил я им. — Помогите ему всеми возможными способами. Если ему надо больше рабочего времени, предоставьте. Если нужны материалы, обеспечьте ими. Если ему нужны гвозди, и у нас они есть, дайте ему гвозди.

Я хотел, чтобы они поняли: если он потерпит неудачу, мы тоже потерпим неудачу. Я призвал их относиться к нему как к сотруднику МРК, а не как к субподрядчику. Кроме того, я остановил бесконечный обмен электронными письмами, который вышел из-под контроля, и напомнил, что мы решили говорить о людях только хорошее и избегать излишнего негатива.

Затем я встретился с субподрядчиком. Он был зол и начал высказывать мне, что теряет деньги. Он начал повышать голос, и часть меня хотела крикнуть в ответ: «Делай то, на что подписался!» Вместо этого я сказал:

— Я понимаю, — и повторил это трижды, и каждый раз его тон немного смягчался. Наконец я сказал: — Я пришел помочь тебе. Мои

ребята помогут тебе, и я поговорю с заказчиком, чтобы выяснить, сможет ли он сделать что-то со своей стороны, чтобы ты мог закончить работу.

На следующей неделе мне позвонил заказчик:

— Ты что, прошел курс по эффективности и производительности в строительстве?

Я ответил отрицательно, после чего он добавил:

— Когда ты уехал, производство увеличилось более чем на сорок процентов. Не знаю, как тебе это удалось, но все как будто наладилось и работает безупречно.

— Нет, я не проходил курс. Я просто изменил атмосферу.

Все началось с того, как мы относились к этому субподрядчику, даже когда были им недовольны. Мы не могли контролировать заказчика, но могли контролировать собственное поведение. Я старался убедить этого субподрядчика, что понимаю его положение, и сделать так, чтобы он почувствовал себя услышанным. Я выступил посредником между ним и заказчиком, зная, что если он потерпит неудачу, то ее потерпим и мы.

Я решил относиться к нему с уважением и принести гармонию в эту обстановку. Когда ситуация изменилась, все начали ладить, и производительность возросла.

Измени атмосферу — изменишь жизни

Когда вы позволяете Богу что-то менять, никогда не знаете, как это повлияет на чью-то жизнь. Я работал над вторым проектом для компании «Оаквуд» — крупного клиента, чей успех был для нас очень важен. Мне пришлось работать с субподрядчиком по имени Герадо. Он занимался ковкой и отлично справлялся со своей работой, но не отличался умением вести переговоры.

Он сказал, что его работа будет стоить 350 тысяч долларов, а это значительно превышало наш бюджет. Я сообщил ему об этом, на что он ответил:

— Мне очень нужна эта работа. Я могу снизить цену только до трехсот десяти тысяч.

У меня в бюджете на эту работу было 325 тысяч, и я понял, что выполнить проект за 310 тысяч будет для него непосильной задачей.

Я легко мог воспользоваться ситуацией и оставить разницу себе, но знал, что это будет плохо для него. Я почувствовал, что мне нужно изменить атмосферу в наших отношениях, поэтому раскрыл свои карты в переговорах, рассказав ему о бюджете и что готов отдать ему все. Герадо обрадовался, что я не принял его предложения о сниженной цене. В итоге он отлично справился с проектом — настоящий мастер.

Фактически его работа была настолько качественной, что мы начали регулярно его приглашать. За почти двадцать лет он, вероятно, выполнил тридцать или даже сорок проектов для нашей компании, и тот первый проект стал началом хороших рабочих отношений. Качество его работы стало одним из факторов, который способствовал хорошей репутации МРК.

Но на этом Бог не остановился.

Когда мы строили здание для нашей предыдущей церкви, о чем я упоминал в начале книги, я попросил Герадо прийти и оценить работу. Когда я приехал, он уже устанавливал кованые изделия. Я сказал ему:

— Слушай, ты не можешь просто начинать работу, не сказав мне заранее, сколько это будет стоить.

— О нет, — ответил он. — Я не возьму с тебя денег. Я выполняю эту работу в твоей церкви бесплатно. Это твоя церковь. Я не могу брать за это плату.

Это было настоящим благословением, но Бог *и на этом* не остановился! На следующий день, когда Герадо работал в церкви, мой пастор подошел и завел с ним разговор. Они не рассказали мне об этом, и когда я пришел в церковь в воскресенье, то увидел Герадо там среди людей!

Он пришел с женой и двумя сыновьями в то воскресенье, и вся его семья приняла Иисуса! Теперь он ведет малые группы и активно трудится для Господа.

У меня нет времени подробно рассказывать о сотнях людей, с которыми мы пересеклись по Божьей воле и которые приняли Иисуса благодаря сотрудничеству с нашей командой в МРК. Намного важнее любой прибыли или расширяющегося влияния то, что Бог снова и снова освобождал людей, менял жизни и спасал души благодаря изменению атмосферы в моем бизнесе.

Истинный плод сверхъестественного бизнеса — это жизни, которые меняет Бог. Наибольшая прибыль, которую вы получите от сверхъестественного бизнеса, не мирская, а духовная, связанная с Божьим Царством.

Многие христианские бизнес-лидеры стараются поступать правильно — они не изменяют женам с секретаршами, не обманывают своих клиентов и платят налоги. Но это всего лишь основы порядочности, и они не имеют ничего общего с расширением Божьего Царства. Некоторые молятся, когда им что-то нужно, и иногда жертвуют деньги церкви, но Бог хочет, чтобы вы испытали нечто гораздо большее.

Знаете ли вы, где Иисус совершил большинство Своих чудес? Это было не в синагоге (израильский вариант церкви). Это было на рынке. Ваш бизнес — это чудо, которое ждет своего свершения. Вопрос лишь в том, верите ли вы Богу настолько, чтобы пойти в этом направлении?

Не усложняйте

Когда я разговариваю с людьми о ведении сверхъестественного бизнеса, многие воспринимают это как нечто недоступное. Но это не так. Для того чтобы вести сверхъестественный бизнес, нужно лишь верить в его возможность и откликаться на Божьи изменения внутри вас. Я постарался передать вам принципы, которым Бог научил меня, но каждого из вас Он поведет особым и уникальным путем.

Отличный пример тому — моя жена. Сейчас Джанет парикмахер, но раньше, работая ассистентом у четырех парикмахеров, она молилась по дороге на работу: «Боже, пусть мои руки будут руками Иисуса для этих людей, когда я мою им волосы».

Все настолько просто. И Бог действительно будет использовать это. Молитесь, чтобы Бог использовал вас сегодня и показывал любую возможность служить Ему и Его Царству. Молитесь, чтобы Он использовал вас как свидетеля на вашем рабочем месте и дал вам сильную увлеченность Им и Его Царством.

Скорее всего, вы проводите на работе по крайней мере восемь часов в день, а иногда и больше. Как вы будете использовать это время для строительства Божьего Царства, а не своего? Неважно, стрижете ли вы волосы, утверждаете бюджеты или подписываете контракты, вы можете молиться, чтобы Бог использовал вас для влияния на людей ради Него — и Он это сделает!

Когда я рассказывал одному другу о страстном желании использовать наши ресурсы для добра, он сказал мне:

— Майк, Божий план для твоей жизни — быть посланником Иисуса Христа в твоей сфере влияния.

Я понимал, что должен поддерживать церковь финансово. Эта мысль осталась со мной (один из способов узнать, что идея — от Бога), и она помогает понять, что каждый человек, включая вас, читатель, также является посланником Иисуса на своем рабочем

месте. Подумайте о том, что делает посланник — он приносит с собой частицу своей родной страны везде, куда бы ни пошел. Вы должны быть такими же: представителями Божьего Царства здесь, на земле.

Иисус сделал нас всех Своими посланниками, когда сказал двенадцати ближайшим друзьям делиться тем, чему они научились у Него, со всеми, кого они встречают. Затем Он пообещал, что Его Дух никогда нас не оставит (см.: Матфея 28:19-20). Вы не одиноки в этом. Святой Дух внутри вас поможет делиться тем, что Бог сделал в вашей жизни и бизнесе (см.: Деяния 1:8). Он даст вам страстное желание и энтузиазм делиться тем, что Бог делает внутри вас, потому что люди чувствуют, когда вы действительно чем-то увлечены. Если речь идет о ваших отношениях с Богом, вы захотите делиться этим, и люди захотят об этом услышать.

Это не значит, что вам нужно быть странными или чрезмерно религиозными. Ваши слова могут быть разумными и здоровыми. Когда люди увидят, что вы не эксцентричны и не заблуждаетесь, они, возможно, со временем изменят свое мнение (см.: Титу 2:7-8).

Подумайте об этом так: когда вы узнаете о новой песне, способе сэкономить деньги или о замечательном новом ресторане, чувствуете ли вы себя плохо, рассказывая об этом людям? Нет! Напротив, вы хотите поделиться, потому что впечатлены. Такова природа вашего свидетельства о Боге. Все, что вам нужно, чтобы начать, это ваша история. Вам не нужно запоминать всю Библию, вам просто нужно рассказать людям, что Бог сделал для вас. А все остальное пусть сделает Он.

Иаков говорит о силе и эффективности наших молитв, поэтому начните с молитвы за людей, с которыми работаете. Просто будьте добры к ним! Делайте им приятное — не в попытках манипулировать, а потому, что искренне хотите им добра. Когда мы делаем людям добро, даже наши критики замолкают. Щедрость говорит очень громко, часто даже громче, чем проповедь. Как я уже говорил

в начале книги, люди наблюдают. Когда другие видят, как вы справляетесь со своими проблемами в согласии с вашими ценностями, они это замечают.

Бог посылает вас как Своего посланника, и ваш сверхъестественный бизнес может стать средством, которое Он использует, чтобы привести других на ваш путь.

Финансовый прорыв

Любой прорыв, включая финансовый — естественное следствие того, что происходит в сверхъестественной сфере. Мы с Джанет пережили невероятный финансовый прорыв, с тех пор как позволили Богу изменить наш бизнес с естественного на сверхъестественный. Я уже рассказывал вам о том, как наш бизнес удвоился, утроился и продолжал расти, а также о том, как мы пожертвовали больше за один год, чем зарабатывали за предыдущие годы.

Божье виденье финансового успеха полностью отличается от мирского. В мире люди становятся успешными, но это может разрушить их жизнь, потому что им не хватает характера удержать успех. Однако если вы позволите Богу сделать из вас сверхъестественного бизнесмена, то Он превратит вас в такого человека, которому можно доверить процветание. В Притчах 10:22 говорится: *«Благословение Господа обогащает, и не прилагает Он скорби к богатству»* (НРП).

Благословения Господа делают вас способными процветать, и этот вид успеха приносит пользу многим людям и даже будущим поколениям. Посмотрите на историю Божьего народа: Бог щедро благословил их. Ветхозаветные патриархи были благословенными людьми, которые, в свою очередь, благословили свой народ, а затем и мир.

Сегодня еврейское население занимает уникальное положение. В Соединенных Штатах они составляют 2 процента населения, но контролируют 50 процентов богатства страны. Это Божье благово-

ление. Они верят, что Бог хочет их благословить, и Бог их действительно благословляет!

Задам вам вопрос: вы верите, что Бог хочет *вас* благословить?

Если вы все еще не убедились в своей значимости или зациклены на своих неудачах, грехах и чувствуете осуждение за то, как вы жили раньше — десять лет назад, год, день назад, — тогда вы все еще учитесь понимать силу Божьей незаслуженной милости и благодати. Он хочет заменить ваши сомнения уверенностью в том, что вы принадлежите Ему, куплены дорогой ценой и теперь оправданы благодаря Иисусу. Все благословения, которые Он дал Иисусу, Он хочет дать вам.

Иисус сказал, что все возможно верующему, и в этом ключевом принципе первый шаг к финансовому прорыву — верить, что Бог действительно *хочет* благословить вас (см.: Марка 9:23). Недостаточно просто верить, что Бог существует; Он хочет, чтобы вы также по-настоящему верили, что Он вознаграждает тех, кто искренне ищет в первую очередь Его, а не материальных благ (см.: Евреям 11:6). Он хочет даровать вам все духовные благословения.

Павел пишет, что научился жить и быть довольным как в скудости, так и в изобилии. Он доверял Богу свое благословение независимо от обстоятельств и мог уверенно сказать филиппийцам (и нам), что Бог позаботится обо всем, что нам нужно, потому что Его щедрость намного превосходит всякую другую (см.: Филиппийцам 4:18-20). Бог непревзойденный в Своей щедрости!

Не существует ограничений для Божьих благословений. На самом деле Он находит удовольствие в том, чтобы дарить блага Своему народу! Его намерения для вас — это процветание и надежда, что для меня звучит очень воодушевляюще (см.: Иеремии 29:11).

Так что же произойдет, если вы действительно поверите в это? Что будет, если вы позволите Богу сделать из вас сверхъестественного бизнесмена, а ваш бизнес — сверхъестественным?

Я скажу вам, что произойдет — финансовый прорыв, какого вы никогда раньше не испытывали.

Один день из жизни в сверхъестественном бизнесе

Сначала происходит изменение жизни. Прорыв происходит уже как естественное следствие этого. Вам не нужно прилагать усилия или добиваться этого своими силами. Вы приближаетесь к Богу, а Он совершает в вас внутренние изменения. Многие люди спрашивают меня, как выглядит день сверхъестественного бизнеса. Я поделюсь этим, но помните, что мое расписание может отличаться от вашего. Суть не в расписании и не просто в выполнении тех действий, о которых мы говорили. Суть в том, кем Бог хочет вас сделать, преображая изнутри. Я делюсь о том, как проходит мой обычный день, не для того, чтобы вы его копировали, а чтобы вдохновить вас.

День я люблю начинать с поклонения Богу вместе с первой чашкой кофе. Кофе пробуждает мой ум, а поклонение — мой дух. У меня есть любимая песня, которую я слушаю уже много лет, это «Приди, Дух Святой» (*Holy Spirit Come*) Риты Спрингер (*Rita Springer*). Эта песня почти всегда звучит в моем доме и офисе.

Прежде чем дневная суeta начнет меня захватывать, я всегда нахожу время для молитвы благодарения в начале дня. Это не обязательно долгая молитва, но я стараюсь с самого начала сосредоточить свой разум на Боге. Я могу молиться так: «Благодарю Тебя, Боже. Благодарю за то, Кто Ты и какой Ты». Я напоминаю себе, какой Он — всемогущий, всеведущий, вездесущий, всеблагий, неизменный, Тот, Кто есть начало и конец. Я напоминаю себе о качествах Бога, потому что, когда вы осознаете величие Бога, ваши собственные проблемы начинают казаться маленькими.

Я очень занятой человек, но, независимо от загруженности моего дня, мне нравится проводить как минимум тридцать минут

таким образом, прославляя Бога и поклоняясь Ему, благодаря Его за то, Кто Он. У меня нет в этом отношении никаких установленных правил, и каждый день я что-то могу поменять. Опять же, суть не в каком-то литургическом повторении. Суть в том, чтобы просто проводить с Ним время и развивать отношения.

Если у вас есть семья и дети, вы поймете такой пример: я очень люблю своих детей, и даже когда они становятся старше, мне нравится общаться с ними каждый день. Я делаю это не потому, что должен, а потому что люблю их и хочу слышать их голоса! Я звоню им, просто чтобы поговорить, — без конкретной темы обсуждения, ничего не ожидая от них. Мне просто нравится говорить с ними.

То же самое должно быть в наших отношениях с Богом — просто проводить время вместе.

После такого времени с Богом Он обязательно будет направлять меня в течение дня. Он направляет тихим шепотом, что я должен сказать или сделать. Как бы вы ни проводили время с Богом, я призываю вас *останавливаться и прислушиваться к Нему* после этого времени. Бог хочет говорить с вами как отец, желающий поговорить со своими детьми. Не тратьте свое время, постоянно прося чего-то у Бога. Вместо этого просто проводите время в Его присутствии. Все остальное — благословение, изменения в жизни, сила для свидетельства — приходит как естественный результат проведенного с Ним времени.

Отношения — результат общения. Ваши отношения будут настолько здоровыми, насколько будет развит уровень вашего общения, и отношения с Богом строятся не иначе.

Имейте в виду, что Бог не создает путаницы. Его желание не в том, чтобы говорить с вами загадочно и запутанно. Я молюсь так: «Боже, покажи, что я должен сделать сегодня. Покажи предельно ясно, чтобы не было никакой возможности ошибиться». Я часто молюсь так по пути на работу. Мне недолго добираться до работы,

поэтому у меня нет времени на длинные религиозные молитвы, и я знаю, что Бог может и будет говорить со мной ясно, если я буду внимателен к Его голосу.

Когда я прихожу на работу, прежде чем погрузиться в дела и потеряться в электронной почте и совещаниях, мне нравится записывать все, что у меня на сердце. Это часто связано с работой, но может касаться и других людей, например с кем я должен связаться и поддержать. Бог часто напоминает мне о людях, которым нужно позвонить. У меня есть стикеры на компьютере с небольшими идеями от Бога, такими как: «Не реагируй на отвлекающие факторы» или «Сейчас самое время быть полностью откровенным и честным со всеми». Это фразы, которые я не хочу забывать посреди житейской и рабочей суеты. Что бы вы ни услышали от Бога, я призываю вас *записывать* это. Помните, что ничто не существует, пока не прописано в контракте. Когда вы записываете сказанное Богом, оно становится реальным для вас. Поверьте, все, что вы не запишите, со временем забудете.

Мой главный совет — быть целеустремленным, но в то же время ведомым Духом. Это вопрос баланса, как и многое другое в христианстве. Я стараюсь понять, что Дух Божий хочет мне сказать, но у меня также есть список из двадцати основных людей в моей жизни, и я должен быть уверен, что постоянно на связи с этими людьми. Многие из них — клиенты, но другие — сотрудники, поставщики, пасторы или те, кого я наставляю. Я должен быть уверен, что связываюсь с ними хотя бы раз в неделю.

Вторники для меня — особые дни. По вторникам я встречаюсь с Чаком Дамато, капелланом нашей компании. Возможно, у вас в штате сотрудников нет капеллана, но если есть человек, который готов молиться с вами, то молитва согласия — мощный способ инвестировать свое время. Мы молимся за компанию и за людей, для которых совершаем работы. Молимся, чтобы они познакомились с Иисусом или больше познали Бога, — за их семьи, брак,

детей. Молимся, чтобы они были благословлены и исцелены или о чем-то конкретном, за что мы чувствуем вдохновение молиться.

Свои описания ежедневного графика я хочу закончить призывом найти возможность жертвовать каждый день. Найдите возможность служить. Вместо того чтобы концентрироваться на собственных интересах, направьте свою жизнь на служение и пожертвование. Это помогает противостоять эгоцентризму, к которому мы склонны естественным образом. Давать другим — это ваша лучшая защита, и помните, что суть смирения — зависимость от Бога!

Пусть ваши идеи воспаляют

Это лишь немногие из моих занятий, но я надеюсь, что они вдохновят вас на сверхъестественную жизнь и работу. Помните, ваши действия в начале дня задают атмосферу на весь день. Если вы первым делом погружаетесь в электронные письма, вы настраиваете себя на то, чтобы мыслить так целый день. Если вы первым делом погружаетесь в отношения с Богом, вы создаете условия для сверхъестественной атмосферы, способной менять жизнь.

В какой атмосфере вы хотите провести свой день? Под гнетом срочных дел или в животворящем дыхании Бога? Я выбираю Бога! Мудрость на этот день, сила повиноваться Богу, сердце Отца и многое другое ожидают вас в атмосфере сверхъестественного бизнеса. Независимо от того, как давно вы спасены и насколько близки к Богу, Он жаждет, чтобы вы стали к Нему еще ближе.

Бог не хочет, чтобы ваш бизнес был просто моральным, этическим или прибыльным. Он хочет, чтобы ваш бизнес стал *сверхъестественным*. Он хочет использовать его для изменения жизней — начиная с вашей и далее распространяясь на жизни сотрудников, поставщиков и даже клиентов.

Верьте!

Мы начали с того, что можно применять разумные методы ведения бизнеса, которые *кажутся* правильными, и все же по-настоящему не расти, не процветать и не преуспевать, потому что внимание сосредоточено не на Божьих приоритетах, а на мирских принципах. Я постарался показать, как выглядит сверхъестественный бизнес.

Изменение, к которому побуждает Бог, заключается не в самосовершенствовании, освоении новых методов ведения бизнеса или привлечении христиан к участию в вашем видении. Бог хочет изменить атмосферу вашей жизни и бизнеса и кардинально изменить ваше восприятие себя, вашей цели и вашего дела. Библия полна историй людей, которые пережили такие судьбоносные изменения, и дело не в их упорном труде, интеллекте или даже преданности делу. Бог благословил их не за то, что они были честными, смиренными, смелыми или настойчивыми служителями до того, как Он их призвал.

Эти качества стали *результатом* Божьего влияния на их жизнь — следствием перехода от человека, увязшего в естественном, к жизни человека, наделенного силой сверхъестественного.

В самом начале я выражал надежду, что эта книга поможет вам сократить время вашего обучения. Я молюсь, чтобы вы увидели, как Бог направляет вашу жизнь к сверхъестественному, и вместо того, чтобы составлять список действий по развитию характера, поняли, что именно Бог развивает внутри вас эти качества.

Так что же нам делать дальше? *Верить*.

Все возможно

Я не знаю, на каком этапе пути вы находитесь сейчас. Возможно, вы уже сделали значительные шаги, и Бог развивает сверхъестественное внутри вас и вашей компании. Но, возможно, вы читали эту книгу *с желанием* поверить. Возможно, вы хотите, чтобы все это оказалось правдой, но при этом кажется, что в моих историях слишком много добра для реального мира.

Да, в моих историях много добра, потому что в них много Бога!

В Библии есть замечательная история об одном измотанном и изнуренном человеке. Он привел своего сына к ученикам Иисуса, чтобы они помолились за его исцеление, но они не смогли помочь мальчику. Тогда вместе они привели ребенка к Иисусу, и отец попросил Господа помочь, если Он может.

Иисус ответил этому человеку, что все возможно для того, кто верит (см.: Марка 9:22-23).

Тогда отец сказал ободряющие слова для всех, кто слишком устал, пытаясь искусственно создать в себе энтузиазм. Он воскликнул, что верит, а затем попросил Иисуса помочь ему *преодолеть свое неверие*.

Для Иисуса этих слов было достаточно. Он помолился за сына этого человека, и мальчик освободился и исцелился в тот же миг и навсегда.

Постоянное изменение нуждается лишь в вашей вере. Возможно, вы сейчас, как тот отец, истощены и измучены. Возможно, вы можете лишь сказать Иисусу, что вам *хотелось бы* верить. Этого достаточно, чтобы Он начал действовать в вашей жизни.

Бог хочет изменить вашу атмосферу. Он хочет изменить атмосферу вашего бизнеса. Он хочет использовать вас и ваш бизнес, чтобы влиять на жизни людей.

Позволите ли вы Ему?

Он не ждет от вас титанических усилий, чтобы двигаться вперед. Бог ждет вашей веры в то, что Он и Его пути более могущественные и подходят для вашей жизни и бизнеса, чем все мирские ухищрения.

Если вы видите себя в этом и верите, что готовы шагнуть в сверхъестественное, то настало время. Время выйти из лодки, несмотря на бушующие волны и ветер. Время поступать правильно, даже если это кажется невыгодным. Время вести бизнес по Божьим правилам, даже если все книги по бизнесу советуют поступать иначе.

Если вы готовы к сверхъестественному бизнесу, скажите об этом Богу и сегодня же шагните в будущее, которое Он приготовил для вас. Вы не будете об этом жалеть.

Сила молитвы

Хочу еще раз подчеркнуть: сверхъестественный бизнес опирается на молитву. Как минимум запомните из этой книги, что крепкие личные отношения с Богом через молитву являются самым важным компонентом вашего сверхъестественного бизнеса.

Ничто не заменит вашей молитвы за свой бизнес. При этом помните, что христианство — это не путь одиночки. Мы связаны с другими людьми, и молитвенная поддержка, на мой взгляд, абсолютно необходима. Усиленные молитвы праведников действительно эффективны, поэтому найдите людей, преданных молитве и верящих в ее силу менять обстоятельства, и попросите их молиться за вас и вашу компанию! Никто меня не убедит, что молитва не эффективна. Я слишком много раз видел, как она меняла людей, обстоятельства и меня самого, чтобы считать иначе. Я абсолютно и полностью убежден, что Бог отвечает на молитвы и совершает чудеса — я видел это слишком много раз.

Лучшие решения в своей жизни я принимал только после времени, проведенного с Иисусом. Он наполняет меня мудростью и

хочет того же для вас! Он хочет, чтобы ваш выбор и решения совпадали с Его волей и обогащались мудростью, которую может дать только Бог.

Честная жизнь

Если бы я мог выделить главный жизненный урок или послание, полученное от Бога, которое стоило бы передать другим, это было бы послание о честной жизни. Сверхъестественная жизнь и бизнес начинаются с честности, поскольку это основа, на которой Бог начинает изменять наш характер. Переход от естественного к сверхъестественному не происходит сразу, это результат преобразующего влияния Бога, и начинается оно с изменения нашего характера.

Когда Бог занялся моей честностью, Он начал давать мне больше ответственности и власти. Бог будет давать вам больше по мере того, как ваш характер укрепляется и становится способным выдерживать большие нагрузки. Он не хочет, чтобы успех стал причиной вашего падения, поэтому стремится обеспечить вам прочную основу честности, прежде чем начнет возвышать вас. Он добавил необходимость быть честным во всех моих делах и убедил, что это одна из самых важных составляющих изменений, совершаемых Им в жизни каждого предпринимателя, стремящегося к сверхъестественному ведению дел.

Честность — это ваше поведение, когда вы думаете, что никто вас не видит, но я осознал, что *всегда* кто-то наблюдает за нашим поведением. Люди следят за вашей реакцией на трудности, возможности и даже победы. Как вы будете использовать свое влияние? Будете ли колебаться в выборе между этичным и неэтичным? Люди внимательно наблюдают за вашими попытками балансировать на грани, и, если вы пойдете по ней, они увидят ваше падение на неправильную сторону.

Бог научил меня, что лучший способ избежать падения на неправильную сторону — держаться от этой грани подальше, и я советую вам то же самое. Не ищите, насколько близко вы можете к ней подойти, не сделав ошибки. Будьте честными и формируйте доверие. Доверие — это валюта. На его построение может уйти целая жизнь, но потерять его можно в одно мгновение. Сохраняйте и защищайте его своей честностью. Позвольте людям из вашего окружения требовать от вас честной жизни.

Ведите смиренный образ жизни

Готовность дать право избранным людям влиять на вашу жизнь потребует от вас смирения. Я дал определенным людям право вмешиваться в мою жизнь и заранее согласился прислушиваться к ним, чтобы оставаться верным Божьему призыву к честности. Первой в этом списке стоит моя жена Джанет, но я также подчиняюсь своим пасторам и другим значимым людям. Эта почтительность друг к другу составляет часть смиренной жизни.

Главное в смирении — его связь с Богом. Мир учит нас быть независимыми и полагаться только на себя. Но Бог хочет, чтобы мы полагались на Него, а не на собственное понимание или способности. Когда мы полностью зависимы от Бога, мы принимаем реальность, что главный в этой жизни — Бог, а не мы.

Примером этому служит Иисус. Он — Бог, но Он унизил Себя до того, чтобы родиться в хлеву, подчинил Свою волю Отцу и умер унижительной смертью на кресте. Он сделал все это для нас не из-за слабости, а благодаря Своей силе. Он — образец силы, находящейся под полным контролем.

Бог желает, чтобы мы жили смиренно, ставили других выше себя. Мы не препятствуем им, а воплощаем для них пример Иисуса. Это позволяет нам служить им сверхъестественным образом.

Служите от всего сердца

Невозможно служить людям так, как если бы мы служили Богу, если не полагаемся на Него со смирением. Но когда полагаемся, мы можем служить другим сверхъестественным образом. Бизнес, переходящий от естественного к сверхъестественному, будет служить своей сфере влияния таким же образом, поскольку мы будем стараться вести его не по-своему, а по-Божьи.

Слишком многие пытаются служить жертвенно, полагаясь лишь свои ресурсы, но это не может длиться долго. Такие люди перегорают, истощаются и не могут завершить Божье дело, поскольку полагались на то небольшое, что могли предложить. Когда лишались этого, все заканчивалось. Бог желает, чтобы мы служили людям так, будто служим Ему, потому что когда это делается для Него, тогда Он восполняет наши ресурсы из Своего бесконечного запаса.

Бог показал мне предназначение моей жизни — служить людям, с которыми я работаю, и помогать им добиться успеха. Настоящее служение меняет жизни. Я просто занимался организацией строительных проектов, пока не понял, что мой истинный успех — помогать окружающим меня людям добиться успеха. Действуя подобно каналу, по которому течет Божья сила, мы и сами испытываем множество благословений. Такая прибыль естественным образом вытекает из служения по примеру Иисуса.

Будьте смелыми

Когда наши силы в служении пополняются из Божьего запаса, мы можем доверять Ему даже в самых пугающих обстоятельствах. Вам будет страшно отдавать или служить, когда у вас самих недостаточно, но смелость не означает отсутствие страха. Смелость означает поступать правильно, даже когда вы испытываете страх.

Страх вызывает у вас желание отступить. Он заставляет вас крепко держаться за то, что имеете, — собственные силы и понима-

ние — и не торопиться, когда Бог призывает вас служить и жертвовать. Смелость, напротив, вдохновляет выйти из лодки в бурлящие воды, чтобы приблизиться к Иисусу и Его замыслу для вашего будущего. Вы не всегда будете видеть, куда Он вас ведет, но пока ваш взгляд сосредоточен на Иисусе, а не на обстоятельствах, у вас будет достаточно смелости жить и действовать сверхъестественно.

Преодолевайте трудности

Смелость формируется, когда мы преодолеваем трудности, сталкиваясь со страхом. Нужно быть настойчивыми, встречая препятствия, даже если они от Бога. Это не всегда просто, особенно если эти испытания — часть Божьей воли. Готовы ли вы настойчиво молиться, трудиться и верить?

Иисус говорит, что такая настойчивость вознаграждается. Он говорит о необходимости настойчиво искать, стучать и просить. Иногда нужно продолжать держаться того, что Он открыл. Но как можно быть уверенным, что это действительно от Него, если вы не развивали отношения с Ним через молитву? Это невозможно, и именно поэтому важно проводить время с Иисусом.

Когда вы уверены, что происходящее от Бога, ваша задача — выйти из лодки, а Его задача — обеспечить ваш следующий шаг. Даже в сложной обстановке мы должны настойчиво идти вперед, пока Он не скажет остановиться. Настойчивость способна превратить трудные времена в крепкий характер. Всякий раз, когда вы настойчиво достигаете исполнения Божьих обетований, укрепляется ваше доверие к Нему и смелость для следующего раза. Ваш потенциал будет расти, пока вы не присоединитесь к Богу в преображении своей жизни и дела в нечто большее, чем мирская реальность, — в нечто сверхъестественное.

Почтительность творит чудеса

Иисус показал, что почтение — ключ, открывающий доступ к чудотворной силе Бога. Оно формирует единство и согласие, смазывает отношения и внутренние процессы в вашем офисе. Когда мы отодвигаем себя и свое первенство в сторону, чтобы почтить других, мы показываем Богу, что предпочитаем Его путь.

Гармония как результат почтения полностью изменит атмосферу вашего дома и брака. Нет ничего лучше работы в полном согласии со своим супругом, и то же самое верно для вашего офиса. Я ни разу не пожалел потраченных усилий на согласие с Джанет, но много раз делал ошибки, действуя без него. А теперь представьте то же единство в вашем офисе. Что, если у вас будет согласие в вашей команде сотрудников, принимающих решения? Чего бы вы могли достичь, действуя в таком единстве? Уверен, что вы смогли бы полностью изменить корпоративную культуру и атмосферу вашей компании!

Измените атмосферу

Все эти изменения в нашем характере и внутренней жизни направлены на одну цель: изменить атмосферу нашей жизни и бизнеса так, чтобы показать людям Божью благодать и привлечь их к Нему.

Богу интересно не просто ваше умение зарабатывать деньги. Он заинтересован не только в вашем успехе или процветании бизнеса. Все это станет реальностью, если вы прежде остальных будете искать Его Самого и Его Царство. Когда вы действуете по Его правилам, ваш бизнес становится сверхъестественным, и все небесные благословения становятся сопутствующим явлением!

Ваш сверхъестественный бизнес изменит жизни сотрудников, подрядчиков, поставщиков и даже клиентов. Люди придут к Иисусу, и их жизни навсегда изменятся. Бог преобразит их образ жизни и

способ ведения дел, и это повлияет на их семьи. Другие также придут к Богу, и эффект этого продолжит расти. В процессе Бог будет благословлять и вас.

Культура честности, смирения, служения, смелости, настойчивости и почтения изменила то, как мы ведем бизнес в МРК. Но гораздо важнее то, что она изменила жизни сотен людей. Мы не перестали работать и не превратили нашу компанию в церковь. Наоборот, мы принесли сверхъестественное в деловую среду и позволили ему менять нашу повседневную деятельность.

А что Бог хочет сделать на вашем рабочем месте?

Бог хочет написать вашу историю

Не заблуждайтесь — у Бога нет любимчиков. Если Он смог сделать все это через наркоторговца из неполноценной семьи, значит, Он сможет сделать это для любого из нас. Он искренне желает сделать для вас то же, что Он сделал для меня.

Если вы хотите процветать и преуспевать в жизни и бизнесе, если стремитесь быть Божьим посланником на работе и желаете прорыва в жизни и деятельности — все это происходит в сфере сверхъестественного. Это связано с изменением атмосферы, в которой Бог будет действовать внутри вас и вашего бизнеса, чтобы превратить его из приличного, этичного, даже христианского в сверхъестественный — через который Он сможет чудесным образом изменять жизни.

Изменения и благословения начнутся с вас, но они не должны закончиться на вас. Это преобразование не только для вашей пользы, но и для того, чтобы вы, в свою очередь, могли быть полезными людям. Именно таков обычный способ действия Бога. Именно поэтому Бог повел меня по пути этих принципов, которые я теперь передаю вам, прежде чем Он обильно благословил МРК — Он знал, что мне нужно было мыслить сверхъестественно, чтобы справиться.

Теперь ваша очередь. Я постарался передать вам все, чему Бог научил меня через практические уроки жизни. Вы теперь знаете принципы и видели примеры их использования на протяжении всей этой книги. Теперь вам нужно их применить. Они не принесут пользы, если останутся лишь знаниями в голове и не послужат для изменения сердца.

Молюсь, чтобы эта книга побудила вас к такой внутренней перемене и изменению вашего бизнеса. Эпоха естественного бизнеса подошла к концу! Перед вами открывается новый горизонт сверхъестественной жизни.

Ваш бизнес — это чудо, которое еще не произошло. Вопрос в том, достаточно ли вы верите Богу, чтобы сделать шаг к Нему. Думаю, да!



Если вы хотите связаться с Майком Ровнером, получить дополнительную информацию, приобрести книги или пригласить его выступить, обращайтесь:

Thrive Teaching
www.thriveteaching.org
info@thriveteaching.org

Mike Rovner Construction, Inc.
5400 Tech Circle
Moorpark, CA 93021
(805) 584-1213
www.rovnerconstruction.com

Подпишитесь на страницу Майка Ровнера:
www.facebook.com/MikeRovnerConstruction
www.linkedin.com/company/mike-rovner-construction-inc
www.twitter.com/MikeRovnerInc

Об авторе

Майк Ровнер — президент и основатель компании «Майк Ровнер Констракшн» (*Mike Rovner Construction, Inc.*), одного из ведущих генеральных подрядчиков в Калифорнии, США. Компания насчитывает триста сотрудников, ее ежегодный оборот — 60 миллионов долларов. Вместе с выдающейся командой признанных профессионалов отрасли «Майк Ровнер Констракшн» завершила многомиллионные проекты реконструкции для ведущих компаний строительной индустрии, таких как *Shapell Industries, G&K Management Co., Inc., The Irvine Company, Legacy Partners, Essex Property Trust* и многих других.

Клиенты «Майк Ровнер Констракшн» ценят компанию за ее неуклонное следование обязательствам, высочайшее качество работы, выполненной в срок и в рамках бюджета. Именно поэтому «Майк Ровнер Констракшн» занимает одну из лидирующих позиций в списке подрядчиков для престижных девелоперских компаний и компаний по управлению активами по всей Калифорнии.

Компания более трех десятилетий участвует в строительной индустрии. Майк Ровнер основал ее в 1992 году после успешной карьеры подрядчика, специализирующегося на малярных и штукатурных работах для жилых и многоквартирных домов. Его обширный опыт включает в себя составление смет, планирование и все аспекты материального обеспечения и операций, сотрудничество с архитекторами, инженерами и дизайнерами. Кроме того, он известен своим обширным опытом успешного взаимодействия с государственными агентствами, благодаря долгосрочным профессиональным отношениям, которые способствуют достижению впечатляющих результатов для его клиентов.

Вера всегда играла ключевую роль в профессиональной карьере Майка Ровнера — настолько, что он является востребованным спикером по этике в бизнесе и автором книги «Сверхъестественный бизнес», основанной на его принципах ценностей и успеха.

Майк Ровнер активно участвует в работе советов и некоммерческих организаций, включая «Лос-анджелесский Дрим-центр» (*Los Angeles Dream Center*), «Лайф Импакт Интернешнл» (*Life Impact International*), Городскую церковь Вентура (*The City Church Ventura*). Также он является членом Городского земельного института (*Urban Land Institute*), Ассоциации строителей Южной Калифорнии (*Building Industry Association of Southern California [BIASC]*), Калифорнийской ассоциации строителей (*California Building Industry Association [CBIA]*) и Национальной ассоциации строителей жилых помещений (*National Association of Home Builders [NAHB]*).

