

Джим Рон



СОКРОВИЩНИЦА  
МУДРОСТИ

*Успех • Карьера • Семья*



альпина  
ПАБЛИШЕРС

# **Джим Рон**

# **СОКРОВИЩНИЦА**

# **ВЫСКАЗЫВАНИЙ И ЦИТАТ**

**(отрывки из книги)**

## **ПОСВЯЩЕНИЕ**

*Я желаю вам, жизни, наполненной благополучием, здоровьем и счастьем; жизни, в которой вы дарите сами себе радость терпения и настойчивости, добродетель разума, ценность и силу знаний и веру в собственные способности; стремиться и достигать достойных вас наград.*

**Джим Рон**

**Необходимо для каждой личной библиотеки**

**THE TREASURY OF QUOTES**

**By JIM RONN**

**(Сокровищница высказываний и цитат Джима Рона)**

Содержит 365 высказываний и цитат из устных выступлений, а также 60 тематических фрагментов из личных записей и книг.

## **Отрывки из книги**

## **СОКРОВИЩНИЦА ВЫСКАЗЫВАНИЙ И ЦИТАТ**

Этот буклет содержит отрывки из новой книги Джима Рона "The Treasury of Quotes", представляющей собой коллекцию высказываний и цитат, собранных из его личных записей, книг и выступлений. Все они отображают более, чем 30-летний опыт Джима Рона в занятии бизнесом, в разработке принципов формирования качеств бизнесмена и продуктивного влияния на судьбы многих людей. На сегодняшний день аудитория слушавших выступления и обращения Джима Рона составляет более чем 3 миллиона человек. Так пусть теперь слова Джима Рона дойдут и до вас, до вашей семьи, друзей и коллег по бизнесу, поскольку это настоящий праздник - получить то, что извлекается из его великолепной сокровищницы вдохновения и мыслей, которые могут изменить вашу жизнь.

## **ЧТО ГОВОРЯТ О ДЖИМЕ РОНЕ...**

*"Джим - это один из наиболее доступных для восприятия, сильных и побуждающих к действию ораторов, которых я когда-либо видел, а его ни с чем несравнимое произношение и манеры ставят его на порядок выше своих коллег в этой сфере".*

**Harvey Mackay, Author, "Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive"**

*"Джим - просто выдающийся! Он занимает достойное место среди наиболее блестящих и профессиональных ораторов Америки, которых может слушать человек любого уровня".*

**Brian Tracy, President of Brian Tracy Learning Systems**

*"Я не думаю, что в Америке есть другой оратор, который преподносил бы истины так ярко и живо, как Джим Рон. Его книги и записи на кассетах обладают свойством сосредоточивать нас на обдумывании этих истин, а его выступления на семинарах стимулируют к действию".*

**Harlan Ritter, CEO of Houston Belt and Terminal Railway**

## **ЛИЧНАЯ ФИЛОСОФИЯ**

Ключевой фактор, который определяет ваше финансовое будущее — не экономика; этот фактор — ваша личная философия.

Не заимствуйте у кого-либо их планов. Развивайте свою собственную философию, и она будет вести вас к новому и своеобразному.

Если вы научитесь устанавливать хороший парус, то ветер, который в негодует, всегда приблизит вас к тому, о чем вы мечтаете — к тому доходу, который вам нужен и к тому состоянию мыслей, души и кошелька, которого вы желаете.

Философия представляет из себя общий итог всего того, что вы знаете и того, что вы считаете наиболее ценным.

Экономические трудности начинаются тогда, когда вы начинаете жить по принципу: "Делать меньше, а получать больше."

Если вы хотите исправить свои ошибки, надо начать с исправления своих взглядов.

Существует только одна вещь, худшая, чем не прикасаться к чтению книг последние 90 дней ; это не прикасаться к чтению книг

последние 90 дней и думать, что ничего не случилось.

Ваша личная философия—самый главный и определяющий фактор того, как сложится ваша жизнь.

Ответная реакция человека наиболее полно отражает его взгляды.

Единственная возможность перевернуть свою жизнь однажды — это изменить свои взгляды.

### **РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ**

Если вы не измените себя, то всегда будете иметь только то, что имеете.

Жизнь—это уникальное сочетание понятий: нуждаться в чем-то" и "как этого достичь"; и мы должны уделять одинаковое внимание и тому и другому.

Самый важный вопрос при обдумывании своего положения и занятий — не тот: "Сколько я получаю", а: "Что я из себя представляю".

Жалко человека, унаследовавшего миллион долларов, и не ставшего миллионером. Да, эта жалость уместна, если вы сами имеете приличный доход и не повторили его ошибок.

Мы вполне можем иметь больше, чем имеем, хотя бы потому, что мы вполне можем в своем развитии стать на ступеньку выше, чем есть сейчас.

### **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. РАБОТА**

Жизнь откликается на заслуги, а не на потребности. Никогда не говорят: "Если вы испытываете потребность в чем-то, то естественно получите желаемый результат". Говорят: "Если вы приложите конкретные усилия, вы получите этот результат". Если кто-то сказал: "Я действительно испытываю потребность в этом результате", значит, ему действительно пора приложить конкретные усилия.

Тем-немногим, кто делает, завидует большинство, которое просто наблюдает.

Разгружайтесь от текущих дел, но не от главных целей.

Единственное для чего полезен отдых—это накопить новые силы.

Земля молвит: "Не приносите мне своих желаний, приносите мне свои семена".

Когда вы работаете, то работайте. Когда вы развлекаетесь — развлекайтесь. Не смешивайте эти два понятия.

Вы должны учиться превращать свою мудрость и сильные чувства в плодотворную деятельность.

### **ЛИДЕРСТВО. УПРАВЛЕНИЕ ЛЮДЬМИ.**

Качества лидера: быть строгим, но не грубым; быть доброжелательным, но не слабым; быть уверенным, но не задираться; быть размышляющим, но не ленивым; быть скромным, но не робким; быть твердым, но не высокомерным; шутить, но без глупостей.

Иногда того, кому это более всего необходимо, удается убедить самым последним.

Мой наставник говорил: "Давай вместе сделаем это", а не "Пойди и сделай это". Как здорово, когда кто-то говорит: "Давай вместе".

Есть достойные люди, вполне обладающие деловыми качествами, их не надо менять. Недавно я прочитал такое объявление: "Мы не учим наших сотрудников быть хорошими. Мы просто нанимаем хороших сотрудников". Прекрасно! Очень умно и коротко.

Достойная цель для лидера — помочь тем, кто делает что-то плохо, делать это хорошо, и помочь тем, кто делает что-то хорошо, делать это еще лучше.

Если вы последовательно развиваете достойную мысль, то, в конце концов, она дойдет до сознания достойных людей.

Лидерство — это вызов самому себе, позволяющий подняться над посредственностью.

Лидеры — будь то в семье, в бизнесе, в правительстве или в сфере образования — не должны позволять себе ошибок в своем поведении и манерах.

Лидеры должны учиться приводить в соответствие свои внутренние разногласия. И не потому, что они возникли именно у них, а потому, что они могут радикально повлиять на их судьбу.

Учитесь помогать людям не только в их работе. Помогайте им в жизни.

В воспитании лидера существует правило: не посылайте своих уток в школу для орлов — это не поможет. Закончив эту школу, утки,

завидев первого же кролика, сделают его своим другом.

### **СТРЕМЛЕНИЕ. МОТИВАЦИЯ.**

Люди имеют замечательную возможность получать именно то, что им необходимо. Но существует разница между "необходимо" и "желаемо".

Лучшая мотивация—это само мотивация. Некоторые говорят так: "Я хочу, чтобы появился кто-то и направил меня в нужное русло". Ну, а что будет, если никто не появится? Именно тогда у вас и созреет лучшая программа действий.

Если вы знаете, что именно вы хотите, и желаете скорейшего завершения, вы найдете способ этого достичь.

Просто мотивации, как таковой, недостаточно. Если есть идиот, и вы его мотивируете, то получается мотивированный идиот.

Если хочешь найти, надо искать. Интересные мысли редко нас посещают сами.

Без ощущения крайней необходимости стремление теряет свой накал.

### **ВРЕМЯ. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ.**

Время — наша главная ценность. Однако мы склонны тратить его зря, убивать и проводить попусту вместо того, чтобы использовать в своих целях.

Мы не должны позволять себе уделять основное время для занятий незначительными вещами в большей степени, чем когда позволяем себе уделить незначительное время основным вещам.

Вот наиболее лаконичное определение концентрации, которое я когда-либо слышал: "Куда бы вас не занесло, будьте в назначенном месте".

Вам не платят за час. Вам платят за ту ценность, что вы создаете за этот час.

Время более ценно, чем деньги. Вы можете получить больше денег, но вам не удастся увеличить отпущенное вам время.

Никогда не начинайте день, если он еще не распланирован на бумаге.

### **ЗНАНИЯ. ОБРАЗОВАНИЕ.**

Познание—это начало благосостояния. Познание— это начало здоровья. Познание — это начало духовности. Поиск и познание— начало всех начал.

Формальное образование поможет вам выжить.  
Самообразование приведет вас к успеху.

Мы должны учиться использовать свои знания так, чтобы они приобретали притягательность и способствовали достижению наших целей.

Непрочитанная книга не поможет вам ни в чем.

Если кто-то споткнулся на плохой дороге, то он не нуждается в некой мотивации, подталкивающей его идти вперед по ней же. Что ему необходимо—так это навык, позволяющий сменить путь.

Некоторые читают так мало, что имеют неустойчивое соображение.

Откажитесь от куска мяса, если вам предлагают, но не отказывайтесь от книги.

Величайшее благо человеческого воображения состоит в том, что оно не имеет ограничений или предела.

Подпитывайте свой разум также, как вы это делаете со своим телом. Разум не может достойно существовать на скудной пище.

Все, что необходимо для вас, чтобы иметь лучшее будущее и успех, уже описано в литературе. И, как вы думаете, что надо сделать? Понятно—все, что вам необходимо — это пойти в библиотеку. И что вы думаете? Всего 3 % населения Америки имеют библиотечные карточки. Прекрасно, должно быть, они богаты! Нет—они свободны. Возможно, это те, кто вас окружает, эти 3 %!

НЕВЕЖЕСТВО - ЭТО НЕ БЛАЖЬ,  
НЕВЕЖЕСТВО - ЭТО БЕДНОСТЬ,  
НЕВЕЖЕСТВО - ЭТО ОПУСТОШЕНИЕ,  
НЕВЕЖЕСТВО - ЭТО ТРАГЕДИЯ,  
НЕВЕЖЕСТВО - ЭТО БОЛЕЗНЬ  
ВСЕ НЕУДАЧИ - ОТ НЕВЕЖЕСТВА

### **РЕЗУЛЬТАТЫ. УСПЕХ.**

Не надо гнаться за успехом – надо стремиться стать притягательной личностью.

В конце каждого дня необходимо мысленно как бы проиграть сделанное. Результаты этого процесса либо обрадуют, либо подстегнут вас к дальнейшим действиям.

Моя цель—превратить конкретные советы в конкретные результаты. Есть учителя, которые обучают других различным образовательным дисциплинам. Это не я. А есть учителя, которые обучают других тому, как добиться конкретных результатов. Это я.

Если вы уделяете внимание одновременно самым разным вещам, вы получите некоторые результаты. Если вы уделите внимание чему-то определенному, вы получите невероятные результаты.

Успех—это не столько то, что мы имеем, сколько то, кем становимся в результате

Есть некоторые вещи, о функционировании которых лучше не знать. Главное, что они действуют. Пока одни изучают строение растений, другие их собирают. Все зависит только оттого конечного результата, который вам нужен.

Время сбора урожая — высшая стадия зрелости. Вот когда мы должны учиться тому, как собрать урожай без сожаления, если побеги маленькие, и без извинений и реверансов, если они большие.

Постановка целей является неотъемлемой частью успеха.

Успех состоит на 20 % из вашего опыта и квалификации и на 80 % из выбранной вами стратегии действий.

Я обнаружил, что проще все-таки стать богатым, чем объяснять всем, почему этого не случилось.

## **ЦЕЛИ. ПЛАНЫ**

Цели. Нет смысла обсуждать, на что вы способны, если воодушевлены ими. Нет смысла обсуждать, на что вы способны, если верите в них. Нет смысла обсуждать что случится, если вы будете действовать помимо них.

Сначала всегда бывает причина, и только потом — следствие.

Есть два взгляда на будущее. Один — с опаской, другой — с предвкушением.

Один человек говорит: "Работая так, как я, к тому времени, когда вы возвращаетесь домой, уже довольно поздно. Вам необходимо перекусить, посмотреть ТВ, расслабиться и идти спать. Вы не



способны просидеть до полуночи, планируя, планируя и планируя свое будущее". И это тот же самый человек, который так и не расплатился за свой автомобиль.

Если ваше обещание основано на благих намерениях, его сразу оценят.

Меня очаровывает тот факт, что большинство людей планирует свой отпуск более тщательно, чем свою жизнь в целом. Быть может это происходит потому, что уйти всегда проще, чем остаться и что-то изменить.

Если вы работаете над поставленными целями, то эти цели будут работать на вас. Если вы реализуете задуманный план, этот план будет работать на вас. Какую бы полезную вещь мы не осуществляли, в конечном итоге она будет работать на нас.

Всем нам необходимы эффективные долгосрочные цели для преодоления кратковременных трудностей.

Мы должны остерегаться наших повседневных желаний, которые могут затмить выгодные перспективы.

У всех нас два варианта: мы можем просто жить или же создавать собственную жизнь и судьбу.

## **СТИЛЬ ЖИЗНИ**

Учитесь быть счастливым уже оттого, что вы реально имеете, будучи в стремлении иметь все то, что вам недостает.

Счастье — не случай. И не что-то желаемое. Счастье—это то, что вы создаете своими руками.

Есть три вещи, которые стоит оставить посла себя: ваши фотографии, вашу библиотеку и ваши личные записи. Все это, безусловно, важнее для будущих поколений, чем мебельный гарнитур у вас дома.

Слово "чаевые" обычно связано с понятием "застраховаться от плохого сервиса". Да, но в какой момент вы должны бы заплатить эти чаевые? Конечно вперед. Изысканные натуры не размениваются на дешевый сервис, они полагаются на дорогой, но надежный.

Предоставьте другим право лидерства в стремлении прожить мало, но не себе. Предоставьте другим право тратить себя на никчемные споры, но не себе. Предоставьте другим право

переживать по пустякам, но не себе. Предоставьте другим отдать свое будущее в чужие руки, но не себе.

### **БИЗНЕС. КАРЬЕРА. РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.**

Мой отец учил меня всегда делать больше, чем это оплачивается, чтобы тем самым инвестировать свое будущее.

Если вы просто делаете продажи, вы поддерживаете свое существование. Если же вы делаете продажи путем вкладывания большей части своего времени и внимания в непосредственное и качественное общение с покупателем, то можете обеспечить себе прочный успех.

Не допускайте, чтобы ваш бизнес или ваша работа влияли на вас, влияйте на них сами.

Наихудший период для тех, кто получает удовольствие от работы все-таки приятней, чем наилучший период для тех, кто не получает этого удовольствия.

Один хороший покупатель, о котором вы по-настоящему заботитесь, может оказаться более ценным, чем 10000 \$, вложенных в рекламу.

Не приносите на рынок (в сферу своего бизнеса) своих проблем, приносите свою квалификацию. Если вы плохо себя чувствуете — обращайтесь к своему доктору, а не к своим партнерам. Если вам нужны деньги — пойдите в банк, а не к своим партнерам по бизнесу.

### **ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ. УБЕЖДЕНИЯ. ЗАПРОСЫ**

Принятие окончательного решения иногда может выглядеть как гражданская война внутри себя.

Ваши запросы — это начало процесса получения конечных результатов. Обязательно проверьте себя и убедитесь, что вы не направились черпать океан чайной ложкой. В крайнем случае, возьмите ведро, чтобы дети не подняли вас на смех.

Совсем не лучшее положение — случайно получить от жизни значительно больше, чем вы действительно заслуживаете, нежели просто быть благодарным судьбе за то, что уже имеете. Благодарение открывает окно удачи для мыслей и идей, способных привнести изобилие в вашу жизнь.

Решение, как философская категория, достаточно односложно, его можно выразить словами: "Это решено". Целеустремленный человек выражает себя значительно многообразнее и полнее. Вот его слова:

"Я заберусь на эту гору. Говорят, что она слишком высока, слишком недоступна, слишком крута, слишком скалиста и слишком сложна для подъема. Но это моя гора. Я покорю ее. Вскоре вы увидите, как я помашу рукой с вершины, либо умру на подступах к ней.

### **НАВЫК. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ.**

Успех—это не волшебство и не таинство. Успех—это естественный исход последовательного применения на практике полученных вами основ фундаментальных знаний.

Есть всего лишь полдюжины вещей, определяющих 80 % разнообразных проявлений нашей жизни.

Не стремитесь туда, где легче—стремитесь туда, где лучше. Не стремитесь, не замечать проблем — стремитесь повысить свой уровень подготовленности. Не стремитесь избежать столкновений — стремитесь набраться мудрости.

Учитесь скрывать свои потребности и показывать свои возможности.

Успех—это не более чем несколько простых правил, соблюдаемых ежедневно, а неудачи — это просто несколько ошибок, повторяемых ежедневно. Вместе они составляют то, что приводит нас либо к удаче, либо к поражению.

### **ПОЗИЦИЯ. ИЗМЕНЕНИЕ ВЗГЛЯДОВ. РЕШИМОСТЬ**

Не говорите: "Если б я смог, я бы сделал". Вместо это скажите: "Если могу, то сделаю".

Наши философские взгляды — это парус, который определяет направление нашего жизненного пути. Для того, чтобы изменить это направление, мы должны изменить философию, а не сложившиеся обстоятельства.

Раньше я говорил: "Я надеюсь, что все изменится". Затем я понял, что существует единственный способ, чтобы все изменилось—

измениться мне самому.

Если вы не готовы рискнуть ради необычного, вы не должны насаждать заурядность.

Мы изменяем себя, в основном, по одной из двух причин — в порыве вдохновения или отчаяния.

Собираясь чего-то добиться, мы должны рисковать на столько, на сколько мы претендуем.

Если вы недовольны тем местом, которое занимаете, смените его! Вы же не дерево!

### **ОПАСЕНИЯ. СОМНЕНИЯ. НЕГАТИВНЫЕ СТОРОНЫ ЛИЧНОСТИ.**

Одна из причин, почему множество людей не имеют того, что они хотят— небрежность. Небрежность возникает как инфекция, а потом перерастает в болезнь

Все мы должны вести отчаянную, непрекращающуюся борьбу с апатией и поддерживать свой жизненный тонус. Если расслабляемся, бактерии отрицательности поглощают нас и перечеркивают все ценное.

Если вы потратили пять минут на жалобы, вы потеряли пять минут. Если вы продолжаете жаловаться, то пройдет много времени, прежде чем разговор коснется финансов, вот тут то и позвольте себе подышать пылью собственных раскаянии.

Смирение—это достоинство; робость—это порок.

Излишнее самосохранение имеет свойство переходить в бедность.

### **ВЛИЯНИЕ. ОБЩЕНИЕ С ОКРУЖАЮЩИМИ.**

Сила влияния основана на превращении вашей сущности во все то, что вы говорите. Слова производят соответствующий эффект. Слова, произнесенные эмоционально производят мощнейший эффект.

Не обращайтесь в неприятельных компаниях — вы не вырастаете. Чтобы повысить свой уровень, идите туда, где царит дух исключительности и требовательности к себе.

Существует два свойства влияния. Во-первых, влияние — это мощный инструмент. Во-вторых, влияние — это достаточно тонкий инструмент. Вы, безусловно, можете оказаться под чьим-то

давлением, но также безусловно можете лишь слегка поддаться ему, причем совершенно неосознанно.

Имейте представление об уровне знаний других и обогащайтесь этими знаниями, но добейтесь того, чтобы ваши поступки были результатом ваших собственных умозаключений.

### **ДЕЛОВЫЕ КОНТАКТЫ. УБЕЖДЕНИЯ.**

Вы не можете говорить о том, чего не знаете. Вы не можете разделить те чувства, которых вы не испытываете, вы не можете перевести слово, которого нет. Вы не можете отдать то, чем не обладаете. Для того чтобы отдавать и разделять все эти вещи и для того, чтобы это было эффективно, для начала необходимо все это иметь. Хороший деловой контакт начинается с хорошей подготовки к нему.

Цель эффективного делового контакта могла бы быть такая — чтобы ваш слушатель сказал: "Я согласен", вместо: "Ну и что?"

Чтобы контактировать эффективнее, будьте кратки.

Как все-таки эффективно и действенно, когда то, что вы говорите — это всего лишь вершина айсберга из тех знаний, которыми вы обладаете.

Если вы просто общаетесь – вы можете получить результаты. Но если вы общаетесь с умом, вы можете творить чудеса.

### **ДЕТИ.**

Дети любопытны. Дети рассматривают муравьев, в то время как взрослые, топчут их ногами.

Дети должны иметь два велосипеда: один — просто для катания, а другой—для сдачи напрокат.

Конечно, дети платили бы налоги. Спросите маленького Джони, хочет ли он платить сверху 3 цента при покупке конфеты и при этом иметь возможность ездить на своем велосипеде по тротуару вместо того, чтобы колесить по лужам.

Дети не испытывают недостатка в способностях, а вот учителя ...

Вот чему мы должны учить наших детей в 90-х годах текущего столетия—умению избирательного восприятия. Не проводить большую часть своего времени за разговорами, не имеющими смысл, за разговорами, имеющими ничтожную ценность для будущего. Не

тратить время на поверхностные и глупые беседы. Выбирать соответствующие темы и беседовать о тех вещах, что приносят пользу для жизни.

### **ФИНАНСЫ. БЛАГОСОСТОЯНИЕ.**

Философия богатого отличается от философии бедного следующим: богатый инвестирует свои деньги и расходует то, что осталось; бедный же расходует свои деньги и инвестирует то, что осталось.

Чтобы получить финансовую независимость, вы должны: обратить часть ваших доходов в капитал;

обратить капитал в предприятие; обратить предприятие в прибыль; обратить прибыль в инвестиции, и, наконец, обратить инвестиции в финансовую независимость.

Если вы не достигли финансовой независимости к 40—50 годам, то это не означает, что вы живете в неудачной стране или в неудачное время. Это просто означает, что у вас неудачный план действий.

Бывало, я говорил так: "Многие вещи стоят слишком дорого". Но затем мой учитель переубедил меня в этом словами: "Проблема не в том, что ты не можешь позволить себе их купить". Вот тогда-то я, наконец, понял, в чем состоит проблема: во мне самом.

### **ВЗАИМООТНОШЕНИЯ.**

Хорошее взаимоотношение представляет собой величайшую ценность жизни.

Ваша семья и ваша любовь - это сад, за которым необходимо ухаживать. Постоянно требуется время, соответствующие усилия и воображение для того, чтобы сохранять его цветущим и благоухающим.

Самый большой подарок, который вы можете сделать кому-либо —это ваше собственное совершенство как личности. Когда-то я говорил: "Если вы будете внимательны ко мне, я буду, внимателен к вам. Теперь я говорю так: "Я буду, внимателен к себе ради вас, если вы будете внимательны к себе ради меня".

Стены, которые мы строим вокруг себя, чтобы скрыть печаль, скрывают нашу радость.

### **МОТИВАЦИЯ**

Мотивация - это таинство... Почему один функционирующий продавец строит свои планы на день в 7 часов утра, а другой только встает с постели в 11? Я не знаю. Это одна из тайн жизни.

Идет лекция для тысячной аудитории. Один человек, уходя с нее после окончания, говорит: "Я собираюсь изменить свою жизнь". Другой, зевая, заявляет: "Я уже все это слышал". Почему так происходит? Почему оба они не были затронуты услышанным в равной степени? Другая тайна.

Миллионер обращается к тысячной аудитории: "Я почитал эту книгу, и она стала началом моей успешной карьеры". Угадайте, сколько из присутствующих возьмут и прочитают эту книгу? Еденицы. Разве это не удивительно? Почему каждый не воспользовался этой книгой? Еще одна тайна жизни.

Я бы посоветовал вам оторваться от всей этой массы в 90% бездельников и присоединиться к тем 10% людей, кто действительно работает.

## **ДЖИМ РОН**

### **Ведуший американский философ бизнеса**

На протяжении вот уже более, чем 30 лет Джим Рон предметно занимается основными принципами поведения человека, которые наиболее заметно влияют на формирование его деловых и личностных качеств.

Джим Рон является своеобразным эталоном для тех, кто связан со сферой обучения и воодушевления других людей. Он обладает уникальной способностью незаурядного, необычного подхода к заурядным, обычным вещам и представлениям, и именно удачная комбинация и взаимосвязь его сущности и манеры выражать себя просто захватывает воображение тех, кто слушает его непосредственно и читает его книги.

Заработав себе состояние и прекрасную репутацию, будучи главой нескольких предприятий в различных сферах бизнеса, в настоящее время Джим Рон сконцентрировал свои созидательные способности в корпорации "Jim Ronh International" - многопрофильной структуре, функционирующей на международном рынке услуг в области управления, развитие личных качеств

бизнесмена, а также проведении семинаров и реализации учебных программ, ориентированных на "продажу", как предмет изучения и способ бизнеса.

К настоящему моменту Джим Рон обратил свои устные послания к аудитории в 3 миллиона человек, выступив при этом более, чем 5000 раз.

Он с успехом проводил свои семинары и рабочие встречи в Европе, Азии, Австралии, Африке, а также в крупнейших городах Северной Америки.

Джим Рон является членом Национальной американской ассоциации ораторов и обладателем ее престижной награды - С Р А Е, присужденной ему в 1985 году за выдающиеся заслуги и профессионализм в области ораторского искусства.