

ВВЕДЕНИЕ

«Кто такой, черт возьми, этот Т. Харв Экер и почему я должен читать его книгу?»

В самом начале своих семинаров я шокирую слушателей, сходу заявляя: «Не верьте ни единому моему слову». Почему я так говорю? Потому что речь идет о моем личном опыте. Ни одну из идей или точек зрения, которых я придерживаюсь, нельзя назвать правильной или неправильной, заслуживающей доверия или нет. Они всего лишь отражают мои собственные достижения и те невероятные успехи, которых добились несколько тысяч моих студентов. И все же надеюсь, что, используя описанные в этой книге принципы, вы сможете коренным образом изменить свою жизнь.

Не просто читайте. Изучайте эту книгу так, словно от этого зависит ваша судьба. Испытайте все принципы на себе. Возьмите на вооружение наиболее результативные из них. И смело отказывайтесь от тех, которые не работают.

Возможно, я не объективен, но сейчас в ваших руках, пожалуй, самая выдающаяся книга о деньгах, которую вам приходилось читать. И я отдаю себе отчет в том, что это довольно смелое заявление. На самом деле речь в книге идет о том, чего обычно не хватает людям, чтобы воплотить в реальность свои мечты об успехе. А мечты и реальность, как вы уже, наверное, знаете, — это совершенно разные вещи.

Вы, конечно, читали другие книги, покупали аудиозаписи, ходили на специальные курсы и узнали много методик обогащения, например в сфере недвижимости, рынка ценных бумаг или ведения бизнеса. К чему это привело? Да ни к чему! Во всяком случае большинство из вас! Вы получили временный заряд энергии — и вернулись на прежние позиции.

Выход, наконец, найден. Он прост, закономерен и очевиден. И сводится к одной простой идее: если заложенная в вашем подсознании «финансовая программа» не «настроена» на успех, что бы вы ни учили, какими бы знаниями ни обладали и что бы ни делали — вы обречены на неудачу.

Прочитав эту книгу, вы узнаете, почему одним суждено быть богатыми, а другим — бороться за существование. Вы поймете истинные причины успеха, среднего достатка и финансовых неудач и начнете менять свое финансовое будущее к лучшему. Узнаете, как детские впечатления влияют на нашу финансовую программу, как они приводят к пораженческим настроениям и привычкам. Вы познакомитесь с «волшебными» декларациями, и благодаря им на смену пессимистическому образу мыслей придет «богатое мышление». И вы будете думать (и преуспевать) так же, как это делают богатые люди. Кроме того, вы познакомитесь с практическими поэтапными методами увеличения дохода и достижения материального благополучия.

В первой части книги мы проанализируем, как каждый из нас склонен рассуждать и действовать в финансовой сфере, и определим четыре основных метода пересмотра своей «денежной программы». Во второй части мы поговорим о разнице в образе мышления богатых людей, представителей среднего класса и неимущих и рассмотрим семнадцать упражнений, способных навсегда изменить материальную сторону вашей жизни к лучшему.

На страницах этой книги вы познакомитесь с некоторыми из тысяч писем, которые я получаю от бывших слушателей моего интенсивного курса «Думай как миллионер», добившихся серьезных успехов.

Так каков же мой жизненный путь? Откуда я? Всегда ли я был успешен? Если бы!

Как и многих из вас, меня считали очень способным, но толку от этого было мало. Я читал все книги, слушал все записи и посещал все семинары. Я очень, очень, очень хотел чего-то добиться! Денег ли, независимости, самореализации или просто оправдать ожидания родителей, я был буквально одержим манией успеха. В период с двадцати до тридцати лет я несколько раз начинал свое дело, мечтая о том, что оно сделает меня богатым, но результаты были либо плачевными, либо катастрофическими.

Я пахал как заведенный, но денег не хватало. У меня был «лох-несский синдром»: я слышал, что существует такая штука, как прибыль, но никогда с ней не сталкивался. Я думал: «Надо только найти хороший бизнес, поставить на нужную лошадь, и все изменится». Я был неправ. Ничто не помогало... по крайней мере, мне. Наконец настал день, когда я осознал именно эту, вторую половину фразы. Почему другие преуспевали в том бизнесе, который для меня неизменно заканчивался крахом? Куда подевался «мистер Способности»?

Я начал серьезно изучать самого себя. Я исследовал свои истинные убеждения и обнаружил,

что, несмотря на заявления о желании стать состоятельным человеком, во мне жил глубоко укоренившийся страх перед богатством. Я боялся. Боялся неудач или, что еще хуже, боялся преуспеть, а потом все потерять — ну и идиотом же я был! Хуже того, я мог лишиться единственного, что было в мою пользу, — личного потенциала. Вдруг я бы обнаружил, что ничего собой не представляю и обречен на борьбу за существование?

К счастью, спустя некоторое время я получил хороший совет от одного очень богатого человека, друга моего отца. Он пришел к нам домой поиграть с «ребятами» в карты и случайно обратил на меня внимание. Это было мое третье возвращение в родительский дом, и я жил в «апартаментах самого низкого класса» — другими словами, в цокольном этаже. Думаю, отец пожаловался на мое жалкое положение, потому что при виде меня в глазах этого человека отразилось то сочувствие, которое обычно приберегают для родственников усопшего на похоронах. Он сказал: «Харв, я начинал так же, как и ты, с полного фиаско». Прекрасно, подумал я, вот теперь мне стало намного легче. Надо сказать ему, что я очень занят... Наблюдаю, как со стены осыпается штукатурка.

Тем временем он продолжал: «Но потом мне дали совет, который изменил всю мою жизнь. Я хочу дать его тебе». Нет, только не это, сейчас начнутся нотации в духе «Папа учит сына», а он даже не мой отец! «Харв, если твои дела складываются не так, как ты хочешь, это говорит только о том, что ты чего-то не знаешь». В то время я был довольно самоуверенным молодым человеком и считал, что уж я-то знаю все на свете, но, увы, состояние моего банковского счета говорило об обратном. В конце концов, я начал прислушиваться.

«Ты знаешь, что большинство богатых людей мыслит примерно одинаково?» — спросил он. «Нет, — ответил я. — Никогда над этим не задумывался». «Конечно, здесь нет четких правил, но в большинстве случаев у богатых один образ мышления, а у бедных — совершенно иной. Именно образ мыслей определяет поступки, а значит, и их результаты, — говорил он. — Как ты думаешь, если бы ты рассуждал и вел себя как миллионер, смог бы ты стать богатым?». Помню, что ответил не очень уверенно: «Думаю, да». «Тогда все, что тебе надо, — научиться думать подобно миллионеру».

В то время я был настроен очень скептически и потому не удержался от вопроса: «О чем же вы сейчас думаете?». На что он ответил: «Я думаю о том, что богатые люди должны придерживаться взятых на себя обязательств, а у меня сейчас обязательства перед твоим отцом. Меня ребята ждут. Пока». Он ушел, но его слова я хорошо запомнил.

Поскольку других перспектив исправить свое жизненное положение у меня не было, я взялся за изучение богатых людей и их мыслей, решив выяснить, в чем здесь, черт возьми, дело. Я узнал все, что мог, о логике их мышления, уделив внимание, в первую очередь, психологии богатства и успеха. Эти изыскания привели меня к выводу, что богатые люди *действительно* думают, иначе, чем бедные или даже люди среднего достатка. Со временем я осознал, что мой собственный образ мыслей мешал мне разбогатеть. И самое главное: я выработал несколько эффективных методов и стратегий, чтобы изменить ход своих мыслей и думать так, как думают миллионеры.

Наконец я сказал себе: «Хватит болтать, пора браться за дело», и снова решил заняться бизнесом. Я был молод и здоров и, видимо, потому открыл один из первых в Соединенных Штатах Америки магазинов, торгующих товарами для фитнеса. Денег у меня совершенно не было, поэтому пришлось взять в кредит две тысячи долларов.

Я использовал все, что узнал о богатых людях, их методах ведения бизнеса и образе мыслей. Первое, что я сделал, — поверил в свой успех. Я дал себе слово, что приложу максимум усилий и не допущу даже мысли о том, чтобы бросить этот бизнес, пока не заработаю миллион или чуть больше. Это было совсем не похоже на то, что происходило со мной раньше, когда я не загадывал далеко вперед и постоянно становился жертвой обстоятельств или сталкивался с необходимостью решать проблемы.

Мне приходилось «подправлять» свой образ мыслей всякий раз, когда я замечал, что финансовые вопросы портят мне настроение или мешают интересам дела. Раньше я считал, что следует слушать свой внутренний голос. Потом не единожды убеждался в том, что мой рассудок — это главное препятствие на пути к успеху. Я стал отметать все мысли, которые не продвигали меня к будущему благополучию. Я использовал все принципы, о которых говорится в этой книге. Помогло ли мне это? Еще как помогло, друзья мои!

Бизнес развивался так успешно, что в течение всего двух с половиной лет я открыл десять

магазинов. А чуть позже продал половину своих акций за 1,6 миллиона долларов одной из крупнейших американских компаний.

После этого я переехал в солнечный Сан-Диего. На пару лет отошел от дел, посвятил свободное время усовершенствованию своих методов и занялся индивидуальным бизнес-консультированием. Полагаю, что эти консультации были достаточно эффективны, поскольку мои клиенты стали приводить на занятия друзей, партнеров и подчиненных. Вскоре я работал с десятком, а то и двумя десятками учеников одновременно.

Один из моих клиентов предложил мне открыть собственную школу. Идея мне понравилась, и я ухватился за нее. Так была основана *The 80000 8mag{ Выплевз 5с/юо/*, которая научила тысячи американцев «житейским премудростям» ведения бизнеса для достижения «быстрого» успеха.

Путешествуя по стране с лекциями, я заметил одну странную вещь: два человека сидят рядом в одной комнате, изучают одни и те же принципы и методики. Один из них берет на вооружение усвоенную стратегию и взлетает к вершинам успеха. Что же происходит: с его соседом, как вы полагаете? Да ничего особенного!

Вот тут-то я и понял, что можно иметь лучшие «инструменты» в мире, но если в вашем «футляре» (я имею в виду голову) беспорядок, вас ждут большие проблемы. Я разработал интенсивный курс «Думай как миллионер», основанный на личном отношении к деньгам и успеху. Когда я объединил личное отношение («футляр») с внешними предпосылками («инструментами»), это дало просто ошеломляющие результаты! Как раз об этом вы и узнаете из моей книги: как научиться правильно относиться к деньгам, чтобы разбогатеть, как надо думать, чтобы стать богатым!

Меня часто спрашивают: не был ли мой успех случайным, имеет ли он продолжение? Отвечу так: используя те принципы, о которых я рассказываю своим ученикам, я заработал не один миллион долларов и стал не единожды мультимиллионером. Все мои вложения и все мои проекты суперуспешны! Иногда мне говорят, что я обладаю даром царя Мидаса: все, к чему я прикасаюсь, превращается в золото. И они правы, хотя и не понимают того, что дар Мидаса и финансовая программа с установкой на успех — одно и то же. И это именно то, что вы получите, изучив и с успехом применив на практике те принципы, которые я проповедую.

В начале каждого семинара я обычно спрашиваю у аудитории: «Кто из вас пришел сюда, чтобы чему-то научиться?» Это каверзный вопрос. Писатель Джош Биллингс говорит об этом так: «Нам мешает не недостаток знаний; сами знания — вот в чем наша величайшая проблема». Эта книга не столько о «научении», сколько об «отучивании»! Необходимо понять, как ваш прежний образ мыслей и действий довел вас до нынешнего финансового положения.

Если вы богаты и счастливы — примите мои поздравления. Если же нет — предлагаю рассмотреть несколько возможностей, которые ваш «футляр», возможно, пока не считает достойными внимания или хотя бы применимыми на практике.

Несмотря на то что я советую «не верить ни единому моему слову» и предлагаю проверять все идеи на собственном опыте, все же прошу вас поверить в то, что вы прочитаете. Не потому, что вы знаете мою историю, а потому, что тысячи людей смогли изменить свою жизнь с помощью принципов, изложенных на этих страницах.

Кстати, о доверии. Вспоминаю один из своих самых любимых анекдотов. Человек идет по краю обрыва, неожиданно теряет равновесие и падает вниз. К счастью, в последний момент он успеваешь за что-то ухватиться и висит, цепляясь из последних сил. Так он висел и висел, и в конце концов начал звать на помощь: «Помогите, кто-нибудь!» Никто не ответил. Человек все кричал и кричал: «Кто-нибудь, помогите!» Наконец послышался глубокий, раскатистый голос: «Это я, Господь. Я помогу тебе. Разожми пальцы и доверься мне». Ответом было: «Есть там кто-нибудь еще?»

Вывод напрашивается простой. Если вы хотите подняться на качественно новый уровень жизни, будьте готовы «разжать пальцы», отказаться от прежнего образа мыслей и поступков и принять новый. Результаты не заставят себя ждать.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ Ваша финансовая программа

Наш мир дуалистичен: верх — низ, темное — светлое, холодное — горячее, внутри — снаружи, быстро — медленно, правый — левый. Это лишь несколько примеров, иллюстрирующих тысячи полярных понятий. Противоположности существуют в единстве друг с другом. Была бы правая сторона, если бы не было левой? Конечно, нет.

Следовательно, если существуют «внешние» финансовые законы, должны быть и «внутренние». Внешние законы — знание бизнеса, управление финансовыми потоками,

инвестиционные стратегии — конечно, важны. Но внутренние законы важны не меньше. Зависит ли мастерство плотника от «навороченности» его инструментов? Разумеется, современные инструменты нужны, но куда важнее уметь грамотно ими пользоваться и быть мастером своего дела.

Есть у меня такая присказка: «Оказаться в нужном месте в нужное время — слишком мало. Надо оказаться нужным человеком в нужном месте в нужное время».

Что же вы собой представляете? Как рассуждаете? Во что верите? Какие у вас привычки и склонности? Как вы к себе относитесь? Насколько уверены в себе? Как относитесь к другим людям? Доверяете ли окружающим? Верите ли в то, что заслуживаете самого лучшего? Способны ли действовать вопреки страху и волнению, невзирая на неудобства и самочувствие? В состоянии ли вы работать в плохом настроении?

Дело в том, что ваш характер, образ мыслей и убеждения играют ключевую роль в определении степени вашей успешности.

Вот что говорит об этом один из моих любимых писателей Стюарт Уайльд: «Ключ к успеху — в вашей энергии. Работайте без усталости — и к вам потянутся люди. И когда среди них окажутся нужные — поразите их!»

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Ваш доход растет до тех пор, пока растут ваши стремления!

Почему финансовая программа столь важна?

Вам приходилось слышать о громких банкротствах? Вы наблюдали, как кто-то теряет большие деньги или как чей-то бизнес начинается с прекрасного старта, но затем чахнет и хиреет? Теперь вы знаете, почему так происходит. Можно найти внешние причины: несчастливое стечение обстоятельств, спад экономики, непорядочный партнер или что-то еще. На самом деле, источник проблемы — в самом человеке. Поэтому так легко потерять все за короткий срок, получив большие деньги и будучи при этом психологически не готовым к богатству.

подавляющее большинство людей не обладают внутренней готовностью зарабатывать и хранить большие суммы, равно как и бороться с искушениями, неизбежными спутниками денег и успеха. Это, друзья мои, основная причина их бедности.

Люди, выигравшие в лотерею, могут служить прекрасным доказательством этому. Многочисленные исследования свидетельствуют, что, независимо от суммы выигрыша, большинство выигравших возвращается к своему первоначальному материальному положению и тем суммам, с которыми они привыкли иметь дело.

Но, посмотрите на тех, кто заработал миллионы своим собственным умом. Когда такие люди теряют деньги, они, как правило, быстро возвращают их обратно. Очень показателен в этом отношении пример Дональда Трампа. Трамп владел миллиардами, потерял все до последнего цента, а несколько лет спустя вернул и даже приумножил свое состояние.

В чем суть этого феномена? В том, что человек, сумевший стать миллионером, может потерять деньги, но никогда не потеряет главную движущую силу успеха — образ мышления, присущий

миллионеру. Конечно, в случае с Дональдом — это скорее образ мышления, свойственный миллиардеру. Вы когда-нибудь задумывались над тем, что Дональд Трамп не смог бы быть всего лишь миллионером? Если бы собственность Трампа оценивалась всего в 1 миллион долларов, как бы он оценивал свое финансовое положение? Большинство согласится с тем, что, скорее всего, он чувствовал бы себя неудачником, терпящим финансовое бедствие!

Суть в том, что финансовый «стабилизатор» Дональда Трампа запрограммирован на миллиарды, а не на миллионы. Финансовые же стабилизаторы многих людей запрограммированы на получение тысяч, а не миллионов, у некоторых — на сотни, а не тысячи: есть и такие, чьи финансовые стабилизаторы не работают вовсе. Материальный достаток этих людей всегда на нуле, и они не могут понять почему!

Большинство людей не реализуют свой потенциал в полной мере — от этого никуда не денешься. Многие неуспешны. Исследования показывают, что 80% людей никогда не будут настолько финансово независимы, как им хотелось бы, и 80% никогда не скажут, что они по-настоящему счастливы.

Причина проста. Основная масса людей действует неосознанно. Они словно спят на ходу, работают и рассуждают поверхностно, основываясь только на том, что доступно их неглубокому пониманию. Они живут в мире видимых событий.

Плод возвращен корнями

Вообразите дерево. Предположим, что это дерево жизни. На дереве растут плоды. В нашей жизни плоды — это результаты, которых мы добиваемся. Мы смотрим на плоды (результаты). Они нас не удовлетворяют. Их недостаточно, они слишком малы или не очень хороши на вкус.

Как мы поступаем в большинстве случаев? Чаще всего уделяем еще больше внимания плодам, то есть результатам. Но что на самом деле делает эти плоды такими, какие они есть? Семена и корни!

То, что спрятано *внутри*, рождает то, что *на поверхности*. *Невидимое* создает *видимое*. О чем это говорит? О том, что если вы хотите изменить качество плодов, в первую очередь измените качество корней. Если хотите изменить видимое, измените сначала невидимое.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Хотите изменить плоды — сначала измените корни. Хотите изменить видимое — сначала измените невидимое.

Конечно, найдутся люди, которые скажут: верить можно только в то, что видишь. Этим людям я задам такой вопрос: «Зачем вы оплачиваете счета за электричество?». Мы не видим электричества, но пользуемся им и не отрицаем его существования. Если есть сомнения в том, что оно существует, достаточно сунуть палец в розетку, и, даю гарантию, ваши сомнения будут мгновенно развеяны.

По собственному опыту знаю, что в нашем мире вещи, невидимые глазу, обладают гораздо большей властью, чем видимые. Можете как угодно относиться к этому утверждению, но пренебрегать им очень рискованно. Почему? Потому что вы идете против законов природы, отрицая, что внутреннее создает внешнее, что невидимое создает видимое.

Мы, люди, — творения природы и не существуем вне ее. Подчиняясь законам природы и улучшая «корневую систему», наш внутренний мир, мы улучшаем свою жизнь. В противном случае жизнь дает трещину.

В любом лесу, на любом поле, в любой оранжерее мира то, что под землей, создает то, что над землей. И потому совершенно бессмысленно тратить время и силы на уже выросшие плоды. Нельзя изменить плод, который уже висит на ветке. Но можно изменить те плоды, которые появятся в будущем. Чтобы добиться этого, надо добраться до корней и укрепить их.

Четыре квадранта

Главное, что нужно усвоить, — жизнь протекает одновременно на нескольких уровнях. Все, что с нами происходит, затрагивает, по меньшей мере, четыре плана бытия. Эти четыре квадранта воплощают физический, ментальный, эмоциональный и духовный уровни.

Многие не понимают, что физическая составляющая мира — всего лишь «распечатка» трех остальных.

Предположим, мы написали письмо на компьютере. Нажимаем на кнопку «Печать», и принтер выдает бумажный вариант письма. Смотрим на лист и (вот тебе и на!) видим опечатку. Берем безотказный ластик и стираем ошибку. После этого распечатываем письмо снова и видим ту же опечатку.

Как же так? Мы же только что ее исправили! На этот раз берем ластик побольше и трем сильнее и дольше. Даже изучаем трехсот-страничную книгу «Эффективная работа ластиком». Теперь мы прекрасно подкованы и готовы действовать. Нажимаем «Печать» — и ошибка появляется снова! «Это невозможно! — восклицаем мы, застыв в изумлении. — Как же так! Что происходит? Мистика какая-то!»

А происходит то, что ошибку нельзя исправить в «распечатке», на физическом уровне существования. Ее можно исправить только в «программе», то есть на ментальном, эмоциональном и духовном уровнях.

Деньги — это результат, благополучие — результат, здоровье — результат, болезнь — результат, ваш вес — это тоже результат. Мы живем в мире причин и следствий.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Деньги — это результат, благополучие — результат, здоровье — результат, болезнь — результат, ваш вес — это тоже результат. Мы живем в мире причин и следствий.

Вы когда-нибудь слышали заявления о том, что недостаток денег — это большая проблема? Послушайте меня: недостаток денег — ни в коем случае не проблема. Недостаток денег — это просто показатель того, что происходит внутри.

Недостаток денег — это следствие, а в чем же причина? Она сводится к следующему: единственный способ изменить внешнее состояние — это начать изменять состояние внутреннее.

Какими бы ни были результаты вашей деятельности — значительными или незначительными, хорошими или плохими, положительными или отрицательными — никогда не забывайте о том, что внешний мир — это всего лишь отражение вашего внутреннего состояния. Если во внешнем мире дела

идут не слишком хорошо — это потому, что что-то не в порядке с вашим внутренним миром. Все так просто.

Декларации: секрет изменений

На занятиях мы используем методы интенсивного обучения, которые позволяют быстрее усваивать материал и лучше запоминать. Ключевое понятие здесь — участие. Наш подход прекрасно иллюстрирует старая поговорка: «Услышав — забываешь, увидев — помнишь, сделав — понимаешь».

Поэтому, когда вы дойдете до раздела, посвященного главным принципам, положите руку на сердце и произнесите каждый принцип вслух, «задекларируйте» его. Затем коснитесь лба указательным пальцем и произнесите еще одну декларацию. Что представляет собой такая декларация? Это просто утверждение, которое вы произносите уверенно и громко.

В чем смысл деклараций? Все в этом мире соткано из одной материи — энергии. У энергии есть частоты и вибрации. Каждая декларация, которую вы произносите, имеет определенную частоту вибраций. В тот момент, когда вы говорите, энергия вибрирует в каждой клетке вашего тела, и, прикасаясь к себе, вы можете это ощутить. Декларации не только несут особое послание миру, они отправляют мощный сигнал вашему собственному подсознанию.

Различие между декларацией и утверждением невелико, но, на мой взгляд, принципиально. Под «утверждением» мы понимаем «заявление, доказывающее, что цель, к которой вы стремились, достигнута». «Декларация» определяется как «официальное заявление о намерении предпринять определенные действия или занять определенное положение».

Утверждение — констатация фактического достижения цели. Мне это не слишком нравится, потому что всякий раз, когда мы утверждаем что-то, что пока еще не свершилось, внутренний голос обычно нашептывает: «Неправда, чушь собачья».

Тем не менее декларация не констатация факта, а только выражение намерения заняться чем-то или стать кем-то. И внутренний голос будет молчать, потому что мы говорим не о том, что это свершившийся факт, а лишь о том, что мы намереваемся сделать это в будущем.

Декларация, по определению, носит *официальный характер*. Это официально заявленный заряд энергии, направленный как на себя самого, так и во внешний мир.

Определение содержит еще одно существенное понятие — *действие*. Вы должны предпринимать те действия, которые помогут воплотить в жизнь ваше намерение.

Рекомендую вам произносить декларации вслух утром и вечером. Декларация, произнесенная перед зеркалом, усилит эффект.

Должен признаться, когда я впервые все это услышал, то решил: «Ни за что. Вся эта чушь с декларациями не для меня». Но, поскольку в финансовом отношении я был на мели, то решил, что, черт возьми, с меня не убудет и взялся «декларировать». Сейчас я богат, и потому неудивительно, что искренне верю в действенность метода. В любом случае, я считаю, что лучше заниматься ерундой и быть богатым, чем не делать глупостей и быть бедным. А вы как думаете?

В свете всего вышесказанного, предлагаю вам приложить руку к сердцу и произнести:

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: «*Мой внутренний мир порождает окружающий мир*». Теперь коснитесь лба и скажите: «*Я думаю как миллионер*».

Что такое финансовая программа и как она формируется?

Неважно, где я выступаю — на радио или ТВ; узнают меня обычно по фразе: «Дайте мне пять минут, и я предскажу ваше финансовое будущее!».

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Дайте мне пять минут, и я предскажу ваше финансовое будущее!

Каким образом? После короткой беседы я смогу точно идентифицировать то, что называется вашей программой денег и успеха. Эта программа есть у каждого из нас, она заложена в подсознании. Именно она в наибольшей мере определяет вашу финансовую судьбу.

Что представляет собой финансовая программа? В качестве примера можно привести схему дома, то есть заранее составленный план или чертеж конкретного здания. То же можно сказать о вашей финансовой программе или отношении к материальным вопросам.

Сейчас мы рассмотрим важнейшую формулу. Она объясняет, как вы формируете свою действительность и материальное благополучие. Многие авторитетные преподаватели, ведущие тренинги по личностному росту, взяли эту формулу за основу своего курса. Итак, формула процесса манифестации:

Мысли → Чувства → Действия → Результаты

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ.

Мысли ведут к чувствам.

Чувства ведут к действиям.

Действия ведут к результатам

Ваша финансовая программа состоит из комбинаций мыслей, чувств и действий в отношении денег.

Как же формируется ваша личная финансовая программа? Ответ прост. Ваш финансовый «план» формируется на основе информации, полученной вами в прошлом, особенно в детстве, и, по сути, представляет собой своеобразное «программирование».

Кто или что «программирует» и формирует финансовый план человека? В большинстве случаев — это родители, братья и сестры, друзья, люди, которых вы уважаете, учителя, духовные наставники, средства массовой информации, культура. И это лишь некоторые из факторов.

Возьмем, к примеру, культуру. Все знают, что в разных культурах принято разное отношение к деньгам и разные способы обращения с ними? Как вы думаете, ребенок выходит из лона матери со сложившимся отношением к деньгам или все же *учится* обращаться с ними? Совершенно верно. Каждый *ребенок учится* определенным образом относиться к деньгам и тратить их.

Это относится ко всем нам, к вам и ко мне. Вас научили думать о деньгах и обращаться с ними определенным образом. Эта наука и стала «программой», естественной реакцией, которая определяет ваши действия на протяжении всей жизни. По крайней мере, до тех пор, пока вы не вмешаетесь и не пересмотрите данные, хранящиеся в «денежных» ячейках памяти. Именно этому посвящена моя книга, именно этому мы ежегодно учим тысячи людей на семинарах интенсивного курса «Думай как миллионер», которые дают более глубокие знания и обеспечивают более стойкий результат.

Мы уже говорили о том, что мысли ведут к чувствам, чувства ведут к действиям, а действия ведут к результатам. Возникает интересный вопрос: откуда берутся мысли? Почему вы размышляете именно так, а не иначе?

Мысли рождаются в информационных «файлах», хранящихся в нашей памяти. Откуда берутся эти данные? Они — продукт заложенной в вас программы. В действительности так и есть: каждая мысль, зарождающаяся в вашем сознании, обусловлена прошлым опытом. Поэтому достаточно часто используется термин «обусловленное сознание».

Суть этих процессов можно выразить формулой процесса манифестации, модифицировав ее:

$$П-+М->Ч->Д = Р$$

Заложенная в вас программа рождает мысль, мысль ведет к чувствам, чувства ведут к действиям, действия ведут к результатам.

Из этого следует, что, изменив свою программу так же, как программу компьютера, вы делаете первый большой шаг к трансформации результата.

Что определяет нашу жизнь? Во всех жизненных сферах, включая материальную, мы зависим от трех основных факторов:

Вербальное программирование. Что вы *слышали* в детстве?

Подражание. Что вы *видели* в детстве?

Личный опыт. Что с вами *происходило* в детстве?

Каждое из этих воздействий очень значимо, поэтому давайте остановимся на них подробнее. Во второй части книги вы узнаете, как изменить привычную вам логику действий и запрограммировать ее на успех и достаток.

Воздействие первое: вербальное программирование

Начнем с вербального программирования. Что вы слышали о деньгах, богатстве и богатых людях, когда были ребенком?

Приходилось ли вам слышать, что «*деньги — корень зла надо откладывать на черный день; богатый всегда жаден; все богатые — преступники; чертовы богачи; чтобы хорошо зарабатывать; надо тяжело работать; деньги на дереве не растут; нельзя быть богатым и добрым; не в деньгах счастье; деньги не пахнут; деньги к деньгам липнут; богач богатеет, а*

бедняк беднеет; это не для нас; не всем быть богатыми, денег всегда не хватает» и сакраментальное «мы не можем себе этого позволить»?

В детстве, когда я просил отца дать мне денег, в ответ всегда слышал: «Я что, по-твоему, из денег сделан?». Я в шутку отвечал, что было бы неплохо: «Тогда я взял бы себе руку или хотя бы палец». Но отец никогда не смеялся.

Суть вот в чем. Все, что мы слышим о деньгах в детские годы, остается в нашем подсознании в виде элемента программы, которая управляет нашей финансовой жизнью.

Вербальное программирование обладает очень мощной силой воздействия. Однажды, когда моему сыну Джессу было три года, он подбежал ко мне и стал просить: «Папа, давай пойдем посмотрим мультфильм про черепашек-ниндзя. Его показывают в ближайшем кинотеатре!» Никогда бы не подумал, что такой малыш может иметь какое-то представление о географии. Все стало ясно чуть позже, из телевизионного анонса, который заканчивался словами: «Смотрите в ближайшем кинотеатре».

Другим примером действенности вербального программирования может стать история одного из участников семинара «Думай как миллионер».

Для Стивена не составляло труда *заработать* деньги. Его проблема заключалась в том, чтобы их *сохранить*. В то время, когда Стивен записался на наш курс, он зарабатывал свыше 800 тысяч долларов в год на протяжении последних девяти с лишним лет. Тем не менее, он с трудом сводил концы с концами. Каким-то непостижимым образом ему удавалось тратить, давать в долг или терять в сомнительных вложениях все, что он зарабатывал. Каковы бы ни были причины, сумма его сбережений равнялась нулю!

Стивен рассказал, что, когда он был маленьким, мама часто говорила ему: «Все богатые — жадные люди. Они делают деньги руками бедных. Надо иметь столько денег, чтобы хватало только на самое необходимое. Как только их становится больше, ты превращаешься в зажавшуюся свинью».

Не надо быть выдающимся психологом, чтобы понять, что творилось в подсознании Стивена. Неудивительно, что у него никогда не было денег. Мать настроила его на то, что все богатые — скряги по определению. Поэтому его сознание всегда связывало богатство с жадностью, в которой, конечно, нет ничего хорошего. А поскольку он не хотел быть плохим, то не мог быть богатым сознательно.

Стивен любил мать и не хотел ее огорчать. Очевидно, он перенял ее убеждения и считал, что она не одобрит высокого достатка. Ему только и оставалось, что избавляться от «лишних» денег, чтобы не превратиться в свинью!

Вы, конечно, подумали о том, что, если есть выбор между деньгами и маминым или чьим бы то ни было одобрением, большинство выбрало бы деньги. Как бы не так! Сознание просто не может работать по-другому. Разумеется, богатство представляется более логичным выбором. *Однако когда подсознанию приходится выбирать между глубоко укоренившимися убеждениями и логикой, в большинстве случаев побеждают убеждения.*

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Когда подсознанию приходится выбирать между глубоко укоренившимися убеждениями и логикой, в большинстве случаев побеждают убеждения.

Давайте вернемся к нашей истории. Используя эффективные практические методики, Стивен коренным образом изменил свою финансовую программу всего за десять минут. Через два года он стал миллионером, хотя до того не имел никаких сбережений.

На наших занятиях Стивен осознал, что его ничем не обоснованные убеждения принадлежат не ему, а его матери, и основаны они не на его, а на ее личном опыте. После этого мы пошли дальше и помогли ему выработать манеру поведения, в соответствии с которой он мог быть богатым, не теряя родительского одобрения. Это было несложно.

Его мама обожала Гавайи. Стивен купил квартиру с видом на море на острове Мауи, и его мать провела там всю зиму. Они оба счастливы! Во-первых, она довольна тем, что он богат, и рассказывает всем знакомым о щедрости сына. Во-вторых, он избавлен от ее общества шесть месяцев в году. Лучше и быть не может!

У меня была похожая история. Поздно начав, я, в конце концов, добился успеха в бизнесе, но

мне никак не удавалось заработать на ценных бумагах. Разбираясь в своей финансовой программе, я вспомнил, что, когда был маленьким, каждый вечер после работы мой отец садился за стол и просматривал в газете котировки акций, после чего стучал кулаком по столу и заявлял: «Что за дерьмо эти акции!». Следующие полчаса он ругал «весь этот идиотизм» и говорил, что в Лас-Вегасе на игровых автоматах можно заработать намного больше.

Теперь, когда вы отдаете себе отчет в силе вербального программирования, становится ясно: в том, что мне не удавалось заработать на фондовой бирже, нет ничего удивительного. Мое подсознание было в буквальном смысле запрограммировано на выбор не тех акций, не той цены и не тех сроков. Почему? Чтобы подсознательно укрепить себя в мысли, которую диктовала моя финансовая программа: «Акции — дерьмо!».

Что я могу вам сказать? Выполнив этот могучий ядовитый сорняк со своей «финансовой грядки», я получил невиданный урожай! Буквально на следующий день после смены внутренних установок я выбрал акции, которые начали стремительно расти в цене, и с тех самых пор мои операции на фондовом рынке сопровождается большой успех. Это кажется невероятным, но как только вы понимаете, как работает финансовая программа, все становится очень просто и ясно.

Еще раз повторю, что программирование на подсознательном уровне обуславливает мышление. Мышление обуславливает решения, решения обуславливают действия, а действия в конечном итоге определяют результаты.

Можно выделить четыре основных составляющих «перезагрузки» финансовой программы. Они просты, но очень действенны.

Первая составляющая — *осознание*. Нельзя что-либо изменить, не зная о существовании этого явления.

Вторая составляющая — *понимание*. Осознав, как формировался ваш образ мыслей, вы поймете, что его источник следует искать в вас самих.

Третья составляющая — *отстранение*. Как только вы поймете, что такой образ мышления не соответствует вашему самоощущению, отстранитесь от него и решите, стоит ли его придерживаться. Отталкивайтесь от того, что вы представляете собой сейчас и каким видите себя в будущем. Дайте непредвзятую оценку своему образу мыслей, оцените его так, как он того заслуживает, — как частичку информации, хранящуюся в вашем сознании так долго, что она уже не представляет никакой ценности.

Четвертая составляющая — *перепрограммирование*. Мы приступим к нему во второй части книги, где вас ждут уроки мышления, помогающие разбогатеть. Если у вас возникнет желание больше узнать об этом процессе, приглашаю вас стать слушателем

нашего интенсивного курса «Думай как миллионер». Вы научитесь применять высокоэффективные методики, которые окончательно и бесповоротно заставят ваше подсознание работать по-новому, научат вас правильно относиться к деньгам и успеху.

Повторение и постоянная поддержка необходимы для устойчивого результата, поэтому у меня есть для вас еще один подарок. Зайдите на сайт www.millionairemindbook.com щелкните мышкой на разделе «*FREE BOOK BONUSES*» и подпишитесь на «Мысль недели». Раз в неделю вы будете получать полезное задание, которое поможет вам добиться успеха.

Давайте все же вернемся к нашему разговору о вербальном программировании и о том, с чего можно начать перепланирование своей финансовой программы.

Шаг к переменам: вербальное программирование

ОСОЗНАНИЕ. Запишите наиболее характерные выражения, касающиеся денег, достатка и богатых людей, которые вы слышали в детстве.

ПОНИМАНИЕ. Напишите, как они до сих пор влияли на финансовую сторону вашей жизни.

ОТСТРАНЕНИЕ. Теперь вы понимаете, что эти идеи вам навязаны, что они не имеют никакого отношения ни к вашим привычкам, ни к вашему самоощущению? Теперь вы видите, что у вас появилась возможность стать другим?

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положите руку на сердце, скажите:

«Не все, что я слышал о деньгах, правда. Я выбираю другой образ мыслей, который принесет мне удачу и поможет стать счастливым».

Коснитесь лба и произнесите: **«Я думаю как миллионер!».**

Воздействие второе: подражание

Второй фактор, который влияет на наше сознание, — это подражание. Как относились к деньгам ваши родители или опекуны, когда вы были ребенком? Умели ли они (хотя бы некоторые) правильно обращаться с деньгами? Они транжирили деньги или экономили? Умели вкладывать средства или предпочитали держать их при себе? Рисковали или оставались в стороне? Они всегда были при деньгах или их материальное положение не отличалось стабильностью? Деньги давались им легко или тяжелым трудом? Что приносили деньги вашей семье — радость или ожесточенные споры?

Почему это так важно вспомнить? Вы, наверное, слышали выражение «Что вижу, о том и пою». Мы повторяем то, что видим, и в детские годы почти всему учимся подражанием. Как ни тяжело это признавать, но пословица «Яблоко от яблони недалеко падает» очень близка к истине.

Вспоминаю историю о женщине, которая, готовя ветчину к завтраку, всегда отрезала от нее по кусочку с каждой стороны. Озадаченный муж спросил, зачем она это делает. «Потому что так всегда делала моя мама», — ответила жена. В этот вечер ее мать как раз пришла к ним на ужин, и супруги спросили ее, зачем она отрезает по кусочку с каждой стороны ветчины. «Потому что так всегда делала моя мама», — ответила та. Тогда они решили позвонить бабушке и спросить, почему она отрезает по кусочку с каждой стороны ветчины. Знаете, что она ответила? «Потому что у меня сковородка слишком маленькая!».

Все дело в том, что в денежных вопросах мы склонны вести себя так же, как мать или отец, или заимствуем что-то у каждого из них.

Мой отец, например, был частным предпринимателем, занимался строительным бизнесом. В рамках каждого своего проекта он строил от десяти до ста зданий. Проекты требовали огромных капиталовложений. Отец вынужден был вкладывать в них все свои средства и, кроме того, брать большой кредит в банке. Как только он продавал готовые дома, у нас снова появлялись деньги. Таким образом, на начальном этапе проекта мы были «в долгах как в шелках».

Как вы понимаете, в этот период мой отец не отличался ни хорошим настроением, ни щедростью. Когда я просил его о чем-нибудь, что стоило больше цента, его обычным ответом (после «Я что, из денег сделан?») было: «Ты с ума сошел?». Конечно, мне не давали ни цента и одаривали недвусмысленным взглядом. «И не смей больше просить». Уверен, что вы тоже с этим сталкивались.

По этому сценарию жизнь текла один-два года, пока дома наконец не продавались. В то время мы просто купались в деньгах. Мой отец неожиданно стал другим человеком — счастливым, добрым и очень щедрым. Он мог заглянуть в мою комнату и спросить, не нужны ли мне деньги. Меня так и подмывало ответить ему тем самым взглядом, но я был не настолько глуп и потому говорил: «Конечно, папа, спасибо» и отводил глаза.

Жизнь была прекрасна... до того страшного момента, когда отец приходил домой и снова объявлял: «Я нашел хороший участок земли. Будем строить». Я отчетливо помню, как отвечал ему: «Хорошо, папа, удачи», но в ожидании предстоящих трудностей настроение было испорчено.

Такой образ жизни мы вели — сколько я себя помню — лет с шести и до двадцати одного года, когда я навсегда уехал из родительского дома. Только после переезда моя жизнь перестала развиваться по этой схеме. По крайней мере, мне так казалось.

В двадцать один год я закончил учебу и занялся, как вы уже догадались, строительством. Потом пробовал свои силы в нескольких проектах, связанных с другими сферами бизнеса. Каким-то образом мне уда вал ось даже неплохо заработать, но некоторое время спустя я снова оставался ни с чем. Я брался за другое дело и верил, что скоро мир будет у моих ног, но через год все равно оказывался на бобах.

Вот так — то густо, то пусто — я жил почти десять лет, и только тогда понял, что, может быть, дело не в том, чем я занимаюсь, не в том, как я это делаю, не в подчиненных и не в состоянии экономики и даже не в том, что, когда все шло хорошо, я решал отойти от дел и отдохнуть. Я наконец понял, что, вероятно, подсознательно я возвращаюсь к тому образу жизни, который вел мой отец.

Что я могу сказать? Слава богу, я узнал то, что узнаете и вы из этой книги, и сумел настроиться на получение постоянного дохода вместо того, чтобы жить по принципу «американских горок». И сегодня, когда все идет как надо, мне иногда хочется все изменить (ил и так и тянет сделать какую-нибудь глупость). Но теперь в моем сознании есть ячейка, которая контролирует эти

порывы и говорит: «Спасибо, что высказался. А теперь соберись — и за работу».

Могу привести еще один пример. Речь идет об одном из участников моих семинаров в Орландо (штат Флорида). Как обычно, люди один за другим поднимались на сцену, чтобы взять автограф,

поздороваться или поблагодарить меня. Никогда не забуду одного пожилого джентльмена, который подошел ко мне со слезами на глазах. Он плакал так сильно, что ему трудно было говорить и все время приходилось слезы вытирать рукавом. Я спросил его, что случилось. И услышал в ответ: «Мне шестьдесят три года. Я читаю книги и хожу на семинары с тех самых пор, как они появились. Я выслушал всех преподавателей и перепробовал все, что они советовали. Я играл на бирже, торговал недвижимостью, занимался многими другими вещами. Я снова пошел в университет и стал мастером делового администрирования. Моих знаний с лихвой хватило бы на десятерых, но мне никак не удавалось заработать. Я всегда удачно начинал, но заканчивал банкротом, и все эти годы не мог понять, почему так происходит. Думал, что я просто старый дурак... до сегодняшнего дня.

Послушав вас и выполнив все ваши задания, я наконец понял: со мной все в порядке. Просто я перенял финансовую программу своего отца, и она стала для меня настоящим проклятием. Отец пережил Великую депрессию. Каждое утро он отправлялся на поиски работы или пытался что-нибудь продать, но возвращался с пустыми руками. Жаль, что я ничего не знал о подражании и финансовых моделях сорок лет назад. Сколько времени потрачено зря, сколько учебы впустую». Он заплакал еще сильнее.

«Знания никогда не бывают лишними! — ответил я. — Они ждали своего часа в вашем «интеллектуальном банке», ждали возможности проявить себя. Теперь, когда вы разработали собственную программу успеха, знания придут к вам на помощь, и вы всего добьетесь».

Мы почти всегда чувствуем, когда нам говорят правду. Его лицо просветлело, он успокоился и улыбнулся, а потом крепко обнял меня и сказал: «Спасибо вам, спасибо, спасибо большое!» Последнее, что я о нем слышал, — это то, что дела у него идут блестяще: за последние полтора года он заработал больше денег, чем за прошедшие полтора десятилетия. И это замечательно!

Не устаю повторять, что можно знать и уметь абсолютно все, но пока успех не заложен в вашей «программе», с финансовой точки зрения, вы обречены.

К нам на семинары часто приходят люди, чьи родители участвовали во Второй мировой войне или прошли через Великую депрессию. Эти люди бывают просто поражены, осознав, насколько опыт родителей повлиял на их отношение и манеру обращения с деньгами. Некоторые транжирят средства, потому что «надо наслаждаться жизнью, пока есть деньги, ведь они могут исчезнуть в любой момент». Другие ведут себя с точностью до наоборот: экономят и откладывают «на черный день».

Послушайте умудренного опытом человека: сбережения на черный день на первый взгляд кажутся неплохой затеей, но это не так уж безобидно. Один из принципов, который мы декларируем в другом курсе лекций, — это сила самовнушения. Откладывая на *черный* день, обязательно придешь... к черным дням, как и планировал! Не делайте этого! Вместо того, чтобы откладывать на черный день, откладывайте на что-нибудь *приятное* или на то время, когда вы станете финансово независимым. По закону самовнушения, к этому моменту вы обязательно придете.

Мы уже говорили о том, что большинство людей склонны перенимать манеру обращения с деньгами у своих родителей или у одного из них. Но есть и другая сторона медали. Некоторые стремятся к прямо противоположному поведению. Почему так происходит? Возможно, ответ скрывается за словами «недовольство» и «бунт»? Скажем, все зависит от того, насколько сильно родители выводили вас из себя.

К сожалению, дети не могут сказать родителям: «Мама и папа, садитесь, нам надо кое-что обсудить. Мне не нравится, как вы обращаетесь с деньгами и как строите свою жизнь. Поэтому, когда я стану взрослым, я буду вести себя совершенно по-другому. Надеюсь, вы понимаете. А теперь спокойной ночи и приятных сновидений».

Нет, нет, нет, все происходит совсем не так. Вместо этого чаша переполняется, мы выходим из себя и говорим примерно следующее: «Я вас ненавижу. Я никогда не буду таким, как вы. Я вырасту, стану богатым и начну покупать все, что захочу, нравится вам это или нет». После этого убегаем в свою комнату, хлопаем дверь и рыдаем в подушку или в то, что попадет под руку, давая выход горю.

Многие из тех, кто вырос в малообеспеченной семье, ненавидят бедность и буквально

восстают против нее. Они часто берут быка за рога и становятся богатыми или, по меньшей мере, стремятся к этому изо всех сил. Правда, здесь есть одно маленькое

«но», которое на самом деле представляет собой большую проблему. И те, кому удастся разбогатеть, и те, кому приходится работать в поте лица, — все они одинаково несчастны. Почему? Потому что их стремлениями движет раздражение и обида. Следовательно, *деньги* и *раздражение* оказываются неразрывно связанными в их сознании, и чем больше они зарабатывают или хотят заработать, тем сильнее растет их недовольство.

В конце концов, их внутренний голос заявляет: «Я устал злиться и нервничать. Хочу счастья и спокойствия». Они спрашивают себя, что делать, обращаясь к тому самому подсознанию, которое связало деньги с раздражением. И подсознание отвечает: «Если хочешь избавиться от чувства неудовлетворенности — избавься от денег». Именно это они и делают. Они избавляются от денег, не отдавая себе в этом отчет.

Они транжирят деньги, неудачно вкладывают средства, разводятся и теряют при этом катастрофические суммы или наносят своим финансам иной ущерб. Ну да ладно, ведь теперь эти ребята снова счастливы, не правда ли? Неправда! Положение только ухудшается, потому что они не просто неудовлетворены, но неудовлетворены и бедны. Не от того избавились!

Они избавляются от денег, а не от неудовлетворенности, от плодов, а не от корней. Между тем, проблема заключается (и всегда заключалась) в отношениях с родителями. Не избавившись от раздражения, эти люди никогда не будут по-настоящему счастливы и спокойны независимо от того, насколько они обеспечены или неимущи.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Если стремление к деньгам и успеху имеет негативные мотивы, такие как страх, неудовлетворенность или необходимость «испытать» себя, деньги никогда не принесут счастья.

Причины и стимулы, заставляющие вас зарабатывать или добиваться успеха, имеют огромное значение. Если стремление к деньгам и успеху имеет негативные мотивы, такие как страх, неудовлетворенность или необходимость «испытать» себя, деньги никогда не принесут счастья.

Почему так? Да потому, что ничего из перечисленного нельзя излечить деньгами. Возьмем, например, страх. На занятиях я часто спрашиваю у слушателей: «Кто из вас считает главным стимулом, который заставляет стремиться к успеху, страх?» Руки поднимают всего несколько человек. Хорошо, я задаю следующий вопрос: «Кто из вас считает главным стимулом, который заставляет стремиться к успеху, необходимость быть уверенным в завтрашнем дне?» Руки поднимают почти все. Но подумайте: уверенность в завтрашнем дне и страх имеют общие корни. Стремление к уверенности рождается из неуверенности, которая, в свою очередь, зиждется на страхе.

Способны ли деньги избавить от страха? Если бы! Нет, абсолютно не способны. Почему? Потому что корень проблемы не в деньгах, а в страхе. Хуже всего то, что страх не просто проблема, это привычка. Поэтому деньги, сколько бы их ни было, только видоизменяют страх. Не имея денег, мы боимся, что не сможем заработать или заработаем недостаточно. Разбогатевав, боимся другого: «А вдруг я все потеряю?», «Мне будут завидовать» или «Меня разорят налогами». Другими словами, до тех пор пока мы не доберемся до корня проблемы и не избавимся от страха, деньги, даже очень большие, не смогут ничего изменить.

Разумеется, многие люди предпочли бы обладать деньгами и страхом их потерять, чем не иметь денег вовсе. Но и то, и другое вряд ли сделает вас счастливым.

Помимо тех, кем движет страх, есть немало людей, которые добиваются успеха только ради того, чтобы доказать, что они «чего-то стоят». Мы подробно рассмотрим эту проблему во второй части книги, а пока постарайтесь понять, что никакие деньги на свете не сделают из вас достойного человека. Деньги не могут сделать вас самим собой. Как и в случае со страхом, постоянная необходимость самоутверждаться становится привычным образом жизни. Вы даже не осознаете этой зависимости. Вы гордитесь своими достижениями, работоспособностью, целеустремленностью, это действительно прекрасные качества. Вопрос лишь в том, откуда они у вас? Что вами движет?

Тому, кто постоянно стремится доказать, что он достоин уважения, не хватит никаких денег, чтобы затянуть в душе рану, делающую «недостойными» все его поступки. Никаких денег, никаких благ не хватит человеку, который считает, что он ничего собой не представляет.

Еще раз повторю, что проблема кроется в вас самих. Помните: окружающий мир — ничто иное, как отражение вашего внутреннего состояния. Если вы считаете себя не достойным уважения человеком, то будете стараться оправдать это убеждение и создавать такую действительность, в которой у вас не будет ничего стоящего. Но если вы будете считать себя достойным человеком, заслуживающим многого,

то, стараясь оправдать это убеждение, будете иметь много. Почему? Потому что в основе этого убеждения лежит понятие «много», и именно оно диктует определенный образ жизни.

Разорвав причинную связь между деньгами и недовольством, страхом или необходимостью самоутвердиться, можно создать новые связи, мотивировав необходимость зарабатывать деньги *высокими целями, весомостью своего вклада в дело и чувством удовлетворения*. Теперь вам не придется отказываться от денег, чтобы стать счастливее.

Желание быть непохожим на родителей или протест против их образа жизни не всегда порождает проблему. Напротив, если вы протестуете против неправильного отношения к деньгам (чаще всего это происходит со вторым ребенком в семье), это совсем не плохо. Если же ваши родители преуспевали, а вы выступаете против них, это может стать причиной ваших финансовых неудач.

В любом случае необходимо понять, как ваш «финансовый» образ жизни связан с образом жизни ваших родителей.

Шаг к переменам: подражание

ОСОЗНАНИЕ. Вспомните, какой образ жизни вели ваши родители и какими привычками в отношении денег обладал каждый из них. Напишите, чем вы похожи на них и чем отличаетесь.

ПОНИМАНИЕ. Опишите, как подражание повлияло на ваше нынешнее финансовое положение.

ОТСТРАНЕНИЕ. Теперь вы понимаете, что эта логика вам навязана, не так ли? Не правда ли, у вас появилась возможность стать другим?

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите

«Манера обращения с деньгами была мне навязана. Я сам выбираю свой образ жизни».

Коснитесь головы и произнесите: **«Я думаю как миллионер!».**

Воздействие третье: личный опыт

Третий фактор, оказывающий воздействие на наше сознание, — это личный опыт. Какие события, имеющие отношение к деньгам, достатку и богатым людям, происходили с вами в детстве? Этот опыт крайне важен, поскольку формирует взгляды или, скорее, иллюзии, которых вы придерживаетесь по сей день.

Приведу пример. Интенсивный курс «Думай как миллионер» посещала женщина, работавшая операционной медсестрой. У Джози был прекрасный доход, но деньги никогда у нее не задерживались. Мы погрузились в ее прошлое: однажды, когда Джози было одиннадцать лет, она с семьей отправилась в китайский ресторан. Родители в очередной раз серьезно поссорились из-за денег. Отец вскочил и с криком начал стучать кулаком по столу. Она помнит, как его лицо налилось кровью, потом посинело, и он упал на пол — это был сердечный приступ. Джози занималась плаванием, где ее научили оказывать первую медицинскую помощь, но все было тщетно. Отец умер у нее на руках.

С тех самых пор в сознании Джози деньги были неразрывно связаны с *болью*. Неудивительно, что, став взрослой, она безотчетно стремилась избавиться от денег, и тем самым избавиться от боли. Интересно и то, что она стала медсестрой. Почему? Она по-прежнему пыталась спасти отца?

На занятиях мы помогли Джози расшифровать и пересмотреть ее финансовую программу. Сейчас она на пути к финансовой независимости. Более того, сменила профессию. Дело не в том, что работа ей не нравилась. Просто выбор профессии был продиктован неверным посылом. Теперь она финансовый консультант, по-прежнему приходит людям на выручку, но уже самостоятельно помогает им разобраться в том, как денежная программа влияет на их состояние.

Приведу еще один пример подобного воздействия, на этот раз из личного опыта моей жены. Когда ей было восемь лет, она часто слышала, как по улице, звеня колокольчиками, двигается фургон мороженщика. Каждый раз она бежала к маме и просила двадцатипятицентовую монетку, но в ответ слышала: «Прости, дорогая, но у меня нет денег. Попроси у папы, все деньги у него». Тогда девочка бежала к отцу. Он давал ей монетку, она покупала заветный рожок и блаженствовала.

Так повторялось снова и снова, неделя за неделей. Какие же выводы относительно финансов сделала моя жена?

Во-первых, что деньги всегда у мужчины. Когда мы поженились, чего, по вашему мнению, она от меня ждала? Правильно, денег. И, между прочим, она просила далеко не двадцатипятицентовики! Запросы несколько возросли.

Во-вторых, она усвоила, что у женщин денег нет. Если у мамы (ее божества) не было денег, значит, так же должно быть и у нее. В подтверждение этому она подсознательно старалась избавиться от денег и делала это с удивительной последовательностью. Она брала сто долларов — и тратила ровно сто долларов. Если она брала двести — то тратила двести. Брала пятьсот — и

тратила пятьсот. Брала тысячу — и тратила тысячу. Затем она прослушала один из моих курсов, посвященных умению пользоваться кредитами. Я дал ей две тысячи — и она умудрилась потратить десять тысяч! «Дорогая, — пытался объяснить я, — умение пользоваться кредитом — это умение *получить*, а не потратить десять тысяч!». Но ей почему-то никак не удавалось это понять.

Деньги всегда были единственной причиной наших ссор, и из-за них мы чуть было не развелись. В то время мы не понимали, что вкладываем в понятие «деньги» абсолютно разные смыслы. Моя жена видела в них источник немедленного удовольствия (как в случае с мороженым). Я, напротив, рос с убеждением, что деньги следует копить как средство обретения *независимости*.

С моей точки зрения, делая покупки, моя жена пускала на ветер не деньги, а нашу будущую независимость. С точки зрения жены, лишая ее возможности тратить деньги, я отнимал у нее радость жизни.

К счастью, мы решили пересмотреть свои финансовые программы и создали компромиссную программу, которая помогла сбалансировать наши позиции..

История успеха Деборы Чемитофф

От: Деборы Чемитофф

Кому: Т. Харву Экеру

Тема: Финансово независима!

Харв!

В настоящий момент у меня 18 источников дохода от сделанных ранее инвестиций и совершенно нет необходимости РАБОТАТЬ. Да, я богата, но, главное, богаче, счастливее и полнее стала моя жизнь! А ведь так было не всегда.

Раньше деньги были мне в тягость. Вести свои финансовые дела я доверяла малознакомым людям, так как не хотелось делать это самой. Последний обвал рынка лишил меня почти всего, а когда я это поняла, было уже слишком поздно. Но хуже всего то, что я потеряла уважение к самой себе. Парализованная страхом, стыдом и ощущением полной безнадежности, я замкнулась в себе и занималась самобичеванием до тех пор, пока меня не уговорили записаться на курс «Думай как миллионер».

В те судьбоносные дни я нашла в себе силы взять свою финансовую судьбу в свои руки. Воспользовавшись декларациями состоятельности, я простила себе прошлые ошибки и поверила в то, что заслуживаю достатка.

Теперь я получаю удовольствие, занимаясь финансовыми делами! Я независима и буду такой всегда, потому что думаю, как миллионер! Спасибо, Харв, большое спасибо!

Помогло ли нам это? Отвечу так: за всю свою жизнь я стал свидетелем трех чудес:

- 1) рождения дочери;
- 2) рождение сына;
- 3) прекращения ссор с женой из-за денег!

Статистика свидетельствует, что деньги — самая распространенная причина разводов. Чаще всего за денежными ссорами стоят не деньги как таковые, а несовпадение финансовых программ. Неважно, какими средствами вы обладаете или не обладаете. Если ваша финансовая программа не совпадает с финансовой программой вашего партнера, вы оказываетесь в группе риска. Это касается супружеских пар, людей, еще не скрепивших себя узами брака, отношений с родственниками и даже деловыми партнерами. Главное — понять, что проблема не в деньгах, а в программах. Расшифровав денежную программу своего партнера, можно выработать компромиссный подход, который удовлетворил бы обоих.

Начните с осознания того, что ваши финансовые принципы имеют мало общего, и вместо того, чтобы оплакивать этот факт, постарайтесь понять партнера. Обязательно выясните, с какой точки зрения деньги важны для него, и узнайте, какие мотивы и страхи им движут. У вас появится возможность справиться с проблемой на уровне корней, а не плодов. Другого пути нет!

Главное, чему вы научитесь на семинарах «Думай как миллионер», — умению расшифровывать финансовую программу партнера и создавать абсолютно новую, взаимовыгодную программу отношений, благодаря которой каждый из вас получит желаемое. Добиться этого — настоящее благо, ведь вы избав-¹ ляетесь от того, что для большинства людей служит постоянным источником проблем.

Шаг к переменам: личный опыт

Вот упражнение, которое можно выполнить вместе с партнером. Сядьте и обсудите личный финансовый опыт каждого: что вы слышали о деньгах в детстве, как с ними обращались в вашей се-

мье, какие эмоциональные потрясения связаны у вас с деньгами.

Выясните, что на самом деле значат деньги для вашего партнера: удовольствие, независимость, стабильность или общественное положение? Это позволит вам расшифровать финансовые программы друг друга и выяснить причину разногласий.

Затем сформулируйте, чего вы хотите добиться, но не поодиночке, а вместе. Определите и согласуйте свои основные цели и взгляды на деньги и успех. Составьте список правил и действий, которым вы будете следовать, и зафиксируйте их на бумаге. Прикрепите список к стене и, если возникнет повод, мягко, очень мягко, напомните друг другу, к какому соглашению вы пришли, когда оба были объективны, беспристрастны и независимы от старых финансовых программ.

ОСОЗНАНИЕ. Вспомните яркое эмоциональное событие, связанное с деньгами, которое поразило вас в детстве.

ПОНИМАНИЕ. Опишите, как оно повлияло на ваше финансовое положение.

ОТСТРАНЕНИЕ. Теперь вы понимаете, что эти впечатления вам навязаны, что они не соответствуют вашему самоощущению? Вы осознаете, что у вас появилась возможность стать другим?

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите:

«Я знаю, что мой прошлый финансовый опыт мешает мне, и создаю новое, обеспеченное будущее».

Коснитесь лба и произнесите:

«Я думаю как миллионер!».

На что же ориентирована ваша финансовая программа?

Вот и пришла пора ответить на вопрос «на миллион долларов». Какова ваша нынешняя программа денег и успеха, к каким результатам она вас подспудно толкает? На что вы запрограммированы — на успех, средний достаток или крах, на борьбу за каждый доллар или беззаботную жизнь? На что вы настроены — на тяжелый труд или разумные усилия?

Как складывается «доходная» сторона вашей жизни — у вас постоянный заработок или нестабильный доход? Вы же знаете, как бывает — сначала есть, потом нет, потом есть, потом снова нет.

Всем кажется, что причины таких резких колебаний следует искать в окружающей действительности, и человек рассуждает, например, так: «У меня была высокооплачиваемая работа, но компания, в которой я работал, прекратила существование. Потом я начал собственное дело, и все шло замечательно, но вскоре спрос упал. Мой новый бизнес прекрасно развивался, пока не ушел мой партнер». И дальше в том же духе. Не обманывайте себя! Все дело в вашей финансовой программе.

На что вы запрограммированы — на высокий, средний или низкий доход? Знаете ли вы, что во многих из нас заложены притязания на определенную сумму? На что претендуете вы: на двадцать или тридцать тысяч в год? Сорок или шестьдесят? Семьдесят пять или сто? Сто пятьдесят или двести? Двести пятьдесят тысяч в год? А может быть, больше?

Несколько лет назад во время одного из двухчасовых вечерних семинаров я заметил в зале очень хорошо одетого мужчину. После окончания занятий он подошел ко мне и спросил, сможет ли ему чем-нибудь помочь трехдневный семинар «Думай как миллионер», если сейчас его доход составляет около пятисот тысяч долларов в год. Я спросил этого человека, как долго он зарабатывает такие деньги. «Уже 7 лет», — ответил он.

Мне стало все ясно. Я спросил, почему бы ему не замахнуться на два миллиона в год, и объяснил, что программа рассчитана на тех, кто хочет использовать *весь свой финансовый потенциал*. Я предложил ему задуматься над тем, почему он «застрял» на сумме в пятьсот тысяч, и мужчина решил принять участие в семинарах.

Год спустя я получил от него письмо, в котором он сообщал: «Ваша программа просто невероятна, но я ошибся. Я запрограммировал себя всего на два миллиона долларов в год, как мы и договаривались. Я уже зарабатываю два миллиона и собираюсь снова прийти на занятия, чтобы задать своей программе новое значение — десять миллионов».

Должен вам сказать, что не следует определять точную сумму это не имеет значения. Важно то, реализуете ли вы весь свой потенциал. Предположу, что многие из вас задаются вопросом, зачем, собственно, иметь столько денег. Во-первых, вопрос показателен сам по себе: такой подход вряд ли поможет вам скопить состояние, и рано или поздно вы захотите пересмотреть свою финансовую программу. Во-вторых, человек, о котором я рассказал, занимается благотворительностью, жертвуя

значительные суммы в фонд помощи больным СПИДом африканцам, и стремление помочь этим людям стало главной причиной его желания зарабатывать еще больше. Вот вам и аргумент в пользу «жадности» богачей!

Давайте двигаться дальше. На что вы ориентированы — на то, чтобы тратить деньги или копить их? Распоряжаться средствами грамотно или как придется?

Ваша программа настроена на выбор удачных инвестиций или на вложениях вы чаще теряете? Вы можете удивиться: «Как прибыли или потери на фондовой бирже или рынке недвижимости могут быть частью моей финансовой программы?» Очень просто. Кто принимает решение о покупке именно этих акций или недвижимости? Вы. Кто принимает решение об их продаже? Вы. Думаю, теперь понятно, к чему я веду.

В Сан-Диего у меня есть приятель по имени Ларри. Ларри умеет зарабатывать, он притягивает деньги как магнит: его финансовая программа определенно настроена на высокий доход. Однако во всем, что касается вложений, его участие смерти подобно. Все, что он покупает, тут же стремительно падает в цене. (Попробуйте угадать, что происходило с инвестициями его отца? То-то!) Мы с Ларри в достаточно дружеских отношениях, и я могу советоваться с ним относительно вложений. Его советы всегда верны... с точностью до наоборот! Ларри предлагает — я слушаю и поступаю совершенно иначе. Ларри, я тебя люблю!

И напротив, вы, должно быть, встречали людей, обладающих качеством, которое мы с вами назвали «даром царя Мидаса». Все, за что они берутся, превращается в золото. И «дар Мидаса», и «поцелуй смерти» — ничто иное, как финансовая программа в действии.

Еще раз повторяю: денежная программа определяет вашу финансовую и даже личную жизнь. Женщина с невысокими притязаниями, скорее всего, привлечет мужчину, тоже ориентированного на низкий доход, и оба они останутся в «зоне» финансового комфорта, оправдывая тем самым свои денежные программы. Мужчина с заниженными финансовыми ожиданиями чаще всего привлекает женщин, которые тратят его деньги, и вместе они остаются в «зоне» финансового комфорта, оправдывая финансовые программы друг друга.

Многие считают, что успех в бизнесе зависит от навыков управления, специальных знаний или удачно выбранного времени для рыночных операций. Как бы не так, отвечу я, хоть и не хочется вас разочаровывать. Другими словами — вы заблуждаетесь.

Успех деловой деятельности зависит исключительно от финансовой программы. Вы всегда будете работать на выполнение своей денежной программы. Если вы психологически ориентированы на заработок в сто тысяч долларов в год — будьте уверены, ваш бизнес принесет именно столько.

Если вы заняты торговлей и рассчитываете заработать пятьдесят тысяч в год, то, добившись высокого уровня продаж, можете заработать не пятьдесят тысяч, а все девяносто. Если это произойдет, то вскоре вы столкнетесь с резким падением спроса. Если спрос сохранится — готовьтесь к тому, что следующий год будет крайне неудачным и вернет вас к прежнему уровню доходов.

Если вы привыкли зарабатывать пятьдесят тысяч, но последние год-два дела шли не очень, не беспокойтесь: вы к своему вернетесь. Непременно вернетесь, потому что это финансовый закон, которого придерживается ваше подсознание. Иные в подобной ситуации, бывает, переходят улицу, попадают под автобус и получают ровно пятьдесят тысяч по страховке! Все очень просто: если вы ориентированы на пятьдесят тысяч в год, то, так или иначе, получите ровно столько, не больше и не меньше.

Давайте вернемся к тому, как выявить направленность вашей денежной программы. Один из самых показательных способов — взглянуть на результаты своей работы. Проверьте свой банковский счет. Оцените свои доходы. Подсчитайте стоимость имущества. Взгляните на доходность вложений. Оцените успешность своего бизнеса. Ответьте самому себе, склонны вы тратить или копить деньги, умеете ли правильно распоряжаться средствами? Подумайте, насколько вы последовательны. Насколько легко или тяжело достаются вам деньги. Взгляните на финансовую сторону своих отношений с окружающими.

Что для вас деньги — постоянная борьба или легкий доход? У вас собственный бизнес или вы наемный работник? Вы долго работаете на одном месте или часто меняете занятие?

Финансовая программа работает по принципу кондиционера. Если температура в комнате двадцать два градуса, то, скорее всего, именно такая температура была задана в программе. И здесь начинается самое интересное. Предположим, в комнате открыто окно, на улице холодно, и температура упала до восемнадцати градусов. Что после этого происходит? Включается кондиционер, и температура снова поднимается до двадцати двух градусов.

И наоборот, если окно открыто и на улице жарко, температура в комнате поднимается до двадцати пяти. И что дальше? Включится кондиционер, и температура опустится до прежнего уровня.

Единственный способ навсегда изменить температуру в комнате — это перепрограммировать кондиционер. Таким же образом можно «навсегда» изменить уровень достатка, переустановив программу своего финансового кондиционера, то есть изменив установки по отношению к деньгам.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Единственный способ навсегда изменить температуру в комнате — это перепрограммировать кондиционер. Таким же образом можно «навсегда» изменить уровень достатка, переустановив программу своего финансового кондиционера.

Можете попытаться поступить по-своему. Можете получить новые знания в сферах управления бизнесом, маркетинга, продаж I и переговорного процесса. Можете стать специалистом в области рынка ценных бумаг или недвижимости. Это великолепный инструментарий. Но без «футляра», достаточно большого и крепкого, чтобы заработать и сохранить много денег, инструменты бесполезны.

Еще раз повторю элементарное правило: «Ваш доход растет только вместе с вашими стремлениями».

К сожалению или к счастью, ваша программа денег и успеха останется с вами до конца жизни — или до тех пор, пока вы не (расшифруете и сознательно не измените ее. Именно этим мы займемся во второй части книги и продолжим на семинарах интенсивного курса «Думай как миллионер».

Помните, что основа любого изменения — осознание и осмысление проблемы. Наблюдайте за собой, действуйте сознательно, оценивайте свои мысли, страхи, убеждения, привычки, действия и даже бездействие. Поместите себя под микроскоп и изучайте.

Многие считают, что жизнь — бесконечный процесс выбора. Отнюдь! Даже самые мудрые из нас принимают не так много решений, основанных на осознании ситуации и своей роли в ней. В большинстве случаев мы действуем автоматически, подобно роботам, и управляют нами устоявшиеся правила и давние привычки. Вот где поле деятельности для осмысления. Осмысление — это контроль своих мыслей и действий, это то, что помогает сделать верный выбор, а не подчиняться заложенной некогда программе.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Осмысление — это контроль своих мыслей и действий, это то, что помогает сделать верный выбор, а не подчиняться заложенной некогда программе.

Осмысление позволяет жить исходя из того, кто мы сегодня, а не кем мы были вчера, дает возможность правильно реагировать на происходящее, используя все свои умения и способности, а не действовать спонтанно, под влиянием былых страхов и неудач.

Сделав осмысленность образом жизни, вы увидите, что на самом деле представляет собой финансовая программа: это всего лишь отражение информации, которую вы получили и в которую верили в прошлом, когда были слишком малы, чтобы разбираться в жизни. Вы увидите, что эта программа отражает не ваше «Я», а то, к чему вас приучили. Вы поймете, что вы «программист», а не «программа». Не «содержимое» стакана, а сам стакан. Не программное обеспечение, а компьютер, который можно собрать по своему усмотрению.

Действительно, существует генетическая предрасположенность; могут вмешаться вопросы морали, но ваше «Я» формируется большей частью под воздействием убеждений окружающих и той информации, которую они несут. Я уже говорил о том, что убеждения нельзя считать однозначно верными или неверными, правдивыми или ложными, но какой бы ни была степень их обоснованности, убеждения — это точка зрения, которая передается из уст в уста, из поколения в поколение и, в конце концов, доходит до вас. Зная это, сознательно избавляйтесь от любых мнений и действий, которые мешают вам стать богаче,

заменяя их более конструктивными.

На своих занятиях мы учим слушателей тому, что «каждая мысль, поселившаяся в вашем сознании, оставляет плату за проживание». Каждая мысль делает вас богаче или беднее. Приближает к счастью и успеху или отдаляет от него. Придает сил или делает слабее. Потому советую думать и верить во что-то, подключив житейскую мудрость.

Поймите, что мысли и убеждения — это не ваше настоящее «Я», они не связаны неразрывно с вашим сознанием. Вы считаете их крайне важными, но они значат для вас не больше, чем вы хотите, и имеют не больше смысла, чем вы вкладываете. *Существует только то значение, которое вкладываете вы сами.*

Помните, в начале книги я просил вас не верить ни одному моему слову? Если действительно хотите хоть чего-то в жизни добиться, не верьте ни одному своему слову. А если хотите настоящих,

больших достижений — *не верьте ни одной своей мысли.*

Если вы обыкновенный человек, то, как и большинству людей, вам надо во что-то верить. В таком случае принимайте только те убеждения, которые поддерживают вас в ваших устремлениях, убеждения, способные сделать вас богатым. Помните: мысли ведут к чувствам, чувства — к действиям, а действия — к результатам. Вы способны думать и действовать, как богатые люди, и добиваться таких же результатов.

Вопрос в том, чем отличаются мысли и поступки миллионеров. Об этом вы узнаете во второй части книги.

Если хотите навсегда изменить свою финансовую жизнь — читайте дальше!

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: **«Я контролирую свои мысли и прислушиваюсь только к тем из них, которые дают мне силу».**

Коснитесь лба и произнесите: **«Я думаю как миллионер!».**

История успеха Ронды и Боба Бэйнс

От: Ронды и Боба Бэйнс

Кому: Т. Харву Экеру

Тема: Мы чувствуем себя свободными!

Мы пошли на занятия интенсивного курса «Думай как миллионер», не зная толком, чего ожидать. И были потрясены результатами. Раньше у нас была масса финансовых проблем. Казалось, нам с ними никогда не справиться. Мы без конца были в долгах и не могли понять, почему. Стоило только залатать дыры в банковских счетах (как правило, благодаря хорошим премиям за работу), как через полгода мы снова впутывались в долговые обязательства. Размер доходов не имел ровным счетом никакого значения. Мы были вечно недовольны и все время ссорились.

Потом мы записались на курс «Думай как миллионер». Слушая Харва, мы с мужем переглядывались, улыбались и подталкивали друг друга под столом. Мы услышали столько вещей, которые заставляли нас восклицать: «Неудивительно!», «Так вот в чем дело», «Теперь все ясно!» Мы были в восторге.

Мы поняли, что у нас с мужем разное отношение к деньгам. Что он — из тех, кто тратит, а я — из тех, кто старается сэкономить. Ужасное сочетание! Узнав об этом, мы прекратили взаимные упреки, стали лучше понимать и, в конечном счете, больше ценить и любить друг друга.

Прошел почти год, и мы по-прежнему не ссоримся из-за денег — только обсуждаем то, чему научились за это время. У нас больше нет долгов, зато есть сбережения — впервые за шестнадцать совместно прожитых лет, представьте себе! Теперь у нас есть деньги не только на будущее, но и на повседневные расходы, развлечения, образование, инвестиции в недвижимость, нам хватает даже на то, чтобы давать в долг и дарить. Так приятно знать, что мы можем тратить на это деньги и не чувствовать себя виноватыми за то, что их пришлось брать в долг. Мы чувствуем себя свободными. Большое вам спасибо, Харв!

Уроки состоятельности

Семнадцать различий в мышлении и поступках богатых, бедных и представителей среднего класса

В первой части книги мы говорили о процессе манифестации. Вспомните: мысли ведут к чувствам, чувства ведут к действиям, действия — к результатам. Все начинается с мысли, которая представляет собой продукт сознания. Разве не удивительно, что сознание составляет основу всей нашей жизни, и вместе с тем большинство из нас не имеет понятия о том, как работает этот мощнейший инструмент?

Рассмотрим для начала, как работает наше сознание. Образно говоря, сознание — это большая картотека. Все входящие данные сортируются и помещаются в определенную ячейку, из которой их легко изъять, если потребуется помощь в решении проблемы выживания. Обратили внимание? Я сказал *выживания*, а не *процветания*.

В любой жизненной ситуации мы обращаемся к ячейкам сознания в поисках подходящей реакции. Предположим, что вы обдумываете некий финансовый вопрос. Вы автоматически обращаетесь к ячейке с пометкой «Деньги» и извлекаете из нее ответ. Все ваши мысли о деньгах — это только то, что хранится в «денежном» отделе сознания. У вас могут появиться только эти мысли и никакие другие, поскольку только эти хранятся в вашем сознании под этой рубрикой.

Вы принимаете решение, основанное на том, что кажется вам логичным, разумным и уместным в сложившихся обстоятельствах

Выделаете выбор и считаете его *правильным*. Проблема, между тем, заключается в том, что ваш правильный выбор может не быть в то же время успешным. На поверку то, что представляется вам исключительно разумным, может привести к плачевным результатам.

Возьмем в качестве примера мою жену, прогуливающуюся по торговому центру. Мне, кстати, совсем не сложно это представить. Она видит зеленую сумочку, которая продается со скидкой 25%. Моя жена немедленно обращается к нужной ячейке памяти с вопросом: «Не купить ли мне эту сумочку?». Ответ приходит через долю секунды: «Ты как раз ищешь зеленую сумочку к тем зеленым туфлям, которые купила на прошлой неделе. К тому же у нее вполне подходящий размер. Покупай!» Пока она спешит к прилавку, ее сознание не только ликует при мысли о чудесной сумочке, но еще и преисполняется удовольствия от того, что она будет куплена на четверть дешевле.

С точки зрения моей жены, покупка сумочки совершенно оправдана. Сумочка ей нравится, она считает, что сумочка ей просто необходима, что у нее «хорошая цена». Между тем у моей жены не возникает даже мысли о том, что «сумочка и вправду чудесная, и я сэкономлю 25% от ее стоимости, но сейчас у меня три тысячи долларов долга, поэтому лучше воздержаться от покупки».

Эта мысль не приходит ей в голову потому, что у нее нет ячейки, содержащей такую информацию. Для информации «Если у тебя есть долги, не стоит разбрасываться деньгами» в ее сознании никогда не создавалась ячейка, ее просто не существует. А значит, подобной альтернативы ужены тоже нет.

Понимаете, к чему я веду? Если в вашей картотеке хранятся данные, не связанные с финансовым успехом, они-то и составят единственный доступный вам выбор. Он будет естественным, произвольным и весьма разумным с вашей точки зрения. Но в итоге приведет вас к финансовому краху или, если повезет, к финансовой посредственности. И, напротив, если ячейки вашего сознания содержат данные, ориентированные на успешное финансовое будущее, вы будете легко принимать решения, ведущие к позитивному результату. Вам не придется даже задумываться. Привычный образ мыслей сам приведет вас к успеху, как это было, например, с Дональдом Трампом. Его мышление творит золотые горы.

Было бы просто потрясающе уметь думать о деньгах так, как думают миллионеры, вы не находите? Искренне надеюсь, вы отвечаете «Конечно» или что-нибудь в этом роде.

Да, этому можно научиться!

Выше мы говорили о том, что первый шаг к любой перемене начинается с осознания. Другими словами, первый шаг к образу мыслей, свойственному миллионерам, заключается в изучении особенностей их мышления.

Богатые люди думают совсем иначе, чем бедные или представители среднего класса. Они по-иному рассуждают о деньгах, богатстве, самих себе, окружающих и всех без исключения жизненных

явлениях. Во второй части книги мы исследуем некоторые из этих отличий и введем в ваше сознание семнадцать альтернативных ячеек, которые заполним «уроками состоятельности». Они помогут переориентировать вашу финансовую программу. С новыми ячейками появится возможность нового выбора. Вы сможете отсеивать мысли, свойственные людям с низким и средним достатком, и сконцентрироваться на тех, которые характеризуют мышление людей обеспеченных. Помните: вы можете *выбирать* мысли, поддерживающие ваше стремление к счастью и успеху, |устраняя те, которые мешают добиваться цели.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Вы можете выбирать мысли, поддерживающие ваше стремление к счастью и успеху, устраняя те, которые мешают добиваться цели.

Хочу сразу предупредить возможные обвинения в свой адрес. Во-первых, я ни в коем случае и ни под каким видом не хочу унижить достоинство бедного человека и показаться лишенным сочувствия к его положению. Я далек от мысли, что богатые *лучше* бедных. Они всего лишь богаче. Вместе с тем, свои идеи мне хочется донести до вас как можно яснее, и только поэтому я стремлюсь сделать различие между богатством и бедностью таким отчетливым и наглядным.

Во-вторых, говоря о богатых, бедных и среднем классе, я сравниваю исключительно *менталитет*, разницу в образе мыслей

и действий, но никак не количество денег или общественное положение.

В-третьих, говорить буду обобщенно. Я понимаю, что не все богатые и не все бедные в точности такие, какими я их описываю. Повторю, что моя задача заключается в том, чтобы вы как можно -лучше поняли каждый принцип и научились им пользоваться.

В-четвертых, я нечасто буду говорить о представителях среднего класса как таковых, потому что они, как правило, воплощают в себе особенности «бедного» и «богатого» менталитета. Еще раз напомню, что только помогаю вам понять, где на этой шкале находитесь вы сами, и учу рассуждать так, как рассуждают богатые люди, чтобы вы могли лучше устроить свою жизнь.

В-пятых, может показаться, что некоторые из принципов этого раздела имеют отношение скорее к привычкам и поступкам, чем к мышлению. Но не забывайте о том, что действия проистекают из чувств, а чувства, в свою очередь, из мыслей. Следовательно, каждое действие, приближающее нас к богатству, прежде было мыслью, ориентированной на ту же цель.

И наконец, прошу вас выбросить из головы мысли о *правоте*! Другими словами, не делайте *по-своему*. Почему? Потому что, именно поступая по-своему, вы оказались в своем нынешнем положении. Хотите продолжать в том же духе? Тогда поступайте, как знаете. Но если вы еще не богаты, сейчас, должно быть, самое -время испробовать другой метод, особенно когда его предлагает по-настоящему богатый человек, проложивший путь к достатку тысячам других людей. Выбор за вами.

Идеи, которые вы усвоите, просты, но основательны. Они коренным образом меняют жизнь реальных людей в реальном мире. Откуда я это знаю? В мою компанию *Real Rogeppa1\$ Tga1n1n\$* ежегодно приходят тысячи писем и электронных сообщений, в которых говорится о том, что тот или иной урок состоятельности изменил чью-то жизнь. У меня нет сомнений в том, что, усвоив наши уроки и применив их на практике, вы сможете изменить и свою судьбу.

В конце каждого раздела вы найдете декларацию и описание специальных упражнений, которые помогут закрепить эти уроки. Кроме того, ненавязчивые советы помогут вам все усвоить. Постарайтесь как можно скорее применить на практике каждый из

изложенных принципов; тогда знания закрепятся на клеточном уровне и подготовят почву для долгоиграющих и необратимых изменений.

Многие понимают, что мы с ног до головы состоим из привычек, но мало кто отдает себе отчет в том, что они делятся всего лишь на два вида: привычку *делать* и привычку *не делать*. Все, что вы сейчас *не делаете*, вы имеете *привычку* не делать. Единственный способ превратить привычку *не делать* в привычку *делать* — это *взяться за дело*. Чтение будет хорошим подспорьем, но разница между чтением и действием колоссальна. Если вы всерьез хотите добиться успеха — докажите это своими поступками и делайте то, что я рекомендую.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 1

Богатые уверены: «Я — творец своей жизни». Бедные уверены: «От меня ничего не зависит».

Если вы хотите жить в достатке, то просто обязаны верить в то, что сами управляете своей жизнью, особенно ее финансовой стороной. Если вы в это не верите, значит, считаете, что почти не

влияете или совсем не влияете на события своей жизни и, следовательно, почти не контролируете или совсем не контролируете ее финансовую сторону. Такой подход не сделает вас богаче.

Вы когда-нибудь замечали, что только небогатые люди тратят целые состояния на лотерейные билеты? Они убеждены в том, что богатство может появиться у них одним-единственным путем — благодаря бумажке с их именем, извлеченной из лототрона. Они проводят субботний вечер перед телевизором и, не отрываясь, следят за розыгрышем, ожидая, не свалится ли на их голову богатство хотя бы в этот раз.

Конечно, никто не отказался бы выиграть в лотерею, и даже богатые люди время от времени покупают билетик, чтобы развлечься. Но, во-первых, они не тратят на него половину своего дохода, а во-вторых, джек-пот для них — не единственная возможность сколотить состояние.

Надо верить в то, что вы сами творите успех, вы сами создаете средний уровень дохода и сами строите жизнь, в которой приходится бороться за деньги и счастье. Осознанно или неосознанно, но только вы вносите изменения в свою жизнь.

Вместо того чтобы взять на себя ответственность за собственную жизнь, бедные люди выбирают роль жертвы. Основная мысль жертвы: «Бедный я, бедный!» И, по закону самовнушения, человек приходит именно к этому — становится бедным.

Обратите внимание на мои слова: я сказал, что они *играют роль* жертвы, но не говорю, что они жертвы в действительности. Думаю, люди играют эту роль в надежде, что она поможет им что-то получить от окружающих. Чуть позже мы рассмотрим этот феномен более подробно.

Как определить, что человек пребывает «в образе» жертвы? Можно выделить три ключевых признака.

Прежде чем рассказать о них, хочу, чтобы вы знали: я ни в коем случае не ассоциирую такую манеру поведения с читателем этой книги. Но, возможно (только лишь возможно), вы знаете человека, к которому это может относиться. И может быть (только может быть), вы знаете его очень близко! В любом случае, уделите особое внимание этому разделу.

Первый признак жертвы: обвинения

Когда речь заходит о финансовой несостоятельности, многие жертвы начинают виртуозную игру в «обвинялки». Цель игры — ткнуть пальцем в как можно большее количество людей и обстоятельств, при этом ни разу не указав на себя. Это настоящая забава, по крайней мере для жертв. К сожалению, те, кто так некстати оказался рядом, не разделяют этого увлечения. А все из-за того, что ближайшее окружение жертвы попадает под обстрел в первую очередь.

Жертвы винят экономику, правительство, фондовый рынок, своего брокера, винят свою сферу бизнеса и своего работодателя, своих работников и своего управляющего, винят центральный офис, вышестоящих и нижестоящих, клиентскую службу, начальника транспортного цеха, партнера, винят супруга или супругу, Господа Бога и, разумеется, во всем винят родителей. Они всегда находят виноватого. Проблема в ком и в чем угодно, только не в них самих.

Если жертва никого не обвиняет, она часто оправдывает или объясняет ситуацию высказываниями в духе «Деньги — не главное». Позвольте задать вам вопрос: если бы вы сказали, что ваш супруг, друг или партнер не представляют для вас никакой ценности, остались бы они с вами надолго? Не думаю, а ведь с деньгами происходит то же самое!

На моих семинарах нередко находятся слушатели, которые подходят ко мне и говорят: «Вы знаете, Харв, деньги имеют не такое уж большое значение». Я отвечаю, глядя им прямо в глаза: «У вас нет ни гроша в кармане. Верно?». Они смотрят себе под ноги и бормочут что-то вроде «Ну, в данный момент у меня есть некоторые финансовые затруднения, но...». «Нет, — перебиваю я, — не в данный момент, а всегда. Вы неизменно на нуле или близки к этому, да?» На этот вопрос они обычно утвердительно кивают и понуро возвращаются на свое место, готовые слушать и учиться, потому что осознали наконец, какие катастрофические последствия для их жизни имело единственное убеждение.

Конечно, у них нет ни гроша. Был бы у вас мотоцикл, если бы вы считали, что он вам не нужен? Конечно, нет. Жил бы у вас дома попугайчик, если бы вы считали, что он вам не нужен? Конечно, нет. Точно так же и с деньгами: если вы считаете, что они вам не нужны, не ждите, что они у вас будут.

Попробуйте поразить друзей таким фокусом. Представьте себе, что беседуете со знакомым, который заявляет, что «деньги — не главное». Приложите руку ко лбу и устремите взгляд в небеса, будто бы получая информацию свыше, а затем воскликните: «Да у тебя нет денег!» Ваш

ошарашенный друг, несомненно, спросит: «Откуда ты это знаешь?» Тогда протягивайте руку и говорите: «Что еще тебя интересует? Отвечу за пятьдесят баксов!».

Давайте начистоту: каждый, кто говорит, что деньги не имеют никакого значения, — нищий! Богатые люди понимают, какое значение имеют деньги и какую роль они играют в нашем мире. И напротив, бедные оправдывают свою неплатежеспособность, прибегая к неуместным сравнениям. «Деньги не так важны, как любовь», — аргументируют они. Но это просто глупо! Что важнее: рука или нога? Может быть, они все-таки важны *в равной степени*?

Послушайте, друзья мои: деньги очень важны, если на них можно что-то купить, и совершенно не имеют значения, если на них ничего купить нельзя. И хотя любовь правит миром, ею нельзя расплатиться за строительство больниц, церквей или домов. И ею нельзя утолить голод.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Деньги очень важны, если на них можно что-то купить, и совершенно не имеют значения, если на них ничего купить нельзя.

Неубедительно? Попробуйте любовью оплатить счета. Все еще не согласны? Тогда отправляйтесь в банк, попробуйте положить на свой счет немного любви и посмотрите, что получится. Ладно, это шутка, а то банковский служащий еще решит, что вы сбежали из сумасшедшего дома, тогда единственным, что вы от него услышите, будет крик: «Охрана!».

Ни один состоятельный человек не считает, что деньги — это ерунда. Если мне не удалось вас переубедить и вы по-прежнему считаете, что деньги ничего не значат, у меня для вас есть всего два слова: *вы — нищий*, и останетесь нищим до тех пор, пока не удалите эту непродуктивную установку из своей финансовой программы.

Третий признак жертвы: жалобы

Нет ничего хуже для собственного здоровья и благосостояния, чем жаловаться. Ничего!

Почему? Я искренне верю в универсальный закон: «Все, что оказывается в центре внимания, приобретает гигантские размеры». Что оказывается в центре внимания, когда вы жалуетесь, — положительная или отрицательная сторона вашего существования? Совершенно очевидно, что негатив, а поскольку все, что оказывается в центре внимания, приобретает огромные размеры, плохого в вашей жизни становится больше.

Многие преподаватели, ведущие тренинги личностного роста рассказывают о «законе притяжения». В нем говорится о том, что

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Жалуясь, вы становитесь живым магнитом для неприятностей.

Вы когда-нибудь замечали, что людям, которые постоянно ноют, действительно живется несладко? Складывается впечатление, что у них не получается все, за что бы они не брались. «Как же мне не жаловаться, если жизнь у меня такая паршивая», — говорят они. Теперь, зная в чем дело, можете им ответить: «Нет, как раз *благодаря* тому, что ты жалуешься, у тебя такая паршивая жизнь. Немедленно прекрати... и отойди от меня подальше».

Подытожим. Вы должны быть абсолютно уверены в том, что рядом с вами нет «жалобщиков». Если же нельзя от них отделаться, носите с собой железный зонтик, иначе неприятности, предназначенные для них, свалятся и на вашу голову!

Я держусь как можно дальше от таких «нытиков», потому что негативная энергия — очень заразная штука. Многие, тем не менее, любят посидеть и послушать чужие сетования. Почему? Да потому, что ждут своей очереди! «Думаешь, *это* ужасно? Подожди, послушай, что случилось со мной!»

Выполните домашнее задание. Обещаю, оно изменит вашу жизнь. Я запрещаю вам жаловаться в течение следующих семи дней. Не только вслух, но и глубоко в душе. Однако сдерживаться надо не меньше недели. Почему? Потому что первые несколько дней вас могут преследовать «остаточные неурядицы», которые тянутся из прошлого. К сожалению, неприятности не исчезают со скоростью света; они исчезают, как вы знаете, со скоростью неприятностей, поэтому может понадобиться некоторое время, чтобы отделаться от них.

Я давал этот совет тысячам людей и, получая от них отзывы, не устаю удивляться тому, какое колоссальное воздействие на людские судьбы имеет это маленькое упражнение. Гарантирую: вы будете очень удивлены тем, как невероятно меняется жизнь, когда прекращаешь обращать внимание на свои неприятности — и тем самым перестаешь их притягивать. Если вы склонны жаловаться на жизнь, не думайте пока об успехе. Для многих даже отсутствие неудач может стать неплохим началом!

Обвинения, оправдания и жалобы сродни пилюлям. Они лишь снижают уровень стресса. Они облегчают психологический гнет, спровоцированный неудачами. Задумайтесь об этом. Если бы человек не попадал в неприятности разных видов и размеров, пришлось бы ему оправдываться, обвинять или жаловаться? Ответ очевиден: конечно, нет.

Впредь, как только поймаете себя на том, что обвиняете, оправдываетесь или ноете — немедленно прекращайте. Не забывайте, что вы сами творите свою жизнь, что каждую минуту вы способны привести в нее и плохое, и хорошее. Тщательно подбирайте мысли и слова — это крайне важно!

А сейчас я открою вам одну из величайших тайн в мире. Готовы? Читайте внимательно: *богатых жертв не бывает!* Поняли? Повторю еще раз: богатых жертв не бывает. К тому же кто воспринял бы их жалобы всерьез? «Ой-ой-ой, у меня так сильно поцарапана яхта». Наиболее вероятный ответ был бы таким: «Смеешься?».

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
Богатых жертв не бывает!

Между тем, в роли жертвы есть и свои преимущества. На что может рассчитывать жертва? Ответ прост: на *внимание*. Внимание необходимо? Безусловно. Так или иначе, большинство из нас жаждет хоть какого-то внимания к своей персоне. Почему люди так к этому стремятся? Они допускают принципиальную ошибку. Ошибку, которую, в сущности, делает каждый из нас. Мы отождествляем внимание с любовью.

Поверьте мне, невозможно быть по-настоящему счастливым и успешным человеком, испытывая постоянную, острую потребность во внимании. Жажда внимания неизбежно приводит в зависимость от окружающих. Есть риск превратиться в «угодника», который напрашивается на доброе слово. Ради внимания человек нередко делает глупости, и это еще одна проблема.

Необходимо разделить в сознании понятия «любовь» и «внимание». К чему это приведет? Во-первых, вы станете успешнее, во-вторых — счастливее, в-третьих — в вашей жизни найдется место для настоящей любви. Чаще всего человек, не понимающий разницу между вниманием и любовью, не может любить в истинном, возвышенном смысле слова. Такой человек любит с позиций собственного эго: «Я люблю то, что ты для меня делаешь». Поэтому отношения завянут в первую очередь от вас, а не от вашего партнера, или вас двоих.

Осознав различия в этих понятиях, вы сможете любить человека за то, что это *он*, а не за то, что он для вас делает.

Богатые, как я уже сказал, жертвами не бывают. Оставаясь в роли жертвы, искатели внимания могут быть абсолютно уверены, что богатыми им не стать.

Пора делать выбор. Можно быть жертвой или богатым человеком, но нельзя быть и тем, и другим одновременно. Послушайте! Каждый раз, в буквальном смысле *каждый* раз, когда вы оправдываетесь, обвиняете или жалуетесь, вы *перерезаете собственную финансовую глотку*. Я мог бы обойтись и более мягким сравнением, но можете на это не рассчитывать. Не думаю, что нужно быть умеренным и мягким. Я должен раскрыть вам глаза на то, что, черт возьми, вы с собой делаете! Позже, когда вы разбогатеете, я стану лояльнее и мягче, договорились?

Пора набраться сил и признать, что вы сами творите свою жизнь и все обстоятельства вне ее. Осознайте, что только вы отвечаете за собственное богатство, бедность и все ступени на пути к достатку.

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: «*За свой уровень достатка отвечаю только я!*».

Коснитесь лба и произнесите: «*Я думаю как миллионер!*».

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Всякий раз, поймав себя на том, что обвиняете, оправдываетесь или ноете, проведите

указательным пальцем по горлу, напоминая себе, что тем самым перерезает собственную финансовую глотку. Не устану повторять, что, хотя этот жест и кажется слишком грубым по отношению к себе, он ничуть не хуже того, что вы делаете с собственной жизнью, обвиняя, оправдываясь и ноя. В конце концов, он призван избавить вас от этих пагубных привычек.

2. Проводите «разбор полетов». Каждый вечер записывайте на листе бумаги, что вам удалось, а что — нет. Затем письменно ответьте на вопрос «Каким образом я оказался в этой ситуации?». Если некоторую роль в ней сыграли другие люди, спросите себя: «Каково было мое участие в развитии этой ситуации?». Это упражнение научит вас нести ответственность за все происходящее и понять, какая стратегия работает на вас.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 2

Богатые работают, чтобы стать богаче. Бедные работают, чтобы не стать беднее.

Если провести аналогию между решением финансовых вопросов и футбольным матчем, то бедные играли бы в защите, а не в нападении. Позвольте задать вам вопрос: если бы в любой игре, в любом виде спорта вы играли, делая ставку исключительно на защиту, какова была бы вероятность выигрыша? Минимальная или вовсе никакой — с этим согласятся почти все.

Но в денежных делах многие ведут себя именно так. Их главная забота — выживание и стабильность, а не недостаток и изобилие. Какова ваша цель? В чем ваша задача? В чем заключаются ваши истинные намерения?

Цель каждого богатого человека — большой достаток. Не просто деньги, а много денег. Какую же цель преследует бедный человек? «Иметь достаточно средств, чтобы оплачивать счета... и однажды может случиться чудо!» Еще раз напомню вам о силе внушения. Намереваясь заработать не больше, чем необходимо для оплаты счетов, вы столько и заработаете — ровно на оплату счетов, и ни долларом больше.

Представители среднего класса заходят хоть немного дальше — однако и этот шаг слишком мал. Жизненная цель таких людей укладывается в их любимое выражение. Они хотят чувствовать себя «комфортно». Не хочется быть гонимом, приносящим дурные вести, но комфорт и богатство — далеко не одно и то же.

Признаюсь, я не всегда так думал. Одна из причин, которая дает мне право писать эту книгу, заключается в том, что я примерил на себя все три шкуры. Я бывал без гроша в кармане, мне случалось даже занимать один доллар на бензин. Расскажу об этом подробнее. Во-первых, машина была не моя. Во-вторых, это был не целый доллар, а четыре двадцатипятицентовика. Можете представить, какую неловкость испытывает взрослый человек, расплачиваясь за бензин четырьмя монетками по двадцать пять центов? На заправке чей-то ребенок смотрел на меня так, будто подозревал в ограблении игрового автомата, а потом покачал головой и засмеялся. Не знаю, поймете ли вы меня, но это был один из худших периодов моей финансовой жизни и, к сожалению, не единственный.

Затем я собрался с духом и поднялся на уровень *комфортности*. Комфортность — это неплохо. По крайней мере, ходишь для разнообразия в приличные рестораны. Правда, самое дорогое, что я мог заказать, была курятина. Нет, в курятине нет ничего предосудительного при условии, что вы хотите съесть именно ее. Но ведь чаще хочется другого.

Так обычно и бывает: люди из финансово комфортного слоя решают, что съесть, глядя обычно в правый столбик меню — туда, где написана цена. «Что бы ты хотела сегодня попробовать, дорогая?» «Я возьму вот это блюдо за 7,95. Давай посмотрим, что это. Какая неожиданность, это же курица!» И так каждый раз.

Когда вам комфортно, вы не позволяете себе взглянуть в нижнюю, дорогую часть меню, потому что, решившись на это, сталкиваетесь со словами из запретного для представителя среднего класса лексикона — «*рыночная цена*»! И даже будь вы любопытны, все равно никогда не поинтересовались бы стоимостью. Во-первых, вы все равно знаете, что не сможете себе это позволить. Во-вторых, крайне неловко осознавать, что официант не верит вам, когда в ответ на его пояснение, что блюдо стоит всего лишь 49 долларов, вы заявляете: «Вы знаете, именно сегодня мне почему-то чертовски хочется курицу!»

По моему личному мнению, самая прекрасная возможность, которую дает богатство, — это возможность никогда не смотреть на колонку цен в меню. Я ем только то, что хочу, не задумываясь над тем, сколько это стоит. Уверяю вас, я не делал так, пока был *беден* или имел *комфортный* достаток.

Все сказанное можно свести к одной мысли: если ваша цель — комфортность, вероятнее всего, вы никогда не будете богаты. Если ваша цель — богатство, вероятнее всего, вы действительно будете богаты.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Если ваша цель - комфортность, вероятнее всего, вы никогда не будете богаты. Если ваша цель - богатство, вероятнее всего, вы действительно будете богаты.

Один из принципов, которые мы декларируем в своих программах, таков: «Стреляя по звездам, попадешь, как минимум, в Луну». Бедные не целятся даже в потолок своего дома и удивляются, почему они несчастны. Теперь они знают ответ. Получаешь то, к чему по-настоящему стремишься. Хочешь быть богатым — поставь перед собой цель стать богатым, а не оплачивать счета или чувствовать себя комфортно. Богатство — так богатство!

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: «Моя цель — заработать миллион и даже больше!».

Коснитесь лба и произнесите: «Я думаю как миллионер!».

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Поставьте перед собой две финансовые цели, которые демонстрировали бы ваше намерение достичь богатства, а не среднего уровня или бедности. Запишите «победные» цели для:

^ Ежегодного дохода.

^ Величины капитала.

Нанесите реальные сроки для выполнения поставленных целей, помня при этом о «стрельбе по звездам».

2. Отправьтесь в дорогой ресторан и закажите блюдо по «рыночной цене», не спрашивая, сколько оно стоит. (Если со средствами туговато, можно выполнить это задание пополам с другом.)

Р. 5. И никаких кур!

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 3

Богатые становятся богатыми. Бедные хотят стать богатыми.

Если спросить у большинства людей, хотят ли они стать богатыми, они посмотрят на вас как на сумасшедшего. «Конечно, я хочу быть богатым», — ответят они. Однако в действительности большинство людей не хотят разбогатеть. Почему? Потому что в их подсознании хранится много подтверждений тому, что быть богатым плохо.

На занятиях интенсивного курса «Думай как миллионер» мы спрашиваем слушателей: «Что, на ваш взгляд, может быть плохим в богатстве или в стремлении к нему?»

Вот некоторые из ответов. Подумайте, с какими из них вы готовы согласиться.

«Вдруг я стану богатым, а потом все потеряю? Это еще хуже, чем оставаться бедным».

«Я не буду знать, что любят больше — меня или мои деньги».

«Меня заставят платить огромные налоги, и половину своих денег придется отдавать государству».

«Надо слишком много работать».

«Стремясь к богатству, можно потерять здоровье».

«Мои друзья и родственники будут говорить "Кем ты себя возомнил?" и перемывать косточки».

«Все будут чего-то от меня хотеть».

«Меня могут ограбить».

«Моих детей могут похитить ради выкупа».

«Слишком большая ответственность. Всеми этими деньгами с инвестициями. Беспокоиться о минимизации налогов, защите собственности, нанимать дорогих адвокатов и финансистов. Столько сложностей!»

И далее в том же духе...

Я уже говорил, что каждый из нас в своей картотеке, называемой «сознание», хранит определенную информацию. Эта информация — наши собственные убеждения по поводу того, почему хорошо быть богатым. Однако у многих хранится и другая информация — почему быть богатым плохо. Это значит, что у них двойственные представления о богатстве. «Богатство замечательно украсит мою жизнь!» — радостно говорит один внутренний голос. «Ага, только придется работать не покладая рук. Разве это здорово?» — верещит второй. Одна часть сознания говорит: «Я увижу мир». А вторая нашептывает: «Да, и все люди в мире будут от меня чего-то хотеть». Эта двойственность кажется вполне невинной, но часто именно из-за нее людям так и не удается разбогатеть.

Посмотрите на проблему с другой точки зрения. Космос, или, другими словами, высшие силы, — аналог крупнейшей фирмы «Товары — почтой». Она безостановочно поставляет вам людей, события и предметы. «Заказы» оформляются посредством энергетических импульсов, которые вы шлете в окружающую среду, и основываются на ваших воззрениях. Затем, по закону притяжения, мироздание делает все, что в его силах, чтобы поддержать вас. Но если в вашем сознании хранится неопределенная или противоречивая информация, Космос не в состоянии понять, чего вы хотите.

В ту самую минуту, когда Космос узнает, что вы хотите быть богатым, он начинает создавать для вас подходящие возможности. Но, услышав, как вы заявляете: «Богачи — жадные люди», начинает поддерживать вас в стремлении не иметь денег. «Деньги сделали бы мою жизнь намного приятнее», — думаете вы вновь, и бедное мироздание, смущенное и озадаченное, снова шлет вам шанс разбогатеть. На следующий день, пребывая в не самом лучшем настроении, вы рассуждаете: «Деньги — не главное». Сбитый с толку Космос, наконец выходит из себя: «Да реши ты хоть что-нибудь, болван! Я дам тебе все, что ты хочешь, скажи только что!»

Главная причина, по которой большинство людей не получают желаемого, состоит в том, что они просто не знают, чего хотят. Богатые люди совершенно точно знают, что хотят быть богатыми. Это желание незыблемо. Они окончательно и бесповоротно ориентированы на богатство. Чтобы быть богатыми, они *делают все*, что не выходит за рамки закона, этики и морали. Богатый человек не шлет мирозданию неопределенные импульсы. Это делают бедные.

(Кстати, если, читая предыдущий абзац, вы услышали, как внутренний голос говорит: «Богатых не заботят вопросы закона, этики и морали», значит вам, действительно, стоит прочитать эту книгу. Вы скоро поймете, как вредны такие мысли.)

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Главная причина, по которой большинство людей не получают желаемого, состоит в том, что они просто не знают, чего хотят.

У бедных всегда находится много веских причин, чтобы объяснить, почему добиваться богатства и быть богатым очень трудно. Поэтому у них нет стопроцентной уверенности в том, что они хотят иметь высокий достаток. Их импульсы во Вселенную двойственны. Их послания окружающим непонятны. Откуда берется эта неопределенность? Из их собственных побуждений, тоже противоречивых.

Мы с вами уже говорили о силе внушения. Я знаю, в это трудно поверить, но человек всегда получает то, чего хочет, — то, чего *подсознательно* хочет, а не то, чего хочет *на словах*. Вы можете категорически это отрицать, заявляя: «Это невозможно! Как я могу хотеть лишних проблем?» Отвечу вопросом на вопрос: «Не знаю. А зачем вы хотите лишних проблем?»

Если желаете выяснить причину, добро пожаловать на занятия интенсивного курса «Думай как миллионер», где вы сможете расшифровать собственную финансовую программу. И ответ придет сам собой. Чаще всего, если вам не удастся достичь того материального уровня, к которому вы, по вашим словам, стремитесь, тому может быть две причины. Во-первых, вы, сами того не осознавая, не хотите богатства или, во-вторых, не хотите прикладывать усилий для его достижения.

Рассмотрим первую причину. Существует три степени так называемого «хотения», или желания. Первая степень — «*Я хочу быть богатым*», иначе говоря — «Я не откажусь от богатства, если оно само приплывет ко мне в руки». Желание само по себе бессмысленно и непродуктивно. Вы заметили, что хотение не обязательно приводит к обладанию? Обратите внимание и на то, что желание без обладания ведет к усилению желания. Желание входит в привычку и ведет только к усилению желания, образуя замкнутый круг, путь в никуда. Богатство не появляется от ничем не подкрепленного стремления к нему. Как убедиться в правильности этого вывода? Посмотрите вокруг: в мире миллионы людей, *желающих* стать богатыми, и сравнительно немного добившихся этой цели.

Вторая степень желания — «*Я решил стать богатым*» — предполагает осознанный выбор. Решение — это более мощная движущая сила, оно неразрывно связано с ответственностью за воплощение мечты в действительность. Английское слово «*дестол*», что значит «решение», происходит от латинского «*йесШеге*» — «отмести все остальные варианты выбора». Решение — неплохой, но не лучший выбор.

Третья степень желания — «*Я стану богатым*». Под словом «стану» подразумевается твердая, безоговорочная вера. А это значит, что вас ничто не сдерживает, что все свои силы вы направляете на достижение цели. Следовательно, вы готовы делать все, что потребуется, сколько бы времени это ни заняло. Это путь борца: никаких оправданий, никаких условий, никаких «но», никаких «вероятно». Неудача невозможна. Путь борца прост: «Я буду богат или умру, пытаюсь стать богатым».

«Я стану богатым». Попробуйте сказать это себе... Что вы чувствуете? Одним эти слова придадут сил. Других испугают.

Некоторые люди не в состоянии поверить в свое обеспеченное будущее. Скажите им: «Готов поклясться чем угодно, что через десять лет ты будешь миллионером», и они ответят: «Ни за что!» В этом-то и разница между богатыми и бедными. Человек беден и, скорее всего, останется таковым именно потому, что у него нет уверенности в своих силах и настойчивости, чтобы добиться безбедной жизни.

Найдется немало людей, которые мне возразят: «О чем ты говоришь, Харв? Я работаю как проклятый, я на самом деле очень стараюсь. Конечно, я стремлюсь стать богатым!» Я им отвечаю: «От вашего старания мало пользы. Необходимо быть уверенным — то есть верить твердо и безоговорочно». Безоговорочно — вот ключевое слово. И оно предполагает полную, я подчеркиваю, полную отдачу. Многие из известных мне финансовых неудачников ограничивают свою деятельность: сколько времени они хотят тратить на работу, насколько серьезно рисковать, чем жертвовать, а чем нет. Они искренне уверены в том, что готовы на все, чтобы разбогатеть, но, беседуя с ними, я всегда выясняю, что они ограничены разными условиями: на это ради успеха я пойду, а на это — даже не просите!

Очень не хочется вас расстраивать, но путь к богатству — не прогулка в парке, и любой, кто с этим не согласен, либо знает куда больше, чем я, либо немного не в своем уме. Знаю по собственному опыту, что путь к богатству — это собранность, мужество, знания, компетентность, стопроцентная отдача, упорство и, естественно, «богатый» образ мыслей. Надо изо всех сил верить в то, что вы можете стать богатым и как никто другой заслуживаете этого. Еще раз повторю: если вы не уверены в этом на сто процентов, твердо и безоговорочно, то вряд ли будете жить в достатке.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Если вы не уверены в своем желании на сто процентов, твердо и безоговорочно, то вряд ли будете жить в достатке.

Вы готовы работать по шестнадцать часов в день? Богатый человек ответил бы утвердительно. Вы готовы работать семь дней в неделю и жертвовать почти всеми выходными? Богатый человек ответил бы утвердительно. Вы готовы практически не видеть семью, друзей, забросить развлечения и хобби? Богатый человек снова ответил бы утвердительно. Вы готовы жертвовать временем, тратить силы и начальный капитал, рискуя потерять все это безвозвратно? Богатый человек ответил бы утвердительно и на этот вопрос.

На какой-то период (иногда короткий, но чаще продолжительный) богатые люди готовы идти и идут на эти жертвы. А вы?

Повторяю: богатые люди уверены в том, что будут богаты, чего бы это ни стоило. Точка.

Любопытно, что стоит вам только поверить в свое финансовое будущее, как Космос начнет вам изо всех сил помогать и поддерживать. Вот один из моих любимых отрывков из записок исследователя У. Г. Мюррея, сделанных во время одной из его первых экспедиций в Гималаи:

«Пока человек не отдается идее всецело, он сомневается, может повернуть назад, поэтому усилия его всегда тщетны. В отношении любого начинания (и творчества) действует одна элементарная истина, незнание которой погубило много идей и блестящих планов: в тот момент, когда человек начинает верить и действовать, провидение становится на его сторону. На него обрушивается целый поток событий, разнообразных неожиданных ситуаций, встреч и материальных возможностей, о которых он даже не мечтал».

Иначе говоря: Космос вам поможет, направит, поддержит и даже сотворит для вас персональное чудо. Но для этого придется поверить и взяться за дело!

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: «Я стану богатым». Коснитесь лба и произнесите: «Я думаю как миллионер!».

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Напишите небольшое сочинение на тему «Почему для меня важно стать богатым». Будьте предельно конкретны.

2. Поговорите с другом или членом семьи, который готов оказать вам поддержку. Скажите ему, что силой собственного убеждения хотите добиться большего успеха. Положив руку на сердце, посмотрите в глаза собеседнику и произнесите: «Я, _____ (ваше имя), с сегодняшнего дня начинаю делать все, что в моих силах, чтобы стать миллионером не позже _____ (дата)». Пусть ваш партнер скажет: «Я верю в тебя». Поблагодарите его за это.

Р. 5. Чтобы укрепить свою уверенность, адресуйте обращение лично мне через сайт www.tiPopa1gettc1Boo1<.com, затем распечатайте и повесьте на стену.

Р. Р. 5. Обратите внимание на свои ощущения до того, как вы дали это обещание, и после этого. Тем, кто чувствует себя свободным, желаю удачи. Тем, кому немного страшно, — тоже желаю удачи. Если вы не выполнили этого задания, значит, до сих пор находитесь на этапе «Я не готов делать все возможное» или «Все эти глупости не для меня». В таком случае позвольте вам напомнить, что именно *ваш* подход, и никакой другой, довел вас до того положения, в котором вы сейчас находитесь.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 4

Богатые мыслят глобально. Бедные мыслят мелко.

Одно время наши семинары вел человек, увеличивший свое состояние с 250 тысяч долларов до 600 миллионов всего за три года. На вопрос о секретах своего успеха он отвечал: «Все изменилось в тот самый момент, когда я начал мыслить глобально». Напоминаю вам о законе дохода, который гласит: «Ваш заработок будет прямо пропорционален вашей ценности на рынке».

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Ваш заработок будет прямо пропорционален вашей ценности на рынке.

Ключевое слово здесь — «ценность». Существует четыре фактора, определяющие вашу ценность с точки зрения рынка: *предложение, спрос, качество и количество*. Судя по моему личному опыту, фактор, представляющий наибольшую проблему для большинства людей, — это количество. Количественный фактор указывает на то, какую именно долю своих талантов и энергии вы выносите на рынок.

Иначе говоря, какому количеству людей вы оказываете услуги или на какое количество людей влияете?

В моем бизнесе, например, одни преподаватели предпочитают заниматься с небольшими группами (не больше двадцати человек), другие чувствуют себя комфортно с сотней слушателей, третьим нравятся аудитории в пятьсот человек. Есть и такие, кто любит проводить занятия с аудиторией, насчитывающей от тысячи до пяти тысяч слушателей и даже больше. Как вы думаете, отличаются ли доходы этих преподавателей? Отличаются, можете мне поверить!

Возьмем в качестве примера сетевой маркетинг. Есть ли разница между доходом менеджера, руководящего десятью агентами, и человека, под чьим началом работают десять тысяч человек? Еще бы!

В начале своей книги я упомянул о том, что был владельцем сети магазинов, предлагающих товары для фитнеса. Еще в то время, когда я только решил заняться этим бизнесом, я поставил себе цель открыть не меньше сотни прибыльных магазинов и повлиять на жизни десятков тысяч человек. Однако моя конкурентка, основавшая свой бизнес на полгода позже меня, рассчитывала иметь всего один прибыльный магазин. В результате она заработала на вполне обеспеченную жизнь. А я разбогател!

Как вы хотите прожить свою жизнь? Кем хотите быть в игре — игроком высшей лиги или членом дворовой команды? Быть фаворитом или сидеть на скамье запасных? Вести большую игру или размениваться по мелочам? Выбор за вами.

Многие делают маленькие ставки. Почему? Причина, во-первых, в страхе. Они до смерти боятся неудач, а еще больше — успеха. Во-вторых, они играют по мелочи, потому что мелко мыслят. Они не ценят себя. Они чувствуют, что недостаточно хороши или недостаточно сильны, чтобы как-то изменить жизнь окружающих.

Послушайте, что я вам скажу: ваша жизнь не ограничивается вашей персоной. Вы влияете и на жизнь других людей. Вы демонстрируете приверженность избранному пути и обретаете смысл существования в этом мире. Это ваш мазок в картине бытия. Очень часто человек заиклен на собственном «Я»: все должно крутиться вокруг меня, еще раз вокруг меня и только вокруг меня. Но если вы хотите быть богатым в полном смысле этого слова, ваша жизнь должна принадлежать не только вам. Надо изменить к лучшему жизнь других людей.

Один из величайших изобретателей и философов нашего времени Ричард Бакминстер Фуллер сказал: «Цель нашей жизни — изменить к лучшему жизнь современников и тех, кто придет за нами».

Каждый из нас обладает талантами и способностями. Этот дар дается вам не просто так: его надо реализовать и делить с окружающими. Исследования показывают, что самые счастливые люди — это те, кто максимально полно реализует свои природные способности. Свой дар и свою жизнь надо разделить с как можно большим количеством людей — это должно стать частью вашего жизненного предназначения. А это предполагает готовность играть по-крупному.

Вы знаете, кто такой предприниматель? Определение, которое мы используем в наших занятиях, — это «человек, решающий проблемы других людей за вознаграждение». И это верно, предприниматель

— всего лишь «решатель проблем».

Интересно, скольким людям вы готовы помочь — двум, трем или тысячам? Если ваш ответ — тысячам, начинайте мыслить шире; ваша помощь должна распространиться на максимальное количество людей, может, даже на миллионы. Совершенно естественно, что чем большему количеству людей вы поможете, тем «богаче» сможете стать в интеллектуальном, эмоциональном, духовном и, разумеется, финансовом отношении.

У меня нет никаких сомнений в том, что каждый человек в этом мире имеет свое предназначение, свою миссию. Если вы живете, значит, в этом есть некий смысл. В книге «Чайка по имени Джонатан» Ричард Бах спрашивает: «Как я узнаю, что моя миссия выполнена?» Хотите знать ответ? «Если ты дышишь, значит, она не завершена».

Я слишком часто видел, как люди живут, не делая свою *работу* и не выполняя свой *долг*, или *дхарму*, как это называется на санскрите. Я видел слишком много людей, делающих в своей жизненной игре грошовые ставки, и слишком много тех, чья жизнь подчинена основанному на страхе эгоизму. Каков результат? Очень многие живут, не используя свой потенциал до конца, обделяя и себя, и других.

Из этого следует: если не вы, то кто же?

Еще раз повторю: у каждого из нас есть свое предназначение. Предположим, что вы — торговец недвижимостью, покупаете дома, сдаете их в наем, оцениваете рыночную стоимость и этим зарабатываете на жизнь. В чем ваше предназначение? Чем вы помогаете людям? Вероятно, ваш вклад в жизнь общества заключается в том, что вы помогаете семейным парам найти себе жилье по карману и без вашего участия они не смогли бы его подыскать. А теперь задайте себе такой вопрос: какому количеству людей вы можете помочь? Не возникало ли у вас желания помочь не одному, а десяти, не десяти, а двадцати, не двадцати, а сотне человек? Именно это я имею в виду, говоря об игре по-крупному.

В своей замечательной книге «*A Return to Love*» («Возвращение к любви») Марианна Уильямсон говорит об этом так:

«Вы — дитя Господа. Ваши цели, если они малы, не служат миру. Нет ничего высокого в том, чтобы вести себя как можно незаметнее и тем самым добавлять окружающим уверенности в себе. Мы предназначены для ярких поступков, таких, которые совершают дети. Мы рождены, чтобы явить миру благодать Божию, которая внутри нас. Не в некоторых из нас, а в каждом. И яркостью своей мы неосознанно позволяем другим людям быть такими же. Освобожденные от своих страхов, мы одним своим присутствием освобождаем от них всех остальных».

Миру больше не нужны люди, которые мыслят мелко. Пришло время выйти из укрытия и выделиться из толпы. Не время вести счет неприятностям, время вести за собой людей. Пора начать делиться своими талантами, а не хранить их в темном углу или притворяться, что их не существует. Настало время для большой игры.

Завершу тему мыслью о том, что мелкое мышление и мелкие поступки приводят только к бедности и нереализованности. Глобальные планы и масштабные деяния приносят деньги и наполняют жизнь смыслом. Выбирайте!

История успеха Джима Розмари

От: Джима Розмари Кому: Т. Харву Экеру

Если бы мне сказали, что мой доход удвоится и в то же время вдвое длиннее станет мой отпуск, я бы ни за что не поверил. Но все произошло именно так.

В течение года оборот моей компании вырос на 175 %, а отдыхал я в общей сложности семь недель в году (значительную часть которых посвятил дополнительным занятиям в «Pea(s) Rogëpйа/5»)! Это просто невероятно, учитывая то, что предыдущие пять лету нас был минимальный прирост в обороте и нам с трудом удавалось выкроить две недели в году отдыха.

После того как я познакомился с Харвом Экером и начал посещать его семинары, я стал лучше разбираться в самом себе и больше ценить достаток. Значительно улучшились мои отношения с женой и детьми. Передо мной открылось больше перспектив, чем я мог вообразить. Уверен, что я на верном пути к успеху во всех его проявлениях.

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: **«Я мыслю масштабно! Я помогу тысячам и тысячам людей!».**

Коснитесь лба и произнесите: **«Я думаю как миллионер!».**

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Напишите на листе бумаги, в чем, по вашему мнению, заключаются ваши таланты, то есть то,

что вам всегда легко давалось. Укажите, как и где можно максимально использовать эти способности в повседневной и особенно в профессиональной жизни.

2. Запишите или поразмыслите с друзьями и коллегами на мозговом штурме, каким образом можно решить проблемы людей, численность которых в десять раз превышает количество ваших нынешних клиентов. Разработайте, по меньшей мере, три плана действий. Не забывайте мыслить глобально.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 5

Богатые рассматривают возможности. Бедные заиклены на препятствиях.

Богатые видят перспективы. Бедные видят препятствия. Богатые видят возможности роста. Бедные видят возможности потерь. Богатые думают о счастливом исходе. Бедные думают о риске.

Вспоминается старый как мир вопрос: «Стакан наполовину пуст или наполовину полон?». Сейчас мы говорим не о позитивном мышлении, а о присущем вам видении мира. Бедные люди в принятии решений отталкиваются от чувства страха. Их сознание постоянно работает, выискивая реальные и возможные минусы в любой ситуации. Их привычный образ мыслей можно описать так: «А вдруг не получится?», а чаще — «Точно не получится».

Представители среднего класса настроены чуть более оптимистично. Их привычный образ мыслей можно охарактеризовать так: «Я очень надеюсь, что получится».

Богатые люди, как мы уже говорили, берут на себя ответственность за жизненный успех и действуют в соответствии с установкой «Все получится, потому что я сделаю так, чтобы все получилось».

Богатые люди рассчитывают только на успех. Они уверены в своих способностях, они уверены в своем творческом начале и верят в то, что если в этот раз не получится, то они обязательно найдут другой путь к успеху.

Словом, чем значительнее награда, тем выше степень риска. Богатые готовы рисковать, потому что видят перспективы. Богатые

не сомневаются, что, если ситуация примет неприятный оборот, они всегда смогут вернуть вложенные деньги.

Бедные, напротив, рассчитывают на неудачу. Им не хватает уверенности в себе и своих способностях. Бедные уверены, что, если ничего не выйдет, случится катастрофа. Они не готовы рисковать, потому что не видят ничего, кроме препятствий. Но, как говорится, кто не рискует, тот не пьет шампанское.

Кстати, готовность к риску не означает, что следует готовиться к проигрышу. Богатые люди идут на *обдуманый риск*. Это значит, что они изучают ситуацию, прикладывают определенные усилия и принимают решения, основанные на проверенной информации и фактах. Много ли времени тратят они на то, чтобы все тщательно обдумать? Нет. Они очень быстро вникают в проблему и принимают взвешенное решение.

Бедные люди утверждают, что готовы использовать любую удобную возможность, но, как правило, все ограничивается *выжиданием*. Они до смерти боятся, тянут и мямлят, и длится это неделями, месяцами и даже годами, а возможность тем временем бывает упущена. Потом они оправдываются и говорят, что «готовились». Ну конечно! Но дело-то в том, что пока они «готовились», богатые взялись за дело и завершили его, в который раз заработав на этом состоянии.

Я понимаю, что сказанное мной ниже может прозвучать несколько странно. Особенно принимая во внимание то, что я очень ценю способность брать на себя ответственность за собственную судьбу. И все же очень верю в то, что люди называют везением и связывают с богатством и успехом в делах.

В футболе такой счастливой случайностью может оказаться промах соперника, который не попадает в ваши ворота с метрового расстояния за полминуты до конца матча и тем самым дарит выигрывает вашей команде. В гольфе это может быть на первый взгляд неуклюжий удар, при котором мяч попадает в дерево и, отскакивая, падает в пяти сантиметрах от лунки.

Что касается бизнеса, то и здесь мы нередко слышим о парне, потратившем несколько долларов на кусок земли где-то у черта на куличках, а десять лет спустя могущественный концерн решает, что именно здесь надо построить огромный торговый или бизнесцентр. Парень становится

миллионером. Что же это было с его стороны — блестящая деловая инициатива или везение чистой воды? Думаю, и то и другое.

Но все дело в том, что ни удача, ни что-либо другое не обрушится на вас, если вы не предпринимаете *никаких действий*. Будущий финансовый успех требует, чтобы вы что-нибудь сделали, купили или основали. А когда он приходит, то что это — удача или чудодейственная поддержка мироздания и высших сил, данная вам за мужество и настойчивость? Если хотите знать мое мнение... Какая разница? Так бывает — и этого достаточно!

Еще один важнейший принцип, имеющий отношение к теме нашего разговора: богатые исходят из того, чего хотят, а бедные — из того, чего *не хотят*. Вспомните об универсальном законе: « Все, что оказывается в центре внимания, приобретает гигантские размеры». В центре внимания богатых — возможности, поэтому масса возможностей открывается перед ними. Их самая большая проблема — совладать с огромным количеством выгодных перспектив. С бедными происходит с точностью до наоборот: в центре их внимания — препятствия, поэтому именно череду препятствий (и ничто иное) видят они перед собой. И самая большая их проблема — суметь справиться с немыслимым количеством преград.

Это элементарно. То, что находится в центре вашего внимания, определяет содержание вашей жизни. Сконцентрируйтесь на возможностях — найдете возможности. Сконцентрируйтесь на преградах — найдете преграды. Я не хочу сказать, что проблемы надо оставлять без внимания. Конечно, их надо решать по мере возникновения. Но нельзя отвлекаться при этом от основной задачи, надо продолжать двигаться к цели. Время и силы — вот ваши инвестиции в создание того, к чему вы стремитесь. Сталкиваясь с проблемами, решайте их и тут же забывайте о том, что они были, оставляя в поле зрения только конечную цель. Не превращайте свою жизнь в арену для решения проблем. Не тратьте ее на борьбу с ветряными мельницами — это движение назад, а не вперед! Время и энергия предназначены для размышлений и действий, поэтому размышляйте и действуйте, ни на минуту не прекращая движение вперед, к своей цели.

Хотите услышать простой, но исключительно полезный совет? Если хотите стать богатым, думайте о том, как заработать, сохранить и вложить деньги. Если хотите быть бедным, думайте о том, как их потратить. Можно прочитать тысячу книг и посетить тысячу занятий, посвященных методикам достижения успеха, хотя все они сводятся к этой идее. Помните: все, на что направлено ваше внимание, приобретает гигантские размеры.

Богатые принимают тот факт, что невозможно все знать заранее. В одной из наших программ, «Тренинг свободного воина», мы учим людей использовать свои внутренние резервы и добиваться успеха вопреки всему. В этом курсе мы декларируем принцип «Готовься, стреляй, цель поражена!». Что же имеется в виду? Готовься как можно лучше и как можно быстрее; действуй; вноси коррективы по пути к цели.

Было бы глупо полагать, что человек может предугадать все, что случится в будущем. Было бы заблуждением верить, что можно предвидеть всевозможные мелочи и подстелить соломку. Вы ведь знаете, что в мире нет прямых линий. Жизнь не движется строго по прямой. Она течет, как извилистая река. Видно, как правило, не дальше ближайшей излучины, только добравшись до нее, открываешь новые горизонты.

Смысл в том, чтобы вступить в игру, имея то, что имеешь, и находясь там, где находишься. Такое внедрение я называю «*порогом*». Приведу пример.

Много лет назад я планировал открыть круглосуточное кафе-кондитерскую в Форт-Лодердейл, штат Флорида. Я исследовал местность, рынок, выяснил, какое оборудование мне понадобится. Кроме того, взялся за изучение приготовления всевозможных тортов, пирожных, мороженого и кофе. Первая большая проблема, с которой мне пришлось столкнуться, — я очень поправился! Прожорливое исследование провалилось, и я спросил себя: «Харв, как лучше всего собрать информацию об этом бизнесе?» И этот парень, Харв, который, как я подозреваю, намного умнее меня, ответил: «Если действительно хочешь изучить этот бизнес, взгляни на него изнутри. В это дело необязательно ввязываться, уже будучи владельцем. Начни с порога: найди работу в этой сфере. Подметая пол и убирая со столов посуду, узнаешь больше, чем за десять лет наблюдений со стороны». (Я же говорю, он намного умнее меня.)

Так я и сделал. Получил работу в заведении под названием «*MoHзeгВиПеe'в P1e 5Hop*». Хотел бы я похвалиться, что мои выдающиеся способности были сразу же оценены и я сходу получил

должность управляющего. Увы! Моей руководительской жилки не разглядели, да и присматривались не слишком, поэтому начал я помощником официанта. Именно так: мытье полов и уборка посуды со стола. Не забавно ли: сила внушения в действии?

Вы, должно быть, подумали, что мне пришлось основательно наступить на горло собственной

гордости, но на самом деле я не рассматривал ситуацию с этой точки зрения. У меня была цель: изучение кондитерского бизнеса. Я был рад возможности поучиться «по чужому билету», а в качестве компенсации за неудобства заработал денег на мелкие расходы.

Работая помощником официанта в кафе-кондитерской, я старался проводить как можно больше времени, болтая о выручке и прибыли с управляющим, отыскивая названия фирм-поставщиков на ящиках и помогая пекарю в четыре часа утра, чтобы побольше узнать об оборудовании, рецептах и возможных проблемах.

Прошла неделя, и, похоже, я хорошо справлялся со своими обязанностями, потому что управляющий посадил меня напротив, угостил пирожным (до чего же противно!) и предложил сделать карьеру в качестве (фанфары, пожалуйста)... *кассира!* Решение далось мне очень непросто, я долго размышлял и где-то через полсекунды ответил: «Спасибо, но нет, спасибо».

Во-первых, я мало чему смог бы научиться, будучи прикованным к кассовому аппарату. Во-вторых, я узнал все, что хотел узнать. Миссия выполнена!

Говоря о «пороге», я имею в виду вступление в ту сферу деятельности, которой вы хотели бы заниматься в будущем, в любом качестве, просто для того, чтобы начать. Это, вне всяких сомнений, лучший способ изучить бизнес, потому что вы видите его изнутри. Во-вторых, можно завязать важные деловые знакомства, чего часто нельзя сделать, находясь вне бизнеса. В-третьих, переступив «порог», вы можете открыть для себя много других дверей-возможностей. Иначе говоря, увидев бизнес изнутри, можно найти ему такое применение, о котором вы раньше и не подозревали. В-четвертых, может обнаружиться, что это занятие вам не по душе, и слава Богу, если это выяснится до того, как вы увязнете в нем по уши.

Чем же закончилась моя затея? К тому времени, как я ушел из *МоИгеэ ВиМеэ'з*, я уже не мог смотреть на выпечку и выносить ее

запах. Во-вторых, пекарь, уволившийся на следующий день после меня, позвонил мне и сказал, что узнал о новом первоклассном приспособлении для развития мышц под названием «Инверсионные ботинки» (вы могли видеть их на Ричарде Гире в фильме «Американский жиголо» — такие штуки, благодаря которым он висит в кадре вверх ногами). Он спросил, не хочу ли я на них посмотреть. Я посмотрел и решил, что ботинки эти — что-то невероятное. Бывший пекарь, впрочем, так не считал, поэтому я взялся за это дело один.

Я начал продавать ботинки спортивным магазинам и отделам спортивных товаров крупных универмагов. Я заметил, чем все эти магазины и отделы очень похожи друг на друга — набором ничемного спортивного инвентаря. Колокольчик в моей голове зазвенел, как сумасшедший: «Шанс, шанс, шанс!». Забавные вещи иногда происходят. Это был мой первый опыт торговли спортивным оборудованием, который позже позволил мне открыть один из первых в Соединенных Штатах магазинов товаров для фитнеса и заработать первый миллион. Подумать только: ведь все начиналось с работы помощника официанта в кондитерской! Мораль проста: начните с «порога». Ведь никогда не знаешь, какие двери откроются перед тобой.

У меня есть девиз: «Действие всегда лучше бездействия». Богатые люди берутся за дело. Они уверены в том, что, включившись в игру, будут принимать разумные решения в нужный момент, справятся с трудностями и изменят галс в зависимости от направления ветра.

Бедные не верят в себя и в свои способности и потому считают, что должны все знать заранее, а ведь это невозможно. И они сидят, сложа руки! Тем временем богатые, руководствуясь принципом «Готовься, стреляй, цель поражена», действуют и, как правило, побеждают.

«Я не буду ничего делать, пока не выясню, какие могут возникнуть проблемы и как их можно решить», — говорят себе бедные, ничего не предпринимают и всегда проигрывают.

Богатые видят возможность, используют ее и становятся еще богаче. А бедные? Они все еще «готовятся»!

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: **«Я концентрируюсь на возможностях и не обращаю внимания на преграды».**

«Готовлюсь, стреляю, попадаю в цель!»

Коснитесь лба и произнесите: **«Я думаю как миллионер!».**

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Вступайте в игру. Тщательно обдумайте ситуацию или проект, за который планировали взяться. Забудьте о том, чего вы ждали, что бы это ни было. Начните прямо сейчас с того, что у вас есть, и там, где вы находитесь. Если есть возможность, не уходите с нынешней работы и от нынешних партнеров, узнайте сначала как можно больше об этом бизнесе. Если узнали — больше никаких оправданий. Полный вперед!

2. Станьте оптимистом и начните прямо сегодня. Все, что другим кажется проблемой или препятствием, обратите в свой шанс. Пессимистов это будет сводить с ума; ну и на здоровье, какая нам разница? Они постоянно сходят с ума и без нашей помощи!

3. Сконцентрируйтесь на том, что у вас есть, а не на том, чего у вас нет. Составьте список из десяти вещей, за которые вы благодарны судьбе, и прочтите его вслух. Читайте вслух каждое утро в течение тридцати дней. Если вы не цените того, что имеете, то не сможете получить большего, да вы и не заслуживаете этого.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 6

Богатые восхищаются состоятельными и успешными людьми. Бедных возмущает богатство и успех.

Бедные относятся к чужому успеху с обидой, ревностью и завистью. «Везунчики», говорят они или шипят вдогонку: «Богатые ничтожества».

Вы должны осознать, что, видя в богатых только плохое и стремясь при этом быть *хорошим*, вы никогда не сможете разбогатеть. Это невозможно. Как можно быть человеком, который вам противен?

Просто удивительно наблюдать за тем, с каким презрением и даже откровенной ненавистью относятся многие небогатые люди к людям состоятельным. Кажется, будто они уверены, что это богатые *сделали* их бедными. «Да, так и есть, богатые забрали все деньги себе, и мне ничего не осталось». Это классический пример высказывания жертвы.

Хочу поделиться с вами историей из собственной жизни. Не для того, чтобы пожаловаться, а лишь затем, чтобы привести пример. Давным-давно, когда у меня были, так сказать, финансовые затруднения, я ездил на старой, выдавшей виды машине. Перестраиваться с одной полосы на другую было для меня сплошным удовольствием: мне практически всегда уступали дорогу. Но когда я разбогател и купил новый, шикарный черный «Ягуар», то не мог не заметить, как круто все изменилось. Ни с того ни с сего мою машину стали все время подрезать, а иногда, для большего эффекта, показывали всем известный жест средним пальцем. В меня даже летели какие-то мелкие вещи, а дело-то было только в одном — в моем «Ягуаре».

Однажды, когда я вез индеек к Рождеству для благотворительной организации, мне случилось проезжать один из небогатых районов Сан-Диего. Позади меня ехал пикап, в кузове которого сидели четыре парня. Без всякой причины они затеяли с моей машиной игру в баскетбол, пытаюсь попасть пивными банками в открытый люк на крыше. Оставив пять вмятин и несколько глубоких царапин, они обогнали меня, выкрикивая: «Богатый ублюдок!».

Разумеется, я считал это единичным случаем до тех пор, пока две недели спустя не оказался в другом бедном районе. Я оставил автомобиль на улице всего на десять минут и, вернувшись, обнаружил, что моя машина сильно поцарапана с одной стороны.

Направляясь в тот же район через несколько дней, я взял напрокат «Форд Эскорт», и, к моему удивлению, с ним ничего не случилось. Я не хочу сказать, что в бедных районах живут плохие люди, но, думаю, среди них довольно много ребят, которые ненавидят богатых. Кто знает, может быть, это еще одна

проблема, — проблема «курицы и яйца»: то ли они не любят богатых, потому что сами бедны, то ли бедны, потому что не любят богатых. Если хотите знать мое мнение, то это не имеет значения: они бедны в любом случае!

Говорить о том, что к богатым не надо относиться плохо, очень просто. Но в определенном настроении каждый может угодить в эту ловушку, даже я. Недавно я ужинал в гостиничном номере спустя час после выступления на одном из своих вечерних семинаров «Думай как миллионер». Включив телевизор, чтобы послушать спортивные новости, я наткнулся на шоу Опри Уинфри. Я не большой поклонник телевидения, но Опра мне очень нравится. Эта женщина затронула лучшие струны в душах стольких людей, и никто не может с ней в этом сравниться. Она по праву заслужила каждый свой цент... и даже больше!

Опра брала интервью у актрисы Холли Берри. Они говорили о подписанном Холли контракте — самом большом контракте в истории кино, который когда-либо получала женщина-актриса, — 20 миллионов долларов. Холли говорила, что не в деньгах дело, что она сражалась за этот контракт по одной причине — открыть дорогу другим актрисам, чтобы те могли последовать ее примеру. Мой внутренний голос тут же скептически заметил: «Ага, конечно! Ты что же, считаешь меня и всех, кто смотрит это шоу, полными идиотами? Отстегни пару долларов из этой суммы на премию своему пресс-секретарю. Это самая большая чушь, которую я слышал в своей жизни».

Я чувствовал, как во мне закипает злость, но успел вовремя остановиться. «Тише, успокойся, спасибо, что высказался», — говорил я себе громко, стараясь заглушить раздражение.

Поверить не могу. Я, мистер Думай Как Миллионер, собственной персоной, злуюсь на Холли Берри за деньги, которые она заработала! Я тут же взял себя в руки и закричал во все горло: «Вперед, девочка! Классно! Ты даже продешевила, надо было брать тридцать миллионов! Молодец! Ты лучше всех и заслуживаешь этих денег!» Я почувствовал себя значительно лучше.

Независимо от причины, по которой она стремилась к этим деньгам, проблема была не в ней, а во мне. Запомните: мое мнение никак не влияет на счастье и достаток Холли, но оно влияет на *мое* счастье и *мой* достаток. Запомните и то, что мысли и мнения, которые появляются в вашем сознании, не бывают плохими или хорошими, верными или неверными, но, появившись, могут дарить вам силы для движения вперед или, наоборот, лишать вас этих сил.

В то мгновение, когда я почувствовал, что отрицательная энергия переполняет меня, сработала «система наблюдения», и я, как приучил себя когда-то давно, немедленно *нейтрализовал* все негативное в своем сознании. Для того чтобы стать богатым, не нужно быть совершенным. Но необходимо отметить те мысли, которые делают слабее вас или людей, находящихся рядом с вами. Нужно немедленно начинать думать о том, что может поддержать вас на пути к успеху. Чем ближе к концу книги, тем быстрее и легче вам будет это удаваться, а став слушателем нашего курса «Думай как миллионер», вы добьетесь еще больших успехов. Я знаю, что постоянно возвращаюсь к своему курсу «Думай как миллионер», но поймите, я не был бы так настойчив, если бы не видел своими глазами, каких феноменальных результатов добиваются люди.

В великолепной книге «Миллионер за минуту» (Изд.: Попурри, 2005) мои хорошие друзья Марк Виктор Хансен и Роберт Аллен цитируют трогательную историю Рассела Г. Конвелла из книги *Асгез о/О'штоп'из*, написанной более ста лет назад:

Вы должны стать богатыми, говорю я вам, и стать богатыми — ваш долг. Как часто братья по вере говорят мне: "Ты, христианский священник, проводишь время в поездках по стране, советую молодым людям богатеть, делать деньги?" Да, так я и поступаю.

"Разве это не ужасно! — говорят они. — Почему ты не проповедуешь Евангелие, а вместо этого призываешь зарабатывать деньги?" Потому что зарабатывать деньги честным трудом — это то же самое, что проповедовать Евангелие. Вот в чем причина. Человек, который смог разбогатеть, — это, может быть, самый честный человек на свете.

"О, — говорит один молодой человек, — всю мою жизнь мне твердили, что если у человека есть деньги, значит, он бесчестен и подл, и скуп, и достоин презрения". Друг мой, в этом причина того, что у тебя ничего нет, потому что другие люди навязали тебе эту мысль. Вера твоя основана на ложном допущении. Позвольте мне объяснить... Девяносто восемь из ста богатых мужчин (и женщин) Америки честны. И потому богаты. Поэтому люди доверяют им свои деньги. Поэтому они открывают огромные предприятия, и многие готовы работать с ними.

"Иногда я слышу о людях, которые заработали миллионы долларов нечестным путем", — говорит другой молодой человек. Да, слышите так же, как слышу и я. Но на самом деле это случается так редко, что все газеты только и делают, что говорят о них в новостях, пока не внушат вам, что все остальные богатые люди тоже заработали свои деньги нечестно.

Друг мой... отвезите меня... в предместья Филадельфии и познакомьте меня с людьми, которые живут на окраине этого великого города, в таких чудесных домах с садами и цветниками, в этих прекрасных домах, каждый из которых по-своему мил, а я познакомлю вас с лучшими людьми, людьми самого доброго нрава... Люди, живущие там, благодаря этим прекрасным домам стали честнее и чище, стали более благородны и добродушны, и бережливы, и внимательны.

Мы, проповедуя с церковной кафедры, предостерегаем от алчности... и говорим слова... "презренный металл" с таким жаром, что христиане поверили... — грешно человеку обладать деньгами. Деньги — сала, и к ним надо иметь разумную тягу! Надо, потому что с ними можно сделать больше благих дел, чем без них. На деньги напечатаны ваши Библии, на деньги построены ваши церкви, на деньги путешествуют ваши миссионеры и на деньги живут ваши пастыри... Значит, и у вас должны быть деньги, говорю я. Если вы можете стать богатыми честным путем... — ваш долг перед Всевышним сделать это. Безмерно ошибаются те праведные люди, которые думают, что надо быть до крайности бедным, чтобы стать праведным.

В отрывке из Конвелла содержится несколько нетривиальных мыслей. Первая — о способности внушить *доверие*. Из всех качеств, необходимых богатому человеку, умение внушить доверие должно быть одним из первых в списке. Подумайте, вели бы вы дела с человеком, не испытывая к нему никакого доверия? Конечно, нет! Иначе говоря, очень может случиться, что, для того чтобы стать богатым, вы должны будете внушить доверие очень многим людям, и для того, чтобы многие люди верили вам, вы должны быть достойны их доверия.

Какие еще качества нужны человеку для того, чтобы разбогатеть и, что еще важнее, удержать это богатство? Несомненно, нет правил без исключений, но, в целом, *каким* вы должны быть, чтобы преуспеть? Проверьте, насколько вас можно назвать: надежным, собранным, целеустремленным, настойчивым, трудолюбивым, энергичным, доброжелательным, сообразительным, хорошим собеседником, оптимистом и специалистом хотя бы в одной области.

Другая интересная деталь — слова Конвелла о том, что немало людей привыкли думать, что нельзя быть одновременно богатым и хорошим или богатым и праведным. Я тоже так считал. Как и многим из вас, друзья, учителя, газеты и общество все время мне твердили о том, что богатые — в том или ином смысле плохие люди, что все они скупы. Повторяю: это одна из тех мыслей, которые ведут к бедности! У меня за плечами — опыт жизни в реальном мире, а не зависимость от старого, основанного на страхе мифа, и я знаю, что мои состоятельные друзья — это люди, с которыми очень приятно иметь дело.

Переехав в Сан-Диего, мы поселились в одном из самых богатых районов города. Нам очень нравился наш дом и окрестности, но я чувствовал себя неловко, опасаясь не вписаться в местное общество. Я решил вести себя сдержанно и по возможности не общаться с этими богатыми снобами. Но, волею судеб, мои дети, которым было в то время пять и семь лет, подружился с соседскими детьми, и очень скоро я уже вез их в один из этих шикарных особняков, чтобы они поиграли с друзьями. Помню, как я стучал в невероятные резные деревянные двери высотой не меньше шести метров. Мне открыла хозяйка и, обратившись ко мне самым доброжелательным тоном, который мне приходилось слышать, сказала: «Я так рада видеть вас, Харв, входите». Она угостила меня чаем со льдом и предложила фруктов, так что я был даже немного смущен. «Здесь должен быть подвох», — думал я скептически. Несколько минут спустя пришел ее муж, игравший перед тем в бассейне с детьми. Он был настроен еще (доброжелательней: «Харв, мы в самом деле очень рады, что вы будете нашим соседом. Сегодня же вечером приходите к нам всей семьей, будем жарить барбекю. Заодно познакомьтесь со всеми. Отказ не принимается. Кстати, вы играете в гольф? Завтра я играю в клубе, приходите, будете моим гостем». К тому времени я был уже в состоянии шока. Что произошло с теми снобами, которых я рассчитывал встретить? Я отправился домой сообщить жене, что мы приглашены на барбекю.

«Боже мой, — сказала она. — Что же мне надеть?» «Нет, дорогая, ты не поняла, — ответил я ей, — это очень приятные и абсолютно простые люди. Будь с ними сама собой».

Вечером мы поехали к ним и узнали поближе едва ли не самых великодушных, добрых, щедрых и сердечных людей в своей жизни. В какой-то момент речь зашла о благотворительности, поскольку одна из присутствующих на вечере женщин возглавляла благотворительный фонд. Одна за другой стали появляться чековые книжки. Мне трудно было поверить, но я на самом деле видел очередь из желающих дать деньги этой женщине. Чеки принимались с одним условием, по принципу взаимного обмена, — эта женщина, в свою очередь, делала взнос в тот благотворительный фонд, которому помогал даритель. Да-да, именно так: каждый из присутствующих возглавлял какое-нибудь благотворительное общество или принимал активное участие в его работе.

Хозяева, пригласившие нас на вечер, принимают участие в деятельности нескольких благотворительных фондов. Например, одна из их задач — ежегодная спонсорская помощь Фонду местной детской больницы. Они не только жертвуют десятки тысяч долларов сами, но каждый год организуют благотворительный вечер, благодаря которому собирают еще сотни тысяч.

Среди этих людей был врач «по венам», один из лучших сосудистых хирургов в мире. Мы близко сошлись с его семьей. Он заработал состояние, ежедневно проводя четыре-пять операций стоимостью от пяти до десяти тысяч долларов каждая.

Я рассказываю о нем потому, что по вторникам он работает бесплатно, оперируя тех, кто не может оплатить лечение. В этот день он может работать с шести утра до десяти вечера, делая до десяти бесплатных операций. Кроме того, он возглавляет основанную им самим организацию, в задачу которой входит вовлечение в программу «бесплатных дней» других врачей.

Нет нужды говорить, что мое предубеждение против «богатых жадных снобов» растворилось в свете истинного положения вещей. Теперь я уверен в обратном. Мой личный опыт свидетельствует, что самые богатые люди, которых я знаю, — это еще и самые замечательные люди, которых я знаю. И самые щедрые. Я не хочу сказать, что среди бедных нет замечательных и щедрых людей. Но уверенно заявляю: представление о том, что богатые безнравственны по определению, основано исключительно на неведении.

Будьте уверены: негативное отношение к состоятельным людям — один из самых верных способов остаться бедным. Все мы зависим от своих привычек, а для преодоления этой и любой другой привычки нужна практика. Исключите из своей практики презрение к богатым, вместо этого попробуйте *восхищаться* богатыми, попробуйте *благословлять* богатых, попробуйте их *любить*. Тогда в вашем подсознании закрепится мысль о том, что, когда вы разбогатеете, окружающие станут восхищаться вами, будут вас благословлять и любить, а не проклинать вдогонку, как, может быть, поступаете сейчас вы.

Одна из философских идей, которых я придерживаюсь, восходит к древней мудрости Хуны, самобытному учению гавайских шаманов-кахунов (стражей тайны). Она гласит: благослови то, чего хочешь. Увидев человека, живущего в прекрасном доме, благослови этого человека и благослови его дом. Увидев человека в дорогом автомобиле, благослови этого человека и благослови его автомобиль. Увидев человека в кругу чудесной семьи, благослови этого человека и благослови его семью. Увидев человека отличного телосложения, благослови этого человека и благослови его тело.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

«Благослови то, чего хочешь» — философия Хуна.

Ненавидя то, чем обладают другие люди, вы лишаете себя возможности обладать тем же.

И в любом случае, увидев человека в шикарном черном «Ягуаре с открытым люком на крыше, *никогда не бросайте в него пивными банками!*

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите:

«Я восхищаюсь богатыми людьми!»

«Я благословляю богатых людей!»

«Я люблю богатых людей!»

«Я тоже буду одним из них, я тоже буду богатым!».

Коснитесь лба и произнесите:

«Я думаю как миллионер!».

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Попрактикуйтесь в философии Хуна — «Благослови то, чего хочешь». Покружите по городу на машине, купите журналов и рассмотрите хорошие дома и роскошные автомобили, почитайте о работе преуспевающих компаний. Увидев что-то, чем вам хотелось бы обладать, благословите и этот предмет, и его владельца, и тех людей, которые имеют к нему отношение.

2. Напишите небольшое письмо или электронное сообщение и отправьте его человеку, который, как вы знаете, добился большого успеха в своем деле. Расскажите, что восхищаетесь его достижениями и уважаете его за то, что он делает. Помните, что это может быть любой человек, достойный похвалы, не обязательно знакомый вам лично.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 7

*Богатые общаются с богатыми и успешными людьми.
Бедные общаются с бедными и неудачниками.*

Успехи других людей успешные люди воспринимают как дополнительный стимул. Они видят в других успешных людях объект для подражания. «Если они смогли это сделать, значит, смогу и я», — говорят они себе. Я уже упоминал о том, что подражание — один из самых доступных способов обучения.

Богатый человек благодарен тем, кто уже добился многого, ведь такие люди личным примером прокладывают ему путь к успеху. Зачем заново изобретать велосипед? Есть проверенные методы достижения успеха, которые работают практически всегда.

Следовательно, самый быстрый и самый простой способ заработать состояние — учиться у богатых людей, наблюдая за тем, по каким правилам играют эти профессионалы. Ваша задача — подражать их образу мыслей и действий. Это просто и логично: если предпринимать точно такие же действия и руководствоваться точно такими же соображениями, скорее всего, получите точно такие же результаты. Это именно то, что в свое время делал я, и именно об этом моя книга.

В отличие от богатых бедные, услышав о чужих успехах, часто осуждают, критикуют, высмеивают этих людей и пытаются низвести их до собственного уровня. Сколько у вас знакомых, которые так поступают? Сколько родственников вы уличали в этом? Вопрос в том, как можно чему-

то научиться или найти вдохновение в людях, которых все время критикуешь?

Каждый раз, когда меня представляют очень обеспеченному человеку, я делаю все, чтобы познакомиться с ним поближе. Я стремлюсь поговорить с ним, узнать как можно больше о его образе мыслей, обменяться номерами телефонов, и, если обнаруживается что-то общее в наших интересах, стараюсь с ним подружиться.

Кстати, вы, может быть, думаете, что я неправ, выбирая друзьями обеспеченных людей, что мне следовало бы дружить с людьми бедными? Нет, не думаю! Я уже не раз говорил о том, что энергия — вещь заразная, и у меня нет ни малейшего желания заразиться энергетикой бедности!

Недавно я выступал на радио, и в студию с очень интересным вопросом позвонила женщина: «Что мне делать, если я настроена на лучшее и хочу развиваться дальше, но мой муж пассивен? Уйти от него? Попытаться его изменить? Что?» Этот вопрос я слышу на своих занятиях, по меньшей мере, сто раз в неделю.. «Что делать, если близкие мне люди не хотят расти сами и осуждают за это меня?»

Вот что я ответил звонившей женщине, вот что говорю слушателям на своих занятиях и вот что скажу сейчас вам.

Во-первых, не пытайтесь исправить пассивного человека и не заставляйте посещать наши занятия. Это не ваша задача. Ваша задача — использовать полученные знания для того, чтобы совершенствоваться как личность и вывести свою жизнь на качественно новый уровень. Будьте образцом для подражания, будьте успешны, будьте счастливы, и тогда, может быть (я подчеркиваю — *может быть*), они увидят (в вас) свет и захотят света для себя. Еще раз повторю, энергия — заразна. Свет растворяет тьму. Для того чтобы остаться «темным» в ярком свете, этим людям придется тратить очень много сил. Ваша задача — просто быть лучшим. Если они захотят узнать, в чем ваш секрет, — поделитесь.

Во-вторых, не забывайте еще об одном принципе, который мы изучаем на «Тренинге кудесников», где речь идет о том, как добиться желаемого, оставаясь спокойным, сосредоточенным и доброжелательным. Принцип гласит: «Все происходящее имеет причину, и именно ее я использую в своих интересах». Да, оставаться оптимистом и рассуждать здраво, находясь среди пессимистов или в неблагоприятных обстоятельствах, — задача не из легких. Примите же это как испытание! Как сталь закаляется в пламени, так и вы будете расти и становиться сильнее, если сможете оставаться самим собой, даже когда окружающие полны сомнений или осуждают вас.

Помните и о том, что «предметы и явления имеют только тот смысл, который вкладываете в них вы сами». Вспомните: в первой части книги мы обсуждали, к чему приводит наше стремление подражать родителям или протестовать против них в зависимости от нашего отношения к их финансовым привычкам. Я хочу, чтобы с этого момента вы изменили отношение к пессимизму окружающих и воспринимали его как руководство к «*недействию*». Чем хуже они себя ведут, тем больше примеров *неприемлемого* поведения вы наблюдаете. Я не советую говорить с ними об этом. Действуйте, никого ни в чем не обвиняя. Потому что, начав обвинять, критиковать и осуждать этих людей и их поведение, вы становитесь ничем не лучше них.

В худшем случае, если вы не сможете больше выдерживать натиск негативной энергии, если она отбрасывает вас на позиции, где рост невозможен, не исключено, что вам придется принять волевое решение и определить, кто вы и как хотите прожить свою жизнь. Я не предлагаю решать сгоряча, но лично я не смог бы жить с человеком, который настроен на худшее и несерьезно относится к моему желанию учиться и расти в личностном, духовном или финансовом смысле. Я не стал бы поступать так с собой, потому что ценю себя, свою жизнь, потому что в полной мере заслуживаю счастья и успеха. Я рассуждаю так: в мире 6,3 миллиарда человек, и я ни в коем случае не должен оказаться в одной лодке с неудачниками. Или они работают веслами вместе со мной, или я плыву дальше один!

Еще раз повторю, что энергия — штука заразная: с ее помощью можно *влиять* на людей и *заражать* их. И наоборот: окружающие тоже могут на вас влиять или заражать. Позвольте вас спросить: вы готовы были бы подойти и обнять человека, больного корью? Большинство ответило бы: «Конечно нет, я же не хочу заразиться!» Так вот, негативное мышление, на мой взгляд, очень похоже на *мозговую корь*. Только при этом вы не чешетесь, а грубите окружающим; вместо зуда у вас брюзжание, а вместо воспаления — разочарование. А теперь ответьте: вы и в самом деле хотите быть похожим на этих людей?

Уверен, вы слышали поговорку «Одного поля ягоды». А знаете ли вы, что большинство людей зарабатывает около 20% суммарного дохода своих ближайших друзей? Поэтому стоит тщательно выбирать, с кем общаться и проводить время.

По собственному опыту могу сказать, что богатые люди записываются в местный клуб не только

для того, чтобы играть в гольф. Они делают это для того, чтобы общаться с другими богатыми и успешными людьми. Есть такое выражение: «Важно не что ты знаешь, а кого ты знаешь». Советую вам смело вносить это в свои активы. Иначе говоря, если хочешь летать с орлами, не плавай с утками. Лично я взял себе за правило общаться только с успешными, позитивно настроенными людьми и, что не менее важно, из-за бегать неудачников.

Кроме того, я принял осознанное решение держаться как можно дальше от потенциально нездоровых ситуаций. Не вижу никаких причин заражаться опасной энергией. К этой категории я отнес бы споры, слухи и сплетни. И «бездумное» сидение перед телевизором, если оно представляет собой единственное развлечение, а не способ расслабиться. Если я и смотрю телевизор, то обычно это передачи о спорте. Во-первых, мне нравится наблюдать за работой или, в данном случае, за игрой профессионалов, чем бы они ни занимались, а во-вторых, мне нравится слушать интервью после матча. Мне нравится слушать и делать выводы

о мышлении чемпионов (я думаю, что каждый, кто сумел дойти до высшей лиги в спорте, — настоящий чемпион). Чтобы достичь этого уровня, любой спортсмен опередил десятки тысяч других, и в моих глазах это делает его необыкновенным человеком. Мне нравится, как они говорят о победе: «Вся команда приложила максимум усилий. Мы хорошо сыграли, но нам еще есть над чем поработать. Мы докажем, что работа с полной отдачей дает отличные результаты». И мне нравится их отношение к поражению: «Это всего лишь одна игра. Мы снова победим, просто забудем об этой игре и сосредоточимся на следующей. Мы вернемся к этой ситуации, чтобы понять, где мы недоработали, а потом сделаем все, чтобы победить».

На Олимпийских играх 2004 года действующая чемпионка мира по бегу с препятствиями на 100 м канадка Пердита Фелисьен была главной претенденткой на золотую медаль. В финальном забеге она сбила первый же барьер и, сильно ударившись, не смогла завершить состязание. Невероятно расстроенная, она лежала на дорожке в полной растерянности, и в ее глазах стояли слезы. К этому забегу она готовилась по шесть часов в день, семь дней в неделю, в течение последних четырех лет. На следующее утро я смотрел ее пресс-конференцию. Жаль, что не сделал запись. Это просто поразительно: она говорила о планах на будущее. Что-то в таком духе: «Я не знаю, почему так случилось, но так случилось, и это будет для меня уроком. Следующие четыре года я буду относиться к тренировкам еще серьезнее и тренироваться еще больше. Кто знает, что было бы со мной, если бы я победила? Может быть, победа дала бы мне самоуспокоение. Я абсолютно уверена, что теперь хочу победы больше, чем когда бы то ни было. Я вернусь и буду сильнее». Выслушав ее, я только и смог сказать: «Вот это да!» У чемпионов можно многому научиться.

Богатые люди общаются с победителями. Бедные общаются с неудачниками. Почему? Вопрос комфорта. Богатым комфортнее с такими же успешными людьми, как они сами. Они чувствуют себя уверенно в общении с теми, кто многого добился. Бедные же чувствуют себя некомфортно, общаясь с преуспевающими людьми. Они боятся быть отвергнутыми или ощутить свою непричастность к этому кругу. Осуждать и критиковать они начинают из соображений самозащиты.

Если хотите разбогатеть, измените свой образ мыслей и искренне поверьте в то, что вы ничем не хуже любого миллионера или миллиардера. Меня неприятно удивляет, когда после занятий ко мне подходят люди и просят разрешения дотронуться до меня. Они говорят: «Я никогда раньше не видел мультимиллионера вблизи». Обычно я отвечаю вежливо и с улыбкой, но думаю при этом так: «Ты заслужил свою никчемную жизнь! Я ничем не лучше тебя и ничем от тебя не отличаюсь, и если ты этого не поймешь, останешься нищим на всю жизнь!»

Друзья мои, дело не в том, чтобы смотреть на миллионеров с немим восхищением, а в том, чтобы осознать, что вы не хуже и не менее достойны, чем они, и действовать соответствующим образом. Вот лучший совет, который я могу дать: если хотите дотронуться до миллионера — станьте им!

Надеюсь, вы уловили суть. Вместо того чтобы насмехаться над богачами, учитесь у них. Вместо того чтобы избегать их, старайтесь с ними познакомиться. Не говорите: «О, они особенные!», лучше скажите: «Если они смогли этого добиться, значит, смогу и я». Со временем, если у вас возникнет желание дотронуться до миллионера, вы сможете прикоснуться к себе!

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: «Я учусь у богатых и успешных» «Яобщаюсь с богатыми и успешными» «Если у них получилось, получится и у меня!».

Коснитесь лба и произнесите: «Я думаю как миллионер!».

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Зайдите в библиотеку, книжный магазин или на сайт и прочитайте биографию очень богатого и

добившегося больших успехов в жизни человека, который жил давно или живет в наше время. Эндрю Карнеги, Джон Рокфеллер, Мэри Кэй, Дональд Трамп, Уоррен Баффет, Джек Уэлш, Билл Гейтс или Тед Тернер — лучшие примеры. Их истории вдохновят вас, подскажут методы достижения успеха и, что самое ценное, научат правильно мыслить.

2. Станьте членом элитного клуба, например теннисного, оздоровительного, делового или гольф-клуба. Вращайтесь среди богатых людей в богатой среде. Если же вы не можете оплатить членство в клубе высокого уровня, захаживайте выпить чаю или кофе в самом дорогом отеле вашего города. Освойтесь в его атмосфере и понаблюдайте за постояльцами, и вы убедитесь в том, что они ничем не отличаются от вас.

3. Вспомните неприятную ситуацию или пустого человека, который ни к чему не стремится. Отстранитесь от этой ситуации и избегайте общения с этим человеком. Если это член вашей семьи, постарайтесь проводить с ним меньше времени.

4. Прекратите смотреть ерунду по телевизору и не слушайте плохих новостей.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 8

Богатые стремятся заявить о себе и своих достоинствах. Бедные не любят рекламу любого рода.

Моя компания *Рeаb РогепНаb* предлагает полтора десятка различных программ. На вступительном семинаре интенсивного курса «Думай как миллионер» мы коротко рассказываем о других наших программах и предлагаем специальные «семинарские» цены и системы бонусов. Интересно в это время наблюдать за реакцией слушателей.

У большей части аудитории это вызывает искренний интерес. Людям любопытно, о чем идет речь на других занятиях, и приятно получить специальную скидку. Но есть и те, кого это нисколько не трогает. Они отвергают любую рекламу, даже если она приносит пользу. Если в этом описании вы узнали себя, обязательно обратите внимание на эту черту.

Нежелание двигаться вперед — одно из главных препятствий, мешающих людям на пути к успеху. Те, кому сложно заниматься продвижением и рекламой, обычно бедны. Как, ведя собственный бизнес или работая на кого-то, добиться высоких прибылей, если не стремиться сообщить людям о том, что существуете вы, ваш товар или ваша услуга? Даже если вы наемный работник, но не

демонстрируете свои таланты, другой, более активный, легко обойдет вас на служебной лестнице.

Сложности с рекламой или продвижением могут возникнуть по нескольким причинам. Вероятно, некоторые из них вам знакомы.

Во-первых, в прошлом вы, вероятно, сталкивались с людьми, которые неправильно продвигали свой товар. Возможно, они были слишком навязчивы. Возможно, вас побеспокоили в неподходящее время. Возможно, не приняли ваш отказ. Как бы то ни было, осознайте, что этот опыт остался в прошлом и сегодня он не сослужит вам добрую службу.

Во-вторых, у вас могли остаться неприятные воспоминания с тех пор, как вы сами пытались что-то кому-то продать, но потенциальный покупатель категорически вас отверг. В таком случае ваше отвращение к рекламе — всего лишь проекция собственного страха перед неудачей и отказом. Еще раз повторяю: прошлое не равняется будущему.

В-третьих, причиной сложности может быть давнее «родительское» программирование. Многим из нас говорили, что невежливо «дуть в свою дудку». Прекрасно, но только в том случае, если вы зарабатываете на жизнь преподаванием изысканных манер. Но что касается бизнеса и денег, если вы не дуете в свою дудку, никто не сделает это за вас, будьте уверены. Богатые смело заявляют о своих достоинствах всем, кто готов слушать, и ведут дела, рассчитывая только на лучшее.

И наконец, некоторые считают, что самореклама ниже их достоинства. Я называю это «великосветским» синдромом или известной позой «До чего же я особенный!». Можно подумать, если люди хотят получить то, что у вас есть, они должны сами вас найти. Те, кто так думает, бедны или близки к этому, можно не сомневаться. Они, должно быть, надеются, что люди готовы все вверх дном перевернуть в поисках этих неповторимых индивидуумов. Но рынок переполнен товарами и услугами, и даже если их товар лучше других, никто и никогда об этом не узнает, потому что они слишком заносчивы, чтобы заявить о себе.

Может быть, вы слышали такое выражение: «Соорудите самую надежную мышеловку, и весь мир будет у ваших ног». Это правда, но лишь в том случае, если добавить еще пять слов: «Если сообщить ему об этом».

Богатые люди — почти всегда превосходные рекламисты. Они хотят и умеют выводить на рынок свои товары, услуги и идеи и делают это с энтузиазмом и увлечением. Более того, они

подбирают для своих достоинств самую привлекательную упаковку. Если вы считаете, что это неправильно, давайте тогда запретим женщинам делать макияж и, раз уж на то пошло, избавимся от мужских костюмов. Все это не более чем «упаковка».

Роберт Кийосаки, один из самых продаваемых писателей, автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа» (книга, которую я настоятельно рекомендую прочитать), говорит, что любой бизнес, включая писательское дело, зависит от продаж. По его собственному замечанию, его считают самым *продаваемым*, а не самым *талантливым* писателем. За первое платят гораздо больше.

Богатые люди, как правило, лидеры по натуре, а величайшие лидеры — обычно и величайшие рекламисты. Лидер должен иметь последователей и сторонников, а это значит, что вы должны уметь продавать свои идеи, воодушевлять и мотивировать людей, иначе вам их не увлечь. Даже президенту Соединенных Штатов Америки приходится постоянно продавать свои идеи народу, Конгрессу, даже собственной партии, для того чтобы воплотить их в жизнь. Но еще раньше ему пришлось «продать» себя; в противном случае его не избрали бы.

Итак, лидер, который не занимается или не хочет заниматься рекламой, не останется лидером надолго — в политике, бизнесе, спорте, даже в семье. Я говорю об этом снова и снова, потому что *лидеры зарабатывают неприлично больше своих последователей!*

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Лидеры зарабатывают неприлично больше своих последователей!

Ключевым вопросом при этом является не ваше желание развиваться, а *причина*, по которой вы это делаете. Все сводится к убежденности. Вы действительно верите в свои силы? Вы на самом деле уверены в товарах или услугах, которые предлагаете? Вы действительно убеждены в том, что то, что есть у вас, принесет пользу тем, кому вы это предлагаете?

Если вы верите в себя, как можно прятаться от тех, кто в вас заинтересован? Представьте себе, что у вас есть лекарство от артрита и вы встречаете человека, которому этот недуг приносит боль и страдания. Вы спрячете лекарство от этого человека? Будете ждать, пока он прочтет ваши мысли или догадается, что у вас есть средство, способное помочь? Что бы вы подумали о человеке, который не дает страждущему шанса, поскольку слишком застенчив, боится или слишком высокомерен, чтобы предложить его?

Люди, которым сложно продвигать свой товар, чаще всего не совсем уверены в нем или в себе. Поэтому им трудно представить, что кто-то другой поверит в них так, чтобы заявить об этом во всеуслышание.

Если вы верите, что ваши таланты действительно могут помочь другим, то просто обязаны сделать так, чтобы о них узнало как можно больше людей. И тогда вы не только поможете другим, но и сами разбогатеете!

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: **«Я рассказываю о своей исключительности с воодушевлением и энтузиазмом».**

Коснитесь лба и произнесите:

«Я думаю как миллионер!»

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Поставьте оценку от 1 до 10 товару или услуге, которые вы предлагаете (или намерены предложить) на рынке в зависимости оттого, насколько вы верите в его привлекательность (1 — минимальная степень уверенности, 10 — максимальная). Если вы поставили своему товару или услуге 7-9 баллов, подумайте, как повысить его привлекательность. Если вы поставили 6 баллов или меньше, больше не предлагайте этот товар или услугу, а займитесь тем, во что действительно верите.

2. Читайте книги, слушайте кассеты и компакт-диски, запишитесь на курсы по маркетингу и продажам. Станьте в этих сферах таким специалистом, чтобы можно было рекламировать себя без зазрения совести.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 9

Богатые люди выше своих проблем. Бедные преувеличивают свои проблемы.

Как я уже сказал, путь к богатству — это не прогулка в парке по асфальтовой дорожке. Это извилистый путь с бесчисленными виражами, объездами и препятствиями. Дорога к богатству полна

подводных камней и ловушек, и именно поэтому большинство людей боятся ступить на нее, поскольку не желают трудностей, головной боли и ответственности. Словом, не хотят проблем.

В этом заключается одно из главных различий между богатыми и бедными. Богатые и успешные люди стараются быть выше своих проблем, а бедные и неуспешные прогибаются под их гнетом.

Бедные готовы на все, чтобы избежать неурядиц. При малейшей опасности сбегают. Но ирония в том, что, стремясь уйти от проблем, они создают себе самую большую проблему — становятся бедными и несчастными. Секрет успеха, друзья мои, заключается не в том, чтобы избежать, избавиться или уклониться от трудностей, а в том, чтобы вырасти настолько, чтобы стать выше любой проблемы.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Секрет успеха заключается не в том, чтобы избежать, избавиться или уклониться от трудностей, а в том, чтобы вырасти настолько, чтобы стать выше любой проблемы.

Представьте себе, что сила вашего характера по десятибалльной шкале (где 1 — наименьшее значение) заслуживает двойки, а перед вами стоит проблема, которую можно оценить в 5 баллов. Какой покажется вам эта проблема — большой или маленькой? С позиции двух баллов пятибалльная проблема будет казаться *огромной*.

Теперь представьте себе, что вы выросли и стали человеком, которого можно оценить в восемь баллов. Теперь пятибалльная проблема составила бы для вас серьезное затруднение? Как по волшебству, она становится незначительной.

Вот, наконец, вы хорошо поработали над собой, и теперь вам можно поставить десять баллов. Как сейчас вы оцените пятибалльную проблему? Теперь это уже и *не проблема вовсе*. Ваше сознание даже не расценивает ее как проблему. Вы не испытываете из-за нее никакого дискомфорта. Это обычное явление, такое же, как чистка зубов или утреннее одевание.

Заметьте, независимо от того богаты вы или бедны, занимаетесь крупным бизнесом или малым, вы все равно будете сталкиваться с неурядицами. Пока вы дышите, в вашей жизни всегда будут так называемые проблемы и трудности. Скажу предельно коротко и ясно: масштаб проблемы не имеет значения — значение имеет только масштаб личности!

Если вы готовы перейти на новый уровень успешности (хоть это и может оказаться болезненным), будьте готовы к осознанию того, что происходит в вашей жизни. Согласны? Тогда вперед.

Если для вас существуют большие проблемы, значит, вы маленький человек! Внешность обманчива. Ваш внешний мир — всего лишь отражение мира внутреннего. Если хотите серьезных перемен, думайте не о масштабе проблемы. Думайте о масштабе собственной личности!

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Если для вас существуют большие проблемы, значит, вы маленький человек!

Один из главных советов, которые я даю слушателям на своих семинарах, таков: как только вам покажется, что у вас возникла большая проблема, ткните в себя пальцем и скажите: «Я маленький, маленький, маленький!». Это быстро вернет вас к реальности, и вы снова сосредоточитесь на том, на чем следует, — на самом себе. Затем, отталкиваясь от своего «лучшего Я» (в отличие от Я эгоистичного или Я обиженного на мир), сделайте глубокий вдох и прямо здесь и сейчас примите решение о том, что отныне будете большой личностью и не позволите проблемам лишиться вас счастья или успеха.

Чем серьезнее проблемы, с которыми вы можете справиться, тем серьезнее бизнес, который сможете возглавить; чем больше

ответственность, которую вы можете взять на себя, тем большее количество людей вы сможете организовать; чем больше клиентов вы можете обслужить, тем больше денег сможете заработать и в итоге с большим состоянием сможете управиться.

Еще раз повторяю: ваше благосостояние растет до тех пор, пока растете вы сами! Надо стремиться к такому уровню личностного развития, чтобы решать любую проблему и преодолевать любое препятствие, возникающее на вашем пути к богатству и его сохранению.

Кстати, *сохранить* деньги — совсем другое дело. Кто-то умеет это делать? Я в свое время не умел. Я полагал, что, коль скоро вы заработали, — все, вы заработали! Каким же разочарованием для меня было то, что я потерял свой первый миллион так же быстро, как заработал! Только теперь я понимаю, почему так произошло. В то время мой «футляр» был не настолько велик и крепок, чтобы вместить все заработанные деньги. Слава Богу, что я следовал принципам, которые декларирую теперь в курсе «Думай как миллионер», и смог переориентировать свое сознание! Я не только вернул тот миллион, но благодаря своей новой «финансовой программе» заработал много новых. Больше всего меня радует то, что мои доходы не просто не уменьшаются, а *растут* с феноменальной скоростью!

Представьте, что вы — емкость для хранения денег. Что произойдет, если емкость мала, а денег много? Вы их потеряете. Сосуд переполнится, и лишние деньги развеются по ветру. Вы просто не в состоянии иметь больше средств, чем способны вместить в себя. Значит, необходимо вырасти до таких размеров, чтобы не только *хранить* значительное состояние, но и *притягивать* его. Вселенная не терпит пустоты, и если у вас очень большая емкость для денег, она сразу бросится заполнять свободное место.

Об одной из причин, по которой богатые люди значительно выше своих проблем, мы говорили выше. Они сконцентрированы не на проблеме, а на цели. А мозг, как правило, сосредоточен на чем-то одном. Это значит, что можно или жаловаться на проблему, или искать ее решение. Богатые и успешные люди ориентированы на решение проблем. Свои время и силы они тратят на то, чтобы разработать и спланировать решения возникающих проблем и создать такую систему, при которой проблема не возникнет снова.

Бедные и неуспешные люди ориентированы на проблему. Время и силы они тратят на то, чтобы ныть и жаловаться, крайне редко предлагают хороший способ решения проблемы, не говоря уже о том, чтобы попытаться избавиться от нее раз и навсегда.

Богатые не отступают от проблем, не избегают проблем и не жалуются на проблемы. Богатый человек — это финансовый боец. В программе «Тренировочный лагерь свободного воина» мы пользуемся таким определением: воин — это тот, кто побеждает себя.

Суть в следующем, если вы виртуозно решаете проблемы и преодолеваете любые препятствия, что может помешать вашему успеху? Ответ прост: *ничего*! А если ничто не может вам помешать, значит, ничто не может вас *остановить*. А если ничто не может вас остановить, какие жизненные пути вам открыты? Ответ прост: *все*. Если остановить вас нельзя, вам доступно все и вся. Просто сделайте выбор, и все в ваших руках! Это ли не свобода?!

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите:

«Я выше любой проблемы».

«Я справлюсь с любой проблемой».

Коснитесь лба и произнесите: **«Я думаю как миллионер».**

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Как только почувствуете, что «большая» проблема выводит вас из равновесия, укажите на себя пальцем и произнесите: «Я маленький, маленький». Затем сделайте глубокий вдох и скажите себе: «Я справлюсь с этим. Я выше любой проблемы».

2. Опишите на бумаге трудность, с которой вы столкнулись. Затем составьте список действий из десяти пунктов, которые помогут разрешить проблему или по меньшей мере изменить ситуацию к лучшему. Это заставит вас думать не о проблеме, а о ее решении. Во-первых, появится шанс выйти из затруднения. Во-вторых, до чего же лучше вы себя почувствуете!

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 10

Богатые умеют принимать подарки судьбы. Бедные не умеют.

Если бы меня попросили назвать главную причину, по которой многие люди в полной мере не реализуют свой финансовый потенциал, я бы сказал следующее: большинство из них не восприимчиво к дарам. Даже если они умеют дарить, то совершенно не умеют принимать. А раз они не умеют принимать подарки судьбы, то и не принимают их!

Человеку сложно выступать в роли получателя по нескольким причинам. Во-первых, многие не уверены, что достойны что-то получить или заслуживают этого. Эта болезнь распространяется в современном обществе очень быстро. Подозреваю, что ощущение собственной неполноценности присутствует у 90% населения.

Откуда берется низкая самооценка? Чаще всего она запрограммирована. Если вы услышали двадцать «Нет» на каждое «Да», десять «Ты не прав» на каждое «Ты прав» и пять «Ты дурак» на каждое «Какой ты молодец», чувство собственной неполноценности не заставит себя ждать.

Даже если родные во всем вас поддерживали, постоянно соответствовать завышенным ожиданиям непросто. Из этого вырастает ощущение недовольства собой.

Кроме того большинство из нас росло в страхе перед наказанием. Неписаное правило гласит: если вы сделали что-то неправильно, то будете или должны быть наказаны. Одних наказывали родители, других — учителя... а третьих, воспитанных в религиозной среде, пугали самой страшной карой — отлучением от рая.

Теперь, когда мы взрослые люди, угроза наказания миновала? ' Ничего подобного! У большинства из нас страх наказания укоренился так прочно, что, если рядом нет никого, кто мог бы нас наказать, мы

наказываем себя сами. Когда мы были детьми, наказание могло выглядеть так: «Ты плохо себя вел, поэтому не получишь конфетку». В сознательном возрасте оно трансформируется: «Ты плохо себя вел, поэтому не получишь денег». Вот почему одни ограничивают свой заработок, а другие неосознанно вредят собственному успеху.

Неудивительно, что людям сложно принимать подарки судьбы. Одна незначительная ошибка — и вы обречены до конца дней нести бремя несчастья и бедности. Скажете, я преувеличиваю? А с каких это пор сознание стало рациональным и сочувствующим? Еще раз скажу, что обусловленное сознание — это картотека, наполненная старыми программами, надуманными значениями, трагическими воспоминаниями и историями катастроф. Здравый смысл — не самая сильная его сторона.

Есть одна вещь, о которой я рассказываю на семинарах и которая должна вас успокоить. В конце концов, не имеет значения, чувствуете вы себя достойным или нет, богатым можно стать и в том, и в другом случае. Многие обеспеченные люди не считают себя идеальными. В сущности, это одна из главных движущих сил на пути к богатству — *испытать* себя и доказать свою значимость самому себе и окружающим. Представление о том, что осознание собственной ценности необходимо для создания ценностей материальных — не более чем представление, и в действительности не выдерживает никакой критики. Мы уже говорили о том, что богатство как способ оправдать свое существование не обязательно сделает вас счастливым, поэтому лучше найти другую причину для желания разбогатеть. И имейте в виду, что ощущение собственной незначительности не мешает вам заработать состояние, зато может послужить хорошей основой для мотивации.

Прошу вас вникнуть в то, что я сейчас скажу. Мои слова вполне могут стать для вас открытием. Готовы? Тогда слушайте. Вы должны понять, что «достойность» или «недостойность» — понятия субъективные. Повторяю: явления имеют только то значение, которое вы в них вкладываете. Я не знаком с вами лично, но никогда не слышал о людях, при рождении прошедших через «штемпельную» сортировку. Можете представить себе Всевышнего, который отмечает печатью лоб каждого проходящего мимо? «Достоин... недостоин... достоин... достоин... недостоин. Фу... совершенно не годен». Вы уж извините, но я не думаю, что это так. Нет никого, кто может прийти и заклеить вас как «достойного» или «недостойного». Это можете сделать только вы сами. Это зависит только от вас. Вы решаете. Вы и только вы определяете, быть ли достойным. Это исключительно ваше право. Если вы считаете себя достойным — вы достойны. Если вы считаете себя недостойным — вы недостойны. В любом случае, от этого зависит ваша судьба. Это настолько важно, что повторю еще раз: от этого зависит ваша судьба. Все очень просто.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Если вы считаете себя достойным — вы достойны.

Если считаете себя недостойным — вы недостойны.

В любом случае, от этого зависит ваша судьба.

По какой же причине люди распоряжаются своей судьбой подобным образом? Почему они делают свою жизнь такой убогой? Это свойство человеческого сознания, защитная функция, которая постоянно отслеживает, все ли в порядке. Задумывались ли вы над тем, что белку такие вещи совершенно не тревожат? Можете представить себе белочку, заявляющую: «В этом году я не буду заготавливать на зиму много орехов, потому что я этого не заслужила»? Сомневаюсь, ведь создания с неразвитым интеллектом никогда не поступили бы так с собой. Только высокоразвитое существо — человек разумный — обладает способностью ограничивать себя.

На этот случай я придумал поговорку: «Если бы дуб высотой тридцать метров обладал человеческим разумом, он никогда не вырос бы выше трех метров!»! Посему утверждаю: изменить судьбу намного проще, чем изменить степень своей достойности; поэтому, вместо того чтобы менять степень своей достойности, измените лучше свою судьбу. Это намного быстрее и не так сложно. Просто создайте новое, позитивное мышление и живите соответственно ему.

«Но я не могу этого сделать, — скажете вы. — Я не в состоянии решить, что я — достойный человек. Такое суждение должно исходить от кого-то другого». Извините, отвечу я, но это не совсем так или, другими словами, чушь собачья! Эти слова не имели бы никакого значения и не воздействовали бы на вас, если бы вы сами не верили в них и не шли у них на поводу. Установка может исходить только от вас и ни от кого другого. И только для того, чтобы облегчить вам жизнь, сыграю с вами в игру и сделаю то же, что делаю для тысяч слушателей интенсивного курса «Думай как миллионер» — я лично благословлю вас.

Это особая церемония, и я прошу вас оставить все дела и сосредоточиться. Не жуйте, не говорите по телефону и не делайте ничего другого. Мужчины, если хотите, наденьте костюм и

галстук, хотя смокинг все же предпочтительнее. Дамы, вечернее платье и каблуки были бы весьма кстати. И если у вас нет ничего нового или элегантного, сейчас как раз самый подходящий момент приобрести новый эксклюзивный наряд, желательно в модном бутике.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

«Если бы дуб высотой тридцать метров обладал человеческим разумом, он никогда не вырос бы выше трех метров!» Т. Харв Экер

Если готовы, приступим. Пожалуйста, опуститесь на одно колено и с достоинством склоните голову. Теперь вы готовы, и мы начинаем.

«ДАННОЙ МНЕ ВЛАСТЬЮ НАРЕКАЮ ВАС «ДОСТОЙНЫМ» С ЭТОЙ МИНУТЫ И ДО СКОНЧАНИЯ ВЕКОВ!»

Все, мы закончили. Можете встать и держать голову высоко поднятой, потому что теперь вы, наконец, достойны. Вот вам мудрый совет: прекратите верить в этот бред с «достоинством» и «недостойностью», лучше возьмитесь за дело, которое приведет вас к богатству!

Вторая важная причина, по которой многие не умеют принимать дары, это убежденность в правильности изречения: «Лучше давать, чем получать». Позвольте мне изящное высказывание на этот счет: *«Чушь собачья!»*. Это утверждение — бессмыслица чистой воды и, если вы еще не заметили, обычно его пропагандируют люди и группы, которые хотят получать, но не делиться.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

На каждого дающего должен быть получающий, и на каждого получающего должен быть дающий.

Эта идея смешна сама по себе. Что лучше, горячее или холодное, большое или маленькое, правое или левое, внутреннее или внешнее? Давать и получать — это две стороны одной медали. Человек, решивший, что лучше давать, чем получать, просто не в ладах с математикой. На каждого дающего должен быть получающий, и на каждого получающего должен быть дающий.

Вдумайтесь! Как можно что-то отдать, если нет получателя? И то, и другое должно быть в полной гармонии друг с другом, пятьдесят на пятьдесят. И коль скоро отдавать и получать надо в равной степени, значимость обоих процессов тоже должна быть одинакова.

Что вы чувствуете, когда чем-то делитесь? Почти все согласятся с тем, что отдавать удивительно приятно и этот процесс доставляет большое удовольствие дающему. И напротив, что вы ощущаете, когда хотите поделиться, а другой человек не желает принять ваш дар? Большинство согласится с тем, что это ужасно неприятно. Учтите: *не желая принимать, вы обделяете тех, кто хочет отдать.*

Вы отказываете им в радости и удовольствии, которые приносит процесс дарения; более того, они чувствуют себя несчастными. Почему? Повторю, что все состоит из энергии, и если вы хотите, но не можете поделиться, энергия не находит выхода и «застаивается» в вас. Эта «застоявшаяся» энергия со временем преобразуется в отрицательные эмоции.

Хуже того, отказываясь принимать, вы поощряете мироздание к тому, чтобы впредь вам ничего не давали! Это просто: если вы не желаете принять то, что вам причитается, оно перейдет к тому, кто хочет. Это один из ответов на вопрос о том, почему богатые богатеют, а бедные беднеют. Не потому, что они более достойны, а потому, что они, в отличие от большинства бедных, хотят обрести.

Этот урок я усвоил, когда решил побыть в лесу в полном одиночестве. Готовясь к двухдневному отшельничеству, я соорудил своеобразный навес. Привязал верхнюю часть брезента к дереву, а нижнюю закрепил на земле, получив скошенную под углом в сорок пять градусов крышу над головой. Слава Богу, что я подготовил себе эту мини-жилплощадь, потому что всю ночь шел дождь. Выйдя утром из своего укрытия, я обратил внимание, что и я, и все, что находилось под брезентом, не намокло. В то же время я не мог не заметить, что у нижней части брезента собралась огромная лужа. И внутренний голос неожиданно произнес: «В природе царит изобилие и справедливость. Когда идет дождь, капли должны где-то собираться. Если в одном месте сухо, значит, в другом будет мокро вдвойне». Стоя над этой лужей, я понял,

что этот вывод применим и к деньгам. Их много; миллиарды миллиардов долларов витают повсюду. Их на самом деле очень много, и они должны где-то осесть. Суть в следующем: если кто-то не желает принять свою долю, она вынужденно отходит к тому, кто к ней стремится. Небу все равно, в каком месте разразится ливень, но деньгах можно сказать то же самое.

На этом этапе курса «Думай как миллионер» я учу слушателей особой молитве, которую придумал под впечатлением от истории с брезентом. Конечно, она шуточная, но мораль очевидна. Вот она: «О небо! Если кто-то не желает принимать предназначенный ему дар, пошли его мне! Я открыт для всех твоих благ. Заранее благодарен». Аудитория повторяет это за мной и невероятно заводится! Мои

слушатели воодушевляются, потому что открытое желание обрести дает удивительное, потрясающее ощущение, а все потому, что желание — это совершенно естественно. Выдуманные вами суждения, которые противоречат ему, — это, повторю еще раз, не более чем «легенда», которая не сослужит добрую службу ни вам, ни кому-либо другому. Пусть у вас будет своя судьба, тогда и деньги появятся.

Богатые работают не покладая рук и считают, что достойное вознаграждение за затраченные усилия и вклад в дело полностью закономерно. Бедные работают не покладая рук, но, чувствуя себя недостойными, считают, что их усилия и вклад не заслуживают достойного вознаграждения. Это убеждение делает из них превосходную жертву, ведь как можно быть «правильной» жертвой, получая при этом достойное вознаграждение?

Многие малообеспеченные люди искренне полагают, что они лучше других, потому что бедны. Они почему-то считают себя более праведными, более духовными или более добродетельными. Вздор! Единственное, что можно определенно сказать о бедном человеке, — это его бедность. Во время занятий ко мне подошел мужчина со слезами на глазах и спросил: «Как я могу зарабатывать большие деньги и чувствовать себя хорошо, когда у окружающих денег совсем не много?» Я задал ему несколько простых вопросов: «Что хорошего вы можете сделать для бедных, будучи одним из них? Кому вы помогаете, не имея ни гроша за душой? Вы не чувствуете себя еще одним ртом, который надо кормить? Не лучше ли было бы заработать состояние, получив тем самым возможность оказывать помощь окружающим будучи сильным, а не слабым человеком?»

Он перестал плакать и сказал: «Теперь я понял, впервые в жизни. Поверить не могу, как я мог верить в эту ерунду. Харв, я чувствую, что пришло мое время разбогатеть и помочь другим. Спасибо вам». На свое место он вернулся другим человеком. Не так давно я получил от него сообщение по электронной почте, в котором говорится, что теперь он зарабатывает вдесятеро больше прежнего и испытывает при этом необыкновенные чувства. Но самое потрясающее, пишет он, это то, что теперь он в состоянии помочь некоторым из своих друзей и родственников, которые с трудом сводят концы с концами.

Вывод очевиден: если у вас есть возможность быть богатым, будьте им. Почему? Да потому, что нам очень повезло жить в этом обществе, — в обществе, где, в сущности, каждый человек богаче многих людей, живущих в других странах. Есть люди, у которых никогда не будет даже возможности разбогатеть. Если вы принадлежите к числу счастливиц, располагающих такой возможностью, не важно, читаете или не читаете вы книги, подобные этой, используйте для этого все доступные средства. Станьте богатым и помогите тем, у кого нет ваших возможностей. Это представляется мне гораздо более разумным, чем никому не помогать, оставаясь нищим.

Разумеется, найдутся люди, которые скажут: «Деньги сделают меня другим. Став богатым, я могу превратиться в какое-нибудь жадное ничтожество». Во-первых, так говорят только бедные. Это еще одно оправдание собственной несостоятельности, которое имеет те же корни, что и многие другие «внутренние» сорняки нашей финансовой грядки. Не верьте в это!

Во-вторых, скажу честно: *деньги только усилят те качества, которыми вы обладаете и без них*. Если вы скупы, с деньгами вы станете еще большим скрягой. Если вы добры, с деньгами станете еще добрее. Если в глубине души вы ничтожество, с деньгами станете еще ничтожистей. (Знаю, что нет такого слова, но если вы настоящее ничтожество, то стать ничтожистей у вас обязательно получится.) Если вы щедры, большие деньги просто позволяют вам быть более щедрым. И каждый, кто с этим не согласен, *останется бедным!*

Что же делать? Как научиться принимать подарки судьбы?

Во-первых, начните упражняться. Помните, что человек — это набор привычек, и потому сознательно приучайте себя получать лучшее из того, что может предложить вам судьба.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Деньги только усилят те качества, которыми вы обладаете и без них.

Один из ключевых элементов системы управления финансами, которую мы изучаем на семинарах интенсивного курса «Думай как миллионер», представляет собой «веселую бухгалтерию». Представьте, что у вас есть определенная сумма денег и ее необходимо потратить на вещи, которые позволят вам почувствовать себя «на миллион долларов» и привыкнуть к этому ощущению. Смысл этой бухгалтерии в том, чтобы помочь вам увериться в своей достойности и накачать «получательную мышцу».

Во-вторых, я хочу, чтобы вы научились бурно радоваться и испытывать чувство благодарности всякий раз, когда находите или получаете любую сумму денег. Забавно, но когда я был беден и находил на дороге пенни, я никогда не наклонялся, чтобы его поднять. Сейчас, когда я богат, я подбираю все, что хоть отдаленно напоминает деньги. Затем целую на удачу и громко произношу: «Я притягиваю деньги как магнит. Спасибо, спасибо, спасибо».

Я не против того, чтобы называть вещи своими именами. Деньги есть деньги, а найденные деньги — благословение свыше. Теперь, когда я по-настоящему хочу принимать все, что мне ниспослано, я принимаю!

Если вы хотите разбогатеть, то открытость и желание обрести крайне важны для вас. Особенно если вы хотите накопить состояние. Если вы не умеете принимать, а на вас неожиданно свалится большие деньги, очень велика вероятность того, что они так же быстро уйдут. Повторю: «Сначала внутренний мир, затем — внешний». Сначала поработайте над расширением «ящика для входящих». А затем наблюдайте, как он будет заполняться деньгами.

Еще раз повторю: Вселенная не выносит пустоты. Другими словами, пустая емкость всегда заполняется. Вы замечали когда-нибудь, что происходит с пустым чуланом или гаражом? Как правило, пустым он остается недолго, правда? И вы наверняка наблюдали, что время, затраченное на выполнение задания, всегда равно времени, отведенному на него. Однажды развив в себе эту способность, вы будете всегда получать подарки судьбы.

К тому же, по-настоящему открывшись для даров, вы открываете и другие стороны жизни. Вы получаете не только больше денег, но и больше любви, больше спокойствия, больше счастья и больше удовольствия от жизни. Почему? Потому что существует еще один принцип, которому я неуклонно следую. И он гласит: «По тому, как ты делаешь что-то одно, можно судить о том, как ты делаешь все остальное».

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

По тому, как ты делаешь что-то одно, можно судить о том, как ты делаешь все остальное.

Ваша манера поведения в одной сфере, как правило, ничем не отличается от манеры поведения в других. Если вы ограничиваете себя в зарплате, велика вероятность того, что вы ограничиваете себя и в других вещах, делающих нашу жизнь более счастливой. Сознание обычно не делает четких разграничений между сферами, в которых вы умеете и не умеете принимать подарки. На самом деле все происходит наоборот: сознание склонно к обобщениям, и оно говорит так: «Как есть, так есть, везде и во всем».

Если вы невосприимчивы к дарам, то это относится к жизни во всех ее проявлениях. Вам будет приятно узнать, что, став прекрасным «получателем», вы будете им в других сферах жизни и откроетесь для получения *всего*, что Космос сможет вам предложить во всех жизненных сферах. Единственное, что вам следует теперь помнить, — это слова благодарности за те блага, которые вы получаете.

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: **«Я умею принимать подарки судьбы. Я хочу впустить в свою жизнь большие деньги и готов их принять».**

Коснитесь лба и произнесите: **«Я думаю как миллионер!».**

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Учитесь принимать дары на практике. Всякий раз, услышав в свой адрес какой-либо комплимент, просто скажите: «Спасибо». Не отвечайте тут же комплиментом на комплимент. Это позволит вам принять похвалу и обладать ею в полной мере, а не «отразить», как делает большинство людей. К тому же вашему визави будет приятно вручить подарок, не получив его обратно.

2. Любые, я подчеркиваю, *любые* найденные или полученные деньги надо принимать с радостью. Просто возьмите и воскликните: «Я притягиваю деньги как магнит. Спасибо, спасибо, спасибо». Это относится к деньгам, найденным на улице и полученным в подарок, к государственным выплатам и выписанным на ваше имя чекам, а также к прибыли от вашего бизнеса. Помните, Вселенная всегда готова вас поддержать. Если не отступать и называть себя магнитом для денег, особенно если тому есть доказательства, Вселенная просто скажет «Есть» и даст вам еще больше.

3. Балуйте себя. Хотя бы раз в месяц делайте что-нибудь особенное, чтобы подбодрить себя и поднять настроение. Сделайте массаж, маникюр или педикюр, устройте себе роскошный обед или ужин, возьмите напрокат лодку или снимите дом за городом, пусть вам принесут завтрак в постель. (Возможно, ради этого придется немного поторговаться с кем-нибудь из друзей или членов семьи.) Делайте то, что заставит вас почувствовать себя богатым и достойным. Еще раз напомним, что энергия вибраций, которую вы излучаете, испытывая ощущения такого рода, сообщит Космосу о вашем достатке и он как обычно просто выполнит свою работу, сказав «Есть» и открыв для вас новые возможности.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 11

Богатые предпочитают получать деньги за результаты своего труда. Бедные предпочитают получать деньги за отработанные часы.

Вам приходилось когда-нибудь слышать подобные наставления: «Ходи в школу, получай там хорошие оценки, найди хорошую работу со стабильной зарплатой, заведи кредитную карточку, работай усердно... и будешь жить долго и счастливо»? Не знаю, как вы, а мне очень хотелось бы получить какие-нибудь письменные гарантии на этот счет. К сожалению, этот мудрый совет взят прямо из «Книги сказок», том 1, где он следует сразу за историей о Зубной Фее.

Я не буду тратить время на оспаривание этого утверждения. Вы можете сделать это самостоятельно, опираясь на собственный опыт и опыт людей, которые вас окружают. Я же хочу поговорить о том, что кроется за выражением «стабильная зарплата». Нет ничего плохого в том, чтобы получать постоянное жалование, но только до тех пор, пока оно не лишает вас возможности зарабатывать столько, сколько вы заслуживаете. В этом-то и загвоздка. Потому что обычно бывает именно так.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Нет ничего плохого в том, чтобы получать стабильное жалование, но только до тех пор, пока оно не лишает вас возможности зарабатывать столько, сколько вы заслуживаете. В этом-то и загвоздка. Потому что обычно бывает именно так.

Бедные предпочитают получать фиксированный оклад или почасовую оплату. Им необходима «уверенность» в том, что они будут получать определенную сумму денег в определенное время, месяц за месяцем. При этом они не осознают, что такая уверенность имеет свою цену, и цена эта — материальный достаток.

Жизнь, в основе которой лежит уверенность, — это жизнь, построенная на страхе. На самом деле вы думаете: «Я боюсь, что не смогу достаточно заработать своим умом, поэтому ограничусь заработком, которого хватит на то, чтобы выжить, или на то, чтобы чувствовать себя комфортно».

Богатые предпочитают получать деньги за результат своего труда — если не в полной мере, то хотя бы частично. Состоятельный человек, как правило, в той или иной форме владеет правами собственности на то, чем он занимается. Его доходы — это его прибыль. Богатые работают за комиссионные или процент от прибыли. Высокой заработной плате богатые предпочитают фондовый опцион или долю в прибыли. Обратите внимание, что ни в том, ни в другом случае никто не дает гарантий. Как я уже говорил, в финансовом мире вознаграждение обычно прямо пропорционально риску.

Богатые верят в себя. Они уверены в своей значимости и умении ее «продать». В отличие от бедных. Именно по этой причине бедным нужны «гарантии».

Не так давно я разговаривал с одной женщиной, специалистом по связям с общественностью, которая хотела, чтобы я платил ей 4 тысячи долларов в месяц. Я спросил, что буду получать за свои 4 тысячи? Она ответила, что реклама в средствах массовой информации будет приносить по меньшей мере 20 тысяч долларов ежемесячно. «А если вы не сможете обеспечить такого результата или хотя бы близкого к нему?» — спросил я. Она ответила, что ее время, тем не менее, будет потрачено, поэтому можно считать, что она заслужила свою зарплату.

Я ответил ей следующее: «Я не заинтересован в том, чтобы оплачивать ваше рабочее время. Я плачу за конкретный результат, и если вы не обеспечиваете его, почему я должен вам платить? Но если результат будет лучше ожидаемого, вы сможете получить больше. Потому что я дам вам 50% от суммы, которую принесет реклама в СМИ. Если верить вашим расчетам, это будет десять тысяч долларов в месяц, то есть в два с половиной раза больше вашей зарплаты». Согласилась ли она? Нет! Она бедна? Да! И будет бедна до конца своих дней или до тех пор, пока не поймет: чтобы стать богатым, надо получать деньги за результаты своего труда.

Бедные обменивают свое время на деньги. Слабое место такой стратегии в том, что их время ограничено. Это значит, что вы будете неизменно нарушать принцип состоятельности № 1, гласящий: «Никогда не устанавливайте планку для своих доходов». Если вы выберете фиксированную оплату рабочего времени, то, скорее всего, потеряете шанс разбогатеть.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Никогда не устанавливайте планку для своих доходов.

Это правило применимо и к тем, кто предоставляет услуги за почасовую оплату. Почему, например, юристы, бухгалтеры и консультанты, которые еще не успели получить статус партнера в

своей компании и не участвуют в прибылях, зарабатывают в лучшем случае на скромное существование.

Предположим, вы занимаетесь реализацией канцелярских принадлежностей и получаете заказ на пятьдесят тысяч ручек. Что вы делаете? Просто звоните своему поставщику, заказываете пятьдесят тысяч ручек, отправляете их заказчику и вне себя от радости подсчитываете прибыль. Теперь давайте предположим, что вы массажист, которому посчастливилось увидеть перед своей дверью очередь из пятидесяти тысяч желающих попасть на массаж. Что бы вы сделали? Повесились, сетуя на то, что не делаете бизнес на канцелярских принадлежностях. Что еще можно предпринять? Попытаться объяснить последнему в очереди, что на сеанс во вторник можно «немного опоздать» — примерно на год, не больше!

Я не имею в виду, что в предоставлении личных услуг есть что-то плохое. Просто не рассчитывайте разбогатеть в ближайшем будущем, если только не найдете способ удвоиться.

На семинарах я часто встречаюсь с людьми, получающими фиксированную или почасовую оплату, и они жалуются на то, что зарабатывают не так много, как заслуживают. Я отвечаю: «С чьей точки зрения? Уверен, что с точки зрения босса ваш труд вознагражден достойно. Почему бы вам не отказаться от рутинной работы за зарплату и попросить частично или полностью оплачивать ваш труд, исходя из результатов работы? Если же это невозможно, почему бы вам не работать на себя? Тогда вы точно будете знать, что зарабатываете столько, сколько заслуживаете».

Такой ответ почему-то не удовлетворяет этих людей, перспектива испытать свою «настоящую» ценность в рыночных условиях приводит их в ужас.

Страх большинства людей перед оплатой по результатам труда часто представляет собой страх сломать заложенную в них программу. Мой опыт свидетельствует, что большинство людей, увязших в рамках фиксированной заработной платы, руководствуются программой, которая говорит им, что получать деньги за работу — это «нормально».

Не обвиняйте родителей. (Хотя можете обвинять, если считаете себя образцовой жертвой.) Большинство родителей склонны к чрезмерной заботе, поэтому совершенно естественно, что они желают своим детям стабильности. Вы уже, наверное, знаете, что любая работа, которая не предполагает фиксированной заработной платы, вызывает у родителей известную реакцию: «Когда ты наконец найдешь настоящую работу?».

Помню, когда мои родители задали мне этот вопрос, я, к счастью, ответил: «Надеюсь, никогда!» Мама была в полной растерянности. Отец, однако, ответил так: «Молодец! Ты никогда не станешь богатым, работая на другого человека и получая зарплату. Если и будешь наниматься на работу, то только для того, чтобы тебе платили процент. Если нет — работай на себя!»

Я настойчиво рекомендую вам работать «на себя». Организуйте свое дело. Работайте за комиссионные, получайте процент от прибыли или дохода компании, попробуйте фондовый опцион. Чем бы вы ни занимались, удостоверьтесь, что вы сделали все для того, чтобы получать деньги за результаты своего труда.

Если вам интересно мое мнение, я уверен, что почти у каждого должен быть собственный бизнес, неважно, сколько времени вы будете ему посвящать — полный день или несколько часов в день. Все дело в том, что *подавляющее большинство миллионеров заработали состояние на собственном бизнесе.*

Во-вторых, невероятно сложно сколотить состояние, когда налоги съедают почти половину заработка. Если у вас собственный бизнес, на налогах можно сэкономить небольшой чемодан денег, списывая часть расходов на такие вещи, как личный автомобиль, путешествия, образование и даже дом. Только ради этого стоит организовать свое дело.

Если у вас нет собственной перспективной бизнес-идеи, не переживайте: можно использовать чужую. Во-первых, можно стать торговым агентом и работать за комиссионные. Продажи — одна из самых прибыльных сфер деятельности. Если у вас есть голова на плечах, можно заработать целое состояние. Во-вторых, можно влиться в ряды компании, работающей по принципу сетевого маркетинга. Таких компаний с прекрасной репутацией — десятки, у них вы можете получить все товары и сведения, необходимые для успешного старта. Всего за несколько долларов вы станете дистрибьютером и будете наслаждаться всеми преимуществами собственного бизнеса с минимальным количеством административных барьеров.

Если это занятие вам по душе, сетевой маркетинг может стать реактивным двигателем успеха. Впрочем, и это очень большое «но», не рассчитывайте, что эта работа похожа на увеселительную прогулку. Сетевой маркетинг работает только в том случае, если работаете вы. Чтобы добиться успеха,

надо учиться и не жалеть времени и сил. Но если вы сделаете все возможное, то доход в пределах 20—50 тысяч долларов в месяц — да-да, в месяц! — вполне реален. Как бы то ни было, устроившись распространителем на неполный рабочий день, вы получите прекрасные налоговые льготы, и, кто знает, может быть, товар вам понравится настолько, что вы предложите его другим и, в конце концов, получите неплохой доход, который положит начало вашему богатству.

Второй вариант — сменить «наемную» работу на «контрактную». Если ваш работодатель не против, он может подрядить вашу компанию для выполнения той работы, которой занимаетесь вы. Здесь следует соблюсти некоторые юридические формальности, но в большинстве случаев, если вы привлечете еще одного-двух клиентов, пусть даже не очень крупных, сможете получать деньги как владелец фирмы, а не наемный работник, и пользоваться налоговыми льготами. Кто знает, может быть, эти мелкие клиенты дорастут до статуса крупных, дадут вам возможность усилить свои позиции, нанять людей, чтобы справляться с возросшим объемом работы, и, в конце концов, вы будете руководить собственным полноценным бизнесом.

Вы можете подумать: «Мой работодатель никогда на это не пойдет». Я не стал бы заявлять об этом с такой уверенностью. Поймите, служащий — дорогое удовольствие для работодателя. Работодатель не только платит зарплату, ему приходится платить еще и уйму денег государству, и часто эти выплаты превышают 25% от оклада работника. Прибавьте к этому стоимость пособий, которые получает большая часть персонала, и наверняка получите 50-процентную экономию в том случае, если компания предпочтет нанять вас в качестве независимого консультанта. Разумеется, вы лишитесь многих выплат, которые получает наемный служащий, но за средства, сэкономленные на налогах, вы и сами сможете оплатить все, что потребуется.

В заключение скажу, что единственный способ зарабатывать столько, сколько вы заслуживаете, — это получать деньги за результаты своего труда. Еще раз повторю слова своего отца, который сформулировал это как нельзя лучше: «Ты никогда не станешь богатым, работая на другого человека и получая зарплату. Если и наниматься на работу, то только для того, чтобы тебе платили процент. Если нет — работай на себя!»

Я убедился, что это действительно мудрый совет!

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: **«Я предпочитаю получать деньги за результаты своего труда».**

Коснитесь лба и произнесите: **«Я думаю как миллионер!».**

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Если в настоящее время вы получаете фиксированную или почасовую оплату, разработайте и предложите работодателю компенсационный план, который дал бы вам возможность хотя бы частично привязать собственные доходы к результатам своей работы и результатам деятельности компании. Если у вас собственное дело, разработайте компенсационный план, который позволит вашим работникам или даже мелким поставщикам привязать оплату труда к результатам их работы и результатам деятельности компании. Претворяйте планы в жизнь немедленно.

2. Если вы наемный работник и вам платят меньше, чем вы заслуживаете по результатам вашего труда, рассмотрите возможность открыть собственное дело. Можно начать с неполного рабочего дня. Можно взяться за работу, основанную на принципах сетевого маркетинга, стать преподавателем или инструктором и учить других людей и тому, что вы умеете, или предложить свои услуги в качестве независимого консультанта компании, в которой вы до сих пор работали, только теперь вы будете получать деньги не за отработанные часы, а за результаты своего труда.

История успеха Шона Ниты

Дорогой Харв! Не могу описать, как мы благодарны друзьям моей жены, которые познакомили нас с Вами! В то время мне как раз урезали зарплату, и наш доход снизился на 10 тысяч долларов в год. Мы отчаянно искали выход из положения, поскольку никак не могли свести концы с концами.

На занятиях курса «Думай как миллионер» мы узнали о методиках, которые позволили нам стать финансово независимыми. Как только мы взяли их на вооружение, начали происходить чудеса. В течение следующих нескольких лет мы смогли приобрести пять жилых домов. Каждый из них принес нам как минимум 18 тысяч долларов дохода. Благодаря пятому дому мы получили 300 тысяч долларов прибыли, мой бывший шестилетний заработок! Я ушел из компании, на которую проработал четырнадцать лет, и теперь занимаюсь инвестициями в недвижимость. Благодаря этому у меня появилось больше свободного времени для общения с семьей и друзьями.

Ваш метод преподавания стал главным ключом к нашему успеху. С нетерпением жду новых свершений. Жаль только, что я не знал об этом, когда мне было двадцать.

Спасибо Вам. С признательностью,
Шон Нита. Сизэтл, штат Вашингтон

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 12

Богатые предпочитают «и то, и другое». Бедные выбирают «или то, или другое».

Богатые живут в мире изобилия. Бедные живут в мире ограничений. Разумеется, и те, и другие обитают в одном и том же физическом мире, различие только в видах на будущее. Бедные и большинство представителей среднего класса опираются на принцип сознательных ограничений. Они строят свою жизнь, исходя из сомнительных убеждений: «В мире так много всего, человеку всегда чего-то не хватает, нельзя иметь все на свете». И хотя у вас не может быть «всего», что есть на свете, я уверен в том, что у вас может быть «все, чего вы по-настоящему хотите».

Чего желаете: блестящей карьеры или гармоничных семейных отношений? И того, и другого! Заниматься бизнесом или развлекаться и отдыхать? И того, и другого! Заработать состояние или найти смысл жизни? И того, и другого! Зарабатывать много денег или заниматься любимым делом? И того, и другого! Бедные всегда выбирают одно из двух; богатые выбирают и то, и другое.

Богатые люди понимают, что, даже не обладая огромным потенциалом, почти всегда можно найти способ получить лучшее из двух источников одновременно. С сегодняшнего дня, если перед вами встанет альтернатива «или-или», в первую очередь спросите себя: «Как можно получить и то, и другое?». Этот вопрос изменит вашу жизнь. Из мира рамок и ограничений он приведет вас во Вселенную возможностей и изобилия.

Это относится не только к вашим желаниям, но и к жизни в целом. Сейчас, например, я готовлюсь к разбирательству с недовольным поставщиком, который считает, что моя компания *Peab Роeппаб* должна возместить затраты, которые не были изначально оговорены нами. Я считаю, что оценка затратной части его бизнеса — его дело, а не мое, и если его расходы превысили расчетную сумму, задуматься об этом следует ему. Я готов обсудить условия нового договора для будущих поставок, но настаиваю на соблюдении уже имеющихся договоренностей. Сейчас я понимаю, что в «безденежные» времена поспорил бы только затем, чтобы отстоять свою точку зрения и не заплатить этому парню ни цента больше. И даже если я хотел бы сохранить его в качестве поставщика, это желание, вероятнее всего, испарилось бы в жарком споре. Я вступил бы в дискуссию из чистого любопытства: кто выйдет из нее победителем — он или я.

Сегодня, когда я приучил себя мыслить в категориях «и того, и другого», я вступаю в дискуссию с готовностью принять такое решение, при котором мне не придется платить ему больше, и он будет доволен условиями, о которых мы договоримся. Другими словами, моя цель — получить *и то, и другое*!

Вот еще один пример. Несколько месяцев назад я решил купить загородный дом в Аризоне. Я тщательно изучил интересовавший меня район. Все агенты по недвижимости в один голос уверяли меня, что дом в этом районе с тремя спальнями и кабинетом обойдется мне в миллион долларов с лишним. Я же рассчитывал вложить в покупку меньшую сумму. На моем месте кто-то снизил бы свои требования или увеличил затраты. Но я настаивал на том, чтобы мои пожелания были удовлетворены. Не так давно мне сообщили, что владельцы одного из домов с нужным мне количеством комнат в этом же районе снизили цену на 200 тысяч долларов, и теперь дом стоит меньше миллиона. Вот вам еще один аргумент в пользу стремления получать и то, и другое!

И последний пример. Я всегда говорил родителям, что не хочу надрываться на работе, которая мне не нравится, и что «стану богатым, занимаясь любимым делом». Они всегда отвечали одно и то же: «Ты живешь в мире фантазий. Жизнь — не сплошное удовольствие». Они говорили: «Работа работой, а удовольствие удовольствием. Позаботься сначала о том, чтобы заработать на кусок хлеба, а потом, если останется время, будешь наслаждаться жизнью».

Помню, как я думал: «Угу, если я послушаюсь их, то и жизнь моя будет такой же, как у них. Нет. У меня будет *и то, и другое!*» Было сложно? Можете не сомневаться. Иногда целую неделю, а то и две, мне приходилось делать то, что я терпеть не мог, зато я зарабатывал на питание и жилье. Но я никогда не отказывался от стремления получить и то, и другое. Никогда я не задерживался на работе или в бизнесе, который мне не нравился. В итоге я разбогател, делая то, что люблю. Теперь, зная, что это возможно, я по-прежнему занимаюсь только той работой и теми проектами, которые мне интересны. А главное, получаю исключительное удовольствие от того, что учу других людей поступать так же.

В финансовой сфере этот подход особенно важен. Бедные и представители среднего класса считают, что должны делать выбор между деньгами и другими сторонами жизни. Тем самым они

оправдывают в своих глазах представление о том, что деньги не так важны, как все остальное.

Давайте разберемся. Деньги важны! Говорить, что они не так важны, как любая другая сторона нашей жизни, просто смешно. Что вам дороже, рука или нога? Может быть, они все-таки дороги вам в равной степени?

Деньги сродни смазке. Они дают возможность «скользить» по жизни, а не «продираться» сквозь нее. Деньги дают свободу, — свободу покупать то, что хочется, свободу распоряжаться своим временем по своему усмотрению. Благодаря деньгам можно наслаждаться более изысканными сторонами жизни и помогать людям, не имеющим самого необходимого. Но самое главное, что могут дать деньги, — это возможность не беспокоиться об их отсутствии.

Быть счастливым тоже очень важно. Именно здесь кроется ошибка бедных и тех, кого можно отнести к среднему классу. Многие полагают, что деньги и счастье — понятия взаимоисключающие, что можно быть *или* богатым, *или* счастливым. Еще раз обращаю ваше внимание на то, что это «программа», ведущая к бедности. Тот, кто богат в полном смысле слова, понимает, что надо получить *и то, и другое*. Если у нас есть и руки, и ноги, то с равным успехом у нас могут быть *и деньги, и счастье*.

Можно не только купить пирожное, но и съесть его!

Вот еще одно ключевое различие между богатыми, бедными и представителями среднего класса.

Богатые считают: «Можно не только купить пирожное, но и съесть его».

Представители среднего класса считают: «Целое пирожное — это для богатых, поэтому я съем только кусочек».

Бедные считают, что не заслуживают пирожного вообще, поэтому покупают бублик, долго любят дыркой, а потом удивляются, почему у них ничего нет.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Богатые считают: «Можно не только купить пирожное, но и съесть его».

Представители среднего класса считают: «Целое пирожное - это для богатых, поэтому я съем только кусочек».

Бедные считают, что не заслуживают пирожного вообще, поэтому покупают бублик, долго любят дыркой, а потом удивляются, почему у них ничего нет.

Позвольте вас спросить, в чем смысл обладания пирожным, если его нельзя съесть? Что именно вы собираетесь с ним делать? Поставить на камин для красоты? Пирожное надо есть и получать от этого удовольствие.

Подход «или-или» мешает и приверженцам принципа «Если у меня прибавится, значит, у кого-то убавится». Еще раз повторяю: это не более чем основанный на страхе сценарий самозащиты. Представление о том, что «богачи всего мира собрали и держат в своих руках все деньги, поэтому ни для кого больше денег не осталось», абсурдно. Во-первых, такой взгляд на вещи предполагает, что запас денег строго ограничен. Я не экономист, но насколько я заметил, новые деньги печатают каждый день. В действительности реальное предложение денег уже в течение многих десятилетий не связано ни с какими активами. Получается, что если бы сегодня богатые и владели всеми деньгами мира, то завтра все равно появятся миллионы, если не миллиарды ничьих денег.

Приверженцы однобокого подхода, похоже, не понимают еще одной вещи: одни и те же деньги можно использовать для создания финансового благополучия разных людей не один раз. Приведу пример, который я использую на своих семинарах.

Я приглашаю пять человек подняться на сцену и взять с собой какой-нибудь предмет. Прошу их стать в круг. Первому человеку в цепочке даю чек на 5 долларов и прошу купить что-нибудь у второго за эти деньги. Предположим, он покупает ручку. Теперь у номера один есть ручка, а у номера два — 5 долларов. Номер два использует те же 5 долларов на покупку, скажем, папки у номера три. Номер три использует тот же пятидолларовый чек, чтобы купить у номера четыре тетрадь. Надеюсь, вы представили себе эту картину и поняли, к чему я веду. Одни и те же 5 долларов мы использовали для того, чтобы дать прибыль каждому, кто держал их в руках. Одни и те же 5 долларов прошли через руки пяти человек, принесли 5 долларов прибыли каждому из них и 25 долларов прибыли группе. Переходя от одного человека к другому, 5 долларов не снизили своей стоимости и не исчерпались, а принесли пользу каждому из них.

Выводы очевидны. Во-первых, деньги не заканчиваются; одни и те же деньги можно использовать снова и снова, год за годом, для тысяч и тысяч людей. Во-вторых, чем большими суммами вы владеете, тем большую лепту сможете внести, а это значит, что у других людей будет больше средств для торговых операций, которые принесут им прибыль.

Такой подход прямо противоположен подходу, основанному на «избирательном» мышлении «или-или». Напротив, если у вас есть деньги и вы пользуетесь ими, то выгоду из этого извлекаете и вы, и человек, вступающий с вами во взаимодействие. Скажем прямо: если вы так обеспокоены судьбами окружающих и их долей материальных благ (даже если предположить, что у каждой доли благ должен быть свой хозяин), сделайте все, чтобы стать богатым: тогда вы сможете пустить в оборот больше денег.

Если я могу послужить примером, то скажу, что можно быть добрым, любящим, заботливым, щедрым, праведным человеком и быть по-настоящему, чертовски богатым. Настоятельно рекомендую избавиться от мифа о том, что деньги — это плохо и что, разбогатевав, вы станете не таким «хорошим» или не таким «чистым». Это совершенная ерунда (если слово «чушь» вам надоело). Если этой идеей вы будете увлекаться так же, как жирной пищей, вам будет обеспечен *и* лишний вес, *и* бедность. Кстати, это еще один пример *и* того, *и* другого!

Друзья мои, доброта, щедрость и любовь к ближнему не имеют никакого отношения к содержимому кошелька. Это идет от сердца. Чистота и праведность не имеют никакого отношения к состоянию вашего счета, это исходит от души. Мысль о том, что деньги в том или ином смысле делают вас хуже или лучше — это проявление «избирательного» мышления и стереотипный «побочный продукт сценария», который мешает достижению счастья и успеха.

Кроме того, он не может служить поддержкой окружающим вас людям и особенно детям. Если вы так привержены идеалу «хорошего человека», постарайтесь быть достаточно «хорошим» и не передавайте новому поколению пессимистические убеждения, которые усвоили не по своей воле.

Если вы действительно хотите жить полной жизнью во всех ее проявлениях, избавьтесь от «избирательного» мышления и поддерживайте в себе стремление иметь «и то, и другое».

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите:

«Я всегда решаю, как получить максимум возможного».

Коснитесь лба и произнесите: **«Я думаю как миллионер!».**

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Учитесь правильно мыслить и создавать условия для того, чтобы получать «и то, и другое». Какой бы выбор ни стоял перед вами, задайте себе вопрос: «Как получить две вещи одновременно?».

2. Поймите, что деньги, которые работают, приносят пользу всем и каждому. Каждый раз, когда вы тратите какую-то сумму, скажите себе: «Эти деньги пройдут через руки сотен людей и принесут пользу каждому из них».

3. Будьте примером для окружающих: продемонстрируйте им, что можно быть добрым, щедрым, любящим и богатым!

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 13

Богатых заботит собственный капитал. Бедных заботит сумма оклада.

Когда речь заходит о деньгах, у нас принято спрашивать: «Сколько вы зарабатываете?» Крайне редко вы услышите вопрос: «Насколько велико ваше состояние?». Мало кто оценивает успешность с этой точки зрения, если, разумеется, не считать людей, собирающихся в загородных клубах.

В загородном клубе дискуссии на финансовую тему почти всегда крутятся вокруг величины капитала: «Джим только что продал опцион на акции, у него уже больше трех миллионов. Компания Пола выпустила на рынок свои акции, за ним уже восемь миллионов. Не так давно Сью продала свой бизнес, теперь ее состояние оценивается в двенадцать миллионов». В загородном клубе вы никогда не услышите: «Эй, вы слышали, что Джо повысили зарплату? Да еще и дали двухпроцентную надбавку за инфляцию». Услышав эти слова, можете быть уверены: их сказал человек, *приглашенный* в клуб на один вечер.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Настоящим критерием богатства нужно считать величину собственного капитала, а не сумму оклада.

Настоящим критерием богатства нужно считать величину собственного капитала, а не сумму оклада. Так было, и так будет всегда. Капитал — это стоимость всего, чем вы владеете. Чтобы определить величину капитала, надо суммировать стоимость всей собственности, включая наличные

средства и вложения (такие как акции, облигации, недвижимость, рыночная стоимость вашего бизнеса, если у вас есть бизнес, стоимость вашего дома, если у вас есть дом), а затем вычесть стоимость непогашенных обязательств. Величина капитала — основной критерий состоятельности, ведь в случае необходимости все, чем вы владеете, можно превратить в наличные деньги.

Богатые люди понимают, что между окладом и капиталом — огромная разница. Доход, который приносит работа, без сомнения, важен, но это лишь одно из четырех слагаемых, которые в сумме и составляют капитал. Вот четыре капиталобразующих элемента:

- 1) доход;
- 2) сбережения;
- 3) инвестиции;
- 4) минимизация расходов.

Состоятельные люди понимают: солидный капитал — это математическое равенство, которое должно включать все слагаемые. Поскольку все элементы очень важны, рассмотрим каждый из них подробнее.

Доход бывает двух видов: заработок и пассивный доход. Заработок — это средства, которые мы получаем за выполнение определенной работы. Это деньги за ежедневную работу или, если речь идет о предпринимателях, прибыль или доход от бизнеса. Заработок — это деньги, которые мы получаем, отдавая свое время и труд. Заработок очень важен, потому что без него практически невозможно говорить об остальных капиталобразующих слагаемых.

Заработок наполняет, если можно так сказать, наш финансовый «топливный бак». При прочих равных условиях, чем выше ваш оклад, тем больше сбережений и инвестиций вы можете сделать. И хотя оклад крайне важен, ценен он только как часть уравнения. К сожалению, малообеспеченные люди и представители среднего класса сосредоточены исключительно на получении заработка — одного из четырех слагаемых. Именно поэтому они накапливают небольшой капитал или не накапливают его вовсе.

Пассивный доход — это получение средств, которые не требуют от вас активного труда. Подробнее о пассивном доходе мы поговорим немного позже, пока же будем считать его одним из источников дохода, который наполняет наш «топливный бак» и может идти на расходы, сбережения и инвестиции.

Сбережения тоже обязательны. Можно зарабатывать горы денег, но если вы тратите все до последней копейки, вряд ли сможете накопить состояние. Финансовые программы многих людей ориентированы на расходы. Такие люди тратят все, что у них есть. Немедленное удовольствие они предпочитают долговременной стабильности. «Транжиры» пользуются тремя лозунгами. Первый лозунг звучит так: «Это всего лишь деньги»; поэтому деньги для них — то, чего всегда не хватает. Второй лозунг: «Чему быть, того не миновать». По крайней мере, они на это надеются, ведь третий их лозунг таков: «Простите, я сейчас не могу. Нет денег».

Без источника заработка, который наполнит наш «топливный бак», и без сбережений, которые не дадут ему опустеть, не имеет смысла говорить о третьем элементе капитала.

Как только вы начали откладывать значительную часть оклада, можно переходить к следующему этапу и увеличивать свой капитал за счет инвестиций. Как правило, чем удачнее вложения, тем больше денег вы получаете и тем быстрее растет ваш капитал. Состоятельные люди тратят на изучение инвестиционных процессов много времени и сил. Они гордятся своим умением делать вложения или хотя бы наемным специалистом, который умеет делать вложения для них. Бедные считают инвестирование занятием для богатых, поэтому не учатся и остаются бедны. Еще раз повторю, что в вышеприведенном равенстве важно каждое слагаемое.

Четвертый элемент вполне можно назвать «темной лошадкой», поскольку немногие осознают его роль в накоплении капитала. Речь идет о минимизации **р а с х о д о в**. Минимизация имеет много общего со сбережениями и заключается в сознательном ведении такого образа жизни, который не требует значительных денежных затрат. Снизив расходную часть своего бюджета, вы увеличиваете сбережения, следовательно, и средства, которые можно выгодно вложить.

Чтобы проиллюстрировать эффект от минимизации расходов, расскажу историю одной из слушательниц нашего курса «Думай как миллионер». Когда Сью было всего двадцать три года, она приняла мудрое решение и купила дом. Тогда она заплатила за него почти 300 тысяч долларов. Семь лет спустя, когда рынок был на подъеме, Сью продала свой дом за 600 тысяч долларов, считая, что заработала на этом более 300 тысяч. Она как раз собиралась купить новое жилище, но, прослушав наш интенсивный курс, поняла, что если вложит свои средства в десятипроцентную вторичную закладную и минимизирует расходы, то вполне сможет жить припеваючи на доходы от этого вложения и никогда больше не работать. Вместо того чтобы купить новый дом, она переехала к сестре. Сейчас Сью трид-

цать лет, и она совершенно независима в финансовом отношении. Независимость пришла к ней не благодаря денежным горам, заработанным в поте лица, а благодаря сознательному снижению затрат. Хотя она все еще работает (работа приносит ей удовольствие), особой необходимости в этом нет. Честно говоря, работает она всего шесть месяцев в году. Все остальное время она проводит на Фиджи: во-первых, потому что любит это место, а во-вторых, потому что, по ее словам, это только идет на пользу ее капиталу. Ведь она живет там в качестве местного жителя, а не туриста, и потому тратит не слишком много. Много ли вы знаете людей, живущих на тропическом острове шесть месяцев в году, лишенных необходимости трудиться, и все это в тридцать лет? А в сорок? Пятьдесят? Шестьдесят? Никого? А все дело в том, что Сью ведет достаточно простой образ жизни, а значит, не совершает трат, которые стоили бы ей целого состояния.

Что же вам нужно для финансового благополучия? Если вы хотите жить в роскошном особняке, иметь три загородных дома, держать в гараже десять автомобилей, ежегодно совершать кругосветное путешествие, есть икру, пить лучшее шампанское и наслаждаться жизнью — пожалуйста, но отдавайте себе отчет в том, что вы подняли планку очень и очень высоко и вам может понадобиться очень и очень много времени на то, чтобы стать счастливым.

Если для счастья вам не нужны все эти «игрушки», то, скорее всего, своих финансовых целей вы достигнете гораздо раньше.

Еще раз напомню вам о том, что создание капитала — это равенство, состоящее из четырех слагаемых. В качестве сравнения приведу автобус, который движется на четырех колесах. Каково будет ехать в автобусе, у которого всего одно колесо? Наверняка поездка будет медленной, тряской, с трудностями и авариями, и ехать вы будете все время по кругу. Вам это знакомо? Состоятельные люди ведут денежные дела, используя все четыре колеса. Поэтому они едут быстро, мягко, прямо и без особых усилий.

Кстати, сравнение с автобусом я привел еще и потому, что, добившись успеха, можно брать с собой в поездку своих близких.

Бедные и большинство представителей среднего класса ведут свои денежные дела, используя одно колесо. Они уверены в том, что к богатству приводит только большой оклад. Но они не считали бы так, если бы попробовали альтернативные варианты. Они не знают закона Паркинсона, который гласит: «Рост расходов прямо пропорционален росту доходов».

По нормам, принятым в нашем обществе, если у вас есть машина — начав зарабатывать больше, вы покупаете машину получше. Если у вас есть дом — начав зарабатывать больше, вы покупаете дом побольше. Если у вас есть одежда — начав зарабатывать больше, вы покупаете одежду подороже. Если вам положен отпуск — начав зарабатывать больше, вы организуете себе более роскошный отдых. Конечно, из этого правила иногда бывают исключения... но крайне редко! В целом можно сказать, что вместе с ростом доходов неизбежен рост расходов. Вот почему доход сам по себе не способен составить капитал.

Эта книга называется «Думай как миллионер». Слово «миллионер» подразумевает доход или капитал? Капитал. Поэтому, если вы намереваетесь стать как минимум миллионером, сконцентрируйтесь на накоплении капитала, который, как мы уже говорили, состоит не только из дохода.

Возьмите себе за правило в любой момент располагать полной информацией о величине своего капитала вплоть до копейки. Предлагаю вам упражнение, которое может навсегда изменить вашу финансовую жизнь.

Возьмите чистый лист бумаги и озаглавьте его «Капитал». Затем начертите простую таблицу, которая начиналась бы с нуля и заканчивалась суммой, которой вы стремитесь обладать. Обозначьте величину своего капитала на сегодняшний день. Каждые три месяца вносите в таблицу новую сумму. Вот и все. Делая это, вы увидите, как растет ваше богатство. Почему? Потому что вы будете «отслеживать» рост своего капитала.

Помните: то, что находится в центре внимания, приобретает гигантские размеры. На своих занятиях я часто говорю: «Куда устремлено ваше внимание, туда устремляется ваша энергия и там появятся результаты».

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Куда устремлено ваше внимание, туда устремляется ваша энергия и там появятся результаты.

Контролируя все, что происходит с вашим капиталом, вы концентрируетесь на нем, а поскольку все, на чем вы концентрируетесь, увеличивается; увеличивается и ваш капитал. К слову,

этот закон действует и в других сферах жизни: контролируйте и увеличивайте.

С этой целью настоятельно рекомендую вам найти и наладить тесное сотрудничество с хорошим специалистом по финансовому планированию. Профессионал поможет вам контролировать капитал и обеспечивать его прирост. Он будет очень полезен для более четкой организации ваших финансовых дел и подскажет различные способы сбережения и прироста средств.

Лучший способ найти хорошего специалиста по планированию — рекомендации друзей или коллег, которые удовлетворены работой своего консультанта. Я не предлагаю принимать каждое слово этого человека за истину в последней инстанции. Я предлагаю найти квалифицированного специалиста, который знает, как помочь вам спланировать и проконтролировать свои финансовые дела. Хороший консультант посоветует вам методики и компьютерные программы, предоставит информацию и рекомендации, которые помогут вам приобрести навыки инвестирования и увеличить состояние. Я, со своей стороны, могу посоветовать: найдите специалиста, работающего с разнообразными финансовыми продуктами, а не только, скажем, со страхованием или взаимными фондами. Это позволит вам узнать обо всех возможных вариантах и решить, что подходит именно вам.

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: «Я нацелен на создание собственного капитала».

Коснитесь лба и произнесите: «Я думаю как миллионер!».

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Внимательно изучите все четыре капиталобразующих слагаемых: рост доходов, увеличение сбережений, рост доходов от инвестиций и снижение затрат за счет минимизации расходов на повседневную жизнь.

2. Составьте финансовый отчет о собственном капитале. Для этого надо суммировать стоимость всего, чем вы владеете; (ваших активов) и затем вычесть общую сумму всего, что вы должны (ваших обязательств). Возьмите за правило каждые три месяца контролировать состояние дел и пересматривать отчет. Повторю, что по закону о концентрации внимания, то, за чем вы пристально следите, имеет свойство увеличиваться.

3. Наймите преуспевающего специалиста по финансовому планированию, который работает в известной, пользующейся хорошей репутацией компании. Еще раз напомню вам о том, что наилучший способ отыскать такого специалиста — попросить друзей и коллег порекомендовать человека, услугами которого они пользуются сами.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 14

Богатые искусно распоряжаются деньгами. Бедные не умеют обращаться с деньгами.

В бестселлере «*Мой сосед — миллионер*»¹ Томас Стэнли рассказывает об исследовании, проведенном им среди миллионеров, живущих в разных частях Северной Америки, о том, кто они и как заработали свои состояния. Результаты исследования уместятся в одну короткую фразу: «Богатые искусно распоряжаются своими деньгами». Богатые прекрасно управляют с деньгами. Бедные не умеют этого делать.

Состоятельные люди ничуть не умнее бедных, просто они по-другому, более разумно распоряжаются деньгами. В первой части книги мы уже говорили о том, что отношения с финансами строятся в основном на заложенной в нас когда-то программе. Из этого следует, что, во-первых, если вы не умеете разумно управлять деньгами, вероятно, в вас просто заложен такой сценарий. Во-вторых, очень велика вероятность того, что вы не умеете пользоваться деньгами легко и эффективно. Не знаю, как у вас, а у нас в школе не было предмета «Как распоряжаться деньгами», зато нам рассказывали о войне 1812 года, и этой информацией я, разумеется, пользуюсь каждый божий день.

Как ни грустно об этом говорить, но единственное серьезное различие между финансовой состоятельностью и финансовой несостоятельностью — это умение правильно распоряжаться деньгами. Все предельно просто: чтобы заставить деньги работать на себя, надо научиться с ними обращаться.¹ Стэнли Т. Дж., Данко У. Д. *Мой сосед - миллионер*. Минск : Попурри, 2005.

Малообеспеченные люди обращаются с деньгами неправильно или вообще избегают этой темы. Многие не любят думать о том, как правильно тратить деньги, потому что, во-первых, по их словам, это ограничивает их свободу, а во-вторых, по их же словам, у них не так много денег, чтобы им требовалось

особое обращение.

Относительно первого могу сказать, что правильное отношение к деньгам не ограничивает свободу, а, напротив, помогает стать еще более свободным. Умение распоряжаться деньгами, в конце концов, позволит вам достичь такой степени финансовой независимости, что вы сможете никогда больше не работать. С моей точки зрения, это и есть настоящая свобода.

Что касается тех, для кого фраза «У меня не так много денег, чтобы как-то ими распоряжаться» служит достаточным оправданием. Могу сказать, что они смотрят в телескоп не с той стороны. Суть не в том, чтобы «научиться правильно обращаться с деньгами, когда их будет много», а в том, что «денег будет много тогда, когда мы научимся правильно с ними обращаться».

Говорить «Я начну правильно обращаться с деньгами, как только разбогатею» все равно, что услышать от тучного человека «Я сяду на диету и займусь физкультурой, как только сброшу пятнадцать килограммов». Это то же самое, что поставить телегу впереди лошади — это не поможет вам продвинуться вперед... Скорее, вы отъедете назад! Начните с рационального вложения имеющихся средств, и тогда у вас появится больше средств для вложения.

На занятиях интенсивного курса «Думай как миллионер» я рассказываю историю, которая поражает большинство моих слушателей. Представьте себе, что вы идете по улице с пятилетним ребенком. На вашем пути оказывается магазин, в котором продается мороженое, и вы решаете зайти туда. Вы покупаете малышу один шарик мороженого, и поскольку в магазине не оказывается стаканчиков, кладете его в вафельный рожок. Выйдя из магазина, вы замечаете, что в неуверенной детской руке рожок качается из стороны в сторону и вдруг — плюх! Мороженое из рожка падает на мостовую.

Малыш начинает плакать. Вы возвращаетесь в магазин, но не успеваете заказать еще одну порцию, как ребенок замечает красочную рекламу, на которой нарисованы три шарика в одном рожке.

Малыш указывает пальчиком на картинку и в восторге кричит: «Хочу такой же!»

А теперь вопрос. Купите ли вы, добрый, любящий и щедрый человек, три шарика мороженого своему ребенку? Вашим первым порывом будет, скорее всего, утвердительный ответ. Немного подумав, большинство наших слушателей все же отвечали «Нет». Ведь вам не хочется заведомо обречь ребенка на неудачу? Ему не под силу справиться даже с одним-единственным шариком, как же он справится с тремя?

То же самое происходит при вашем взаимодействии с Космосом. Мы живем в доброй и любящей Вселенной, в которой действует одно правило: «Пока ты не покажешь своего умения управляться с тем, что у тебя есть, большего не получишь!».

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Пока ты не покажешь своего умения управляться с тем, что у тебя есть, большего не получишь!

Прежде чем у вас появятся большие деньги, научитесь распоряжаться небольшими суммами. Помните, все мы состоим из привычек, и потому не так важно количество денег, как привычка правильно обращаться с ними.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Не так важно количество денег, как важна привычка правильно обращаться с ними.

Итак, как именно вы распоряжаетесь деньгами? На занятиях курса «Думай как миллионер» мы рассказываем о методике управления деньгами, которую многие считают удивительно простой и эффективной. Тонкости метода выходят за рамки этой книги, но все же позвольте мне объяснить вам для начала некоторые основные принципы.

Откройте отдельный счет в банке; пусть он станет счетом вашей финансовой независимости. Вносите в этот фонд 10% от каждого полученного (после выплаты налогов) доллара. Эти деньги должны использоваться только для инвестиций и создания источников пассивного дохода. Задача этого счета — вырастить для вас курицу, несущую золотые яйца, которые называются пассивным доходом. Когда же вы сможете потратить эти деньги? *Никогда!* Они никогда не тратятся — только вкладываются. В конце концов, когда вы уйдете с работы, то сможете тратить доход, который принесет вам ваш фонд — «золотые яйца», но не основной капитал. Таким образом, основная сумма будет только расти, и вы всегда будете при деньгах.

Одна из наших слушательниц, женщина по имени Эмма, рассказала мне недавно свою историю. Два года назад Эмма была на грани банкротства. Ей не хотелось никому признаваться в этом, но выбора, похоже, не было. У нее было больше долгов, чем можно было выплатить в ее

положении. Тогда Эмма пришла на занятия интенсивного курса «Думай как миллионер» и узнала о системе управления деньгами. «Это то, что мне нужно, — сказала себе Эмма. — Только так я смогу покончить со своими неприятностями!»

Эмме, как и всем участникам семинара, посоветовали разделить деньги и положить их на разные счета. «Прекрасно, — подумала она. — У меня вообще нет денег, которые можно разделить!» Но Эмме очень хотелось попробовать, и она решила каждый месяц делить между двумя счетами всего один доллар. Да, именно так. Всего доллар в месяц.

В соответствии с нашей системой распределения и используя имеющийся в наличии единственный доллар, Эмма вложила десять центов на свой СФН («счет финансовой независимости»). Первой ее мыслью было: «Ну и как, интересно, я стану финансово независимой на десять центов в месяц?» И она поставила себе задачу каждый месяц удваивать свои средства. На второй месяц она делила уже два доллара, на третий — четыре, потом 8, 16, 32, 64 и так далее до тех пор, пока через год сумма, которую она делила, не достигла 2048 долларов.

Два года спустя Эмма начала пожинать невероятные плоды свои усилий. Она перечислила на «счет финансовой независимости» 10 тысяч долларов! Она так хорошо освоила суть рационального распоряжения финансами, что, когда получила 10 тысяч долларов в качестве дополнительного дивиденда, ей уже не нужны были деньги!

Сейчас Эмма рассчиталась со всеми долгами и находится на пути к своей финансовой независимости. И все благодаря тому, что, получив необходимые знания, она начала действовать, несмотря на то что начальный капитал составил всего 1 доллар.

Неважно, обладаете вы капиталом или сидите на нуле. Важно то, что вы должны немедленно начать управлять теми средствами, которые у вас есть, и будете поражены тем, как скоро у вас появится больше.

Другой участник семинара спросил: «Как я могу распоряжаться своими финансами, если мне приходится отдалживать деньги на жизнь?» Ответ таков: возьмите в долг на один доллар больше и начните распоряжаться долларом. Даже если вы занимаете или выкраиваете всего пару долларов в месяц, вы должны грамотно распорядиться этими деньгами, потому что здесь действуют законы не только «физического», но и духовного мира: финансовые чудеса происходят после того, как вы продемонстрируете Космосу свое умение правильно распоряжаться деньгами.

В дополнение к «счету финансовой независимости» заведите у себя дома «банку финансовой независимости» и каждый день оставляйте в ней деньги. Это может быть 10 долларов, 5 долларов, доллар, просто монетка или все мелкие деньги. Сумма не имеет значения, здесь важна привычка. Секрет опять-таки заключается в том, что каждый день вы будете уделять внимание своей цели — финансовой независимости. Подобное притягивается подобным, деньги притягиваются деньгами. Пусть обыкновенная банка станет «денежным магнитом», притягивая все больше и больше денег и возможностей обеспечить вам финансовую свободу.

Я уверен, что вам уже советовали 10% своих финансов вкладывать в долгосрочные инвестиции, но вполне возможно, что о создании специального счета для «разведения» денег и финансовых операций вы слышите впервые.

Один из главных секретов управления деньгами — поддержание разумного баланса. С одной стороны, вы хотите сэкономить как можно больше денег, чтобы выгодно их вложить и заработать на этом. С другой стороны, 10 % вам придется отложить на «развлекательный» счет. Почему? Потому что каждый из нас представляет собой единое целое. Нельзя серьезно изменить одну часть жизни, не затронув другие. Есть люди, которые экономят, экономят, экономят, и в то время, как их рациональное и ответственное «Я» чувствует себя удовлетворенным, «мятущийся дух» испытывает противоположные чувства. В конце концов стремящееся к развлечениям «Я» скажет: «С меня хватит. Я тоже нуждаюсь во внимании». И сведет на нет все, чего вы успели добиться.

Однако если все время тратить, тратить и тратить, то вы не только никогда не разбогатеете, но и придете к тому, что ответственная часть вашей личности сделает так, что траты не будут приносить вам никакого удовольствия и в конце концов вы обязательно почувствуете себя виноватым. Затем чувство вины заставит вас расходовать еще больше, чтобы через траты дать выход эмоциям. На какое-то время вы можете почувствовать себя лучше, но вскоре все равно вернетесь к ощущению вины и стыда. Это — порочный круг, и единственный способ избежать его — научиться грамотно распоряжаться деньгами.

«Развлекательный» счет используется главным образом для приобретения привычки — благодаря ему вы приучаетесь к вещам, которые делаете далеко не каждый день. Он предназначен для неординарных событий, таких как поход в ресторан и заказ самого изысканного вина или шампанского.

Для того, чтобы арендовать на день яхту. Или для того, чтобы снять номер в первом классе отеля и провести в нем незабываемую ночь игр и утех.

В использовании «развлекательного» счета есть только одно правило — расходовать снятые с него средства нужно каждый месяц. Именно так! Каждый месяц надо обязательно растратить все деньги с этого счета на вещи, которые заставят вас почувствовать себя богатым. К примеру, придите в массажный салон, выложите все эти деньги на стол и, обращаясь к массажисткам, скажите: «Мне нужны вы обе. Сделайте все, что я хочу. А потом принесите чего-нибудь поесть!».

Экстравагантно, как я и говорил. Единственный способ не отступить от осуществления сберегательного плана — это компенсировать его планом развлекательным, который будет вознаграждать нас за наши усилия. «Развлекательный» счет нужен еще и для того, чтобы «накачать получательную мышцу». Кроме того, он превращает задачу разумного управления деньгами в значительно более привлекательное занятие. В дополнение к «развлекательному» счету и «счету финансовой независимости» советую вам завести еще четыре. Они потребуют следующих вложений:

10% на счет долгосрочных сбережений для расходов;

10% на образовательный счет;

50% на счет повседневных расходов;

10% на ваш благотворительный счет.

Еще раз повторю: бедные полагают, что все дело в доходе. Они считают, что, для того чтобы стать богатым, надо много зарабатывать. Еще раз повторю: это бред! Если распорядиться средствами по предложенной выше программе, можно стать финансово независимым, имея относительно небольшой доход. Обращаясь с деньгами неправильно, нельзя стать финансово независимым даже при огромном доходе. Вот почему многие специалисты с высоким окладом — врачи, адвокаты, спортсмены и даже финансисты — по сути бедны, ведь дело не только в том, сколько мы зарабатываем, но и в том, как мы расходует заработанное.

Один из наших слушателей, Джон, сказал мне, что, впервые услышав о системе управления деньгами, подумал: «Скуотища какая! Зачем люди тратят на это свое драгоценное время?» Немного позже, благодаря участию в нашем семинаре, он все-таки понял: если хочешь как можно раньше достичь финансовой свободы, надо научиться распорядиться своими деньгами грамотно, так, как это делают богатые люди.

Джону пришлось воспитывать в себе эту привычку, поскольку она никогда не была ему присуща. Он говорит, что это напомнило ему те времена, когда он занимался триатлоном. Он прекрасно плавал и ездил на велосипеде, но очень не любил бегать. Во время бега он травмировал ноги, колени и спину. Каждая тренировка изматывала его до смерти. Он задыхался и чувствовал боль в легких даже тогда, когда не слишком выкладывался! Он привык ненавидеть бег. Но все же знал, что если хочет стать одним из лучших триатлонистов, то должен научиться бегать и принять это как испытание на пути к успеху. И хотя раньше Джон всячески избегал бега, он решил бегать каждый день. Несколько месяцев спустя он стал получать удовольствие от тренировок и с нетерпением ждал каждого тренировочного дня.

Тот же путь он прошел и в сфере управления финансами. Джон вначале ненавидел каждую минуту, проведенную за подсчетами, но постепенно втянулся и даже стал получать от этого удовольствие. Теперь он с нетерпением ждет каждой выплаты, чтобы распределить полученные деньги по разным счетам! Кроме того, ему очень нравится наблюдать за тем, как его собственный капитал вырос с нуля до 300 тысяч долларов и продолжает уверенно расти.

Все сводится к следующему: либо вы контролируете деньги, либо деньги контролируют вас. Чтобы контролировать деньги, надо уметь ими распорядиться.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Либо вы контролируете деньги, либо деньги контролируют вас.

Я очень люблю слушать рассказы наших выпускников о том, насколько увереннее они стали чувствовать себя во всем, что касается денег, успеха и собственной личности, как только начали правильно распорядиться деньгами. Но главное, что эта уверенность проецируется и на другие стороны жизни и делает их более счастливыми, здоровыми и улучшает отношения с людьми.

Деньги составляют важную часть нашей жизни, и, научившись держать их под контролем, вы значительно улучшите всю свою жизнь.

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: «Я умею обращаться с деньгами».

Коснитесь лба и произнесите: «Я думаю как миллионер!».

1. Откройте в банке «счет финансовой независимости». Откладывайте на него 10% от всего вашего дохода (после выплаты налогов). Эти деньги предназначены не для трат, а для инвестиций; они обеспечат вам источник пассивного дохода на то время, когда вы перестанете работать.

2. Заведите дома «банку финансовой независимости» и каждый день кладите в нее деньги. Это могут быть 10 долларов, 5 долларов, доллар, несколько монет или вся мелочь. Еще раз напоминаю вам о том, что это поможет вам каждый день думать о своей финансовой независимости, а мы знаем, что результаты появляются в тех сферах, на которые мы направляем свои усилия.

История успеха Кристины Клоузер

От: Кристины Клоузер Кому: Т. Харву Экеру

Если рассказать в двух словах, то после посещения интенсивного курса «Думай как миллионер» Т. Харва Экера я полностью изменила подход к деньгам, и мой бизнес вырос на 400% в течение года.

Но самое главное — мы с мужем наконец поняли, как важно каждый месяц откладывать 10% дохода и делать это, что бы ни случилось. Я счастлива сообщить вам, что за последние несколько лет, прошедшие после посещения программы Харва, нам удалось отложить больше, чем за предыдущие пятнадцать!

Кроме того, методы разрешения финансовых споров, которые мы изучили, позволили нам навсегда избежать ссор из-за денег.

Система управления деньгами Харва очень проста в применении, и она действительно работает!

Успехов!

3. Заведите «развлекательный» банковский счет или домашнюю «развлекательную» банку и откладывайте в нее 10% своего дохода. Наряду с «развлекательным» счетом и «счетом финансовой независимости» откройте еще четыре и распределите между ними следующие доли своего дохода:

* 10% на счет долгосрочных сбережений для расходов;

* 10% на образовательный счет;

* 50% на счет повседневных расходов; « 10% на ваш благотворительный счет.

4. Независимо от того, какими финансовыми возможностями вы располагаете, начинайте управлять деньгами прямо сейчас. Не откладывайте на завтра. Даже если у вас всего один доллар. Распорядитесь долларом. Возьмите десять центов и бросьте их в «банку финансовой независимости». Возьмите еще десять центов и бросьте их в «развлекательную» банку. Одно только это действие способно послать Космосу весточку о том, что вы готовы к большим суммам денег. Разумеется, если у вас есть возможность распорядиться большей суммой, распорядитесь ею.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 15

На богатых работают их деньги. Бедные работают ради денег.

Если вы относитесь к большинству, значит, в детстве вам внушили мысль о том, что «надо упорно работать, чтобы зарабатывать». И еще более вероятно, что вас никто не учил, насколько важно заставить деньги «упорно работать на вас».

Разумеется, работать необходимо, но один только тяжелый труд никогда не сделает вас богатым. Вы спросите, почему я так думаю? Посмотрите вокруг. Миллионы, нет, миллиарды людей горбачатся целыми днями и даже ночами. И что же, все они богаты? Нет! Разве большинству из них удалось разбогатеть? Нет! Может быть, богаты многие из них? Тоже нет! Большая часть этих людей не имеет ни гроша за душой или близка к этому. Кто же предается праздности в загородных клубах всего мира? Кто в разгар рабочего дня играет в гольф, теннис или загорает на яхте? Кто проводит целые дни, слоняясь по магазинам, и неделями отдыхает на курортах? Угадайте с третьей попытки, первые две не в счет. Богатые, вот кто! Поэтому давайте сделаем вывод: представление о необходимости работать до седьмого пота, чтобы разбогатеть, не выдерживает никакой критики!

Протестантская доктрина о труде гласит: «Доллар заработал — доллар получи». Эта мысль сама по себе верна, только нам забыли поведать о том, что делать с полученным долларом дальше.

Понимание того, как поступить с этим долларом, и превращает [тяжелый труд в труд «разумный»].

Богатые могут себе позволить развлечения и отдых, потому что работают разумно. Они знают, что делать, чтобы добиться своего, и делают это. Они нанимают других людей работать на себя и заставляют работать на себя свои деньги.

Я по собственному опыту знаю: для того чтобы заработать, надо тяжело трудиться. И все же для богатых людей такой труд — явление временное. Для бедных — постоянное. Богатые понимают, что человек должен тяжело работать до тех пор, пока деньги не начнут работать на него. Потому что чем активнее работают деньги, тем меньше приходится работать их хозяину.

Не забывайте, что деньги — это энергия. Большинство людей вкладывают трудовую энергию — и

получают энергию денежную. Люди, сумевшие стать финансово независимыми, научились заменять энергию труда другими формами энергии. Например, используя труд других людей, экономических систем или инвестиционно-го капитала. Помните: сначала вы работаете ради денег, потом [деньги работают на вас.

Многие люди просто не имеют представления о том, с какой (стороны подходить к финансовым вопросам и как их успешно ре-риать. Какова ваша цель? Когда ваши финансовые проблемы можно считать решенными? К чему вы стремитесь — к хорошему трехразовому питанию, к 100 тысяч долларов годового дохода, ; статусу миллионера, к статусу мультимиллионера? На занятиях 1ntenсивного курса «Думай как миллионер» мы ставим своей целью «отсутствие необходимости работать... если только не захочется», а если и работать, то только по собственному желанию, а не по необходимости.

Другими словами, цель — стать материально независимым и как можно скорее. Мое определение финансовой свободы очень простое — это «*возможность вести тот образ жизни, который вам по душе, не быть обязанным ходить на работу и не зависеть от денег других людей*».

Заметьте, что для желанного образа жизни требуются деньги. Поэтому, чтобы быть «свободным», вам придется зарабатывать, не работая. Под доходом, который не требует ежедневного труда, мы подразумеваем пассивный доход. Для успешного разрешения всех финансовых вопросов надо стремиться к тому, чтобы иметь достаточный *пассивный* доход, способный обеспечить тот образ жизни, который вам нравится. Другими словами, материально независимым вы становитесь тогда, когда ваш пассивный доход превышает ваши расходы.

Могут выделить два основных источника пассивного дохода. Первый — это «деньги, работающие на вас». К нему можно отнести доходы от инвестиций в ценные бумаги, облигации, векселя, операции на рынке краткосрочных займов, взаимные фонды, а также владение объектами недвижимости и другой собственностью, которая имеет ценность на рынке и может быть продана.

Второй важнейший источник пассивного дохода — это «бизнес, работающий на вас». Сюда можно отнести постоянный доход от принадлежащего вам бизнеса, успешная работа которого не требует вашего личного участия. Это может быть сдача в аренду объектов недвижимости; авторские отчисления за книги, музыкальные произведения или программное обеспечение; обладание патентами; франчайзинг (предоставление лицензий на право производства продукции под принадлежащей вам торговой маркой); сдача в аренду складских помещений; право собственности на торговые или игровые автоматы; бизнес, основанный на сетевом маркетинге. И это далеко не все! Любое организованное вами дело, которое будет работать без вашего непосредственного участия, можно считать пассивным доходом. Не забывайте о том, что все дело в энергии. Необходимо, чтобы работал и приносил пользу именно бизнес, а не вы лично.

Возьмем, к примеру, сетевой маркетинг — это потрясающая идея. Во-первых, он, как правило, не требует большого стартового капитала. Во-вторых, однажды организовав работу, вы сможете получать постоянный проценте продаж (еще одна форма дохода, не требующая вашего ежедневного участия) в течение многих-многих лет. Попробуйте добиться того же, работая с девяти до пяти!

Значимость создания структур, приносящих пассивный доход, невозможно переоценить. Все очень просто. Без источников пассивного дохода вам никогда не стать финансово независимым. Но и это очень большое «но», да будет вам известно, что большинство людей ставит в тупик организация пассивного дохода.

Этому есть три причины. Первая причина — заложенный в детстве «сценарий». Большинство из нас было приучено *не* получать пассивный доход. Когда в подростковом возрасте вам нужны были деньги, что говорили ваши родители? Они говорили: «Хорошо, иди и заведи себе источник пассивного дохода?» Сомневаюсь! Чаще всего мы слышали: «Иди работать», «Найди работу» или что-то в этом роде. Нас учили «зарабатывать» деньги; пассивный доход — явление для нас чуждое.

Вторая причина заключается в том, что большинству из нас никогда не рассказывали, что надо делать, чтобы организовать источник пассивного дохода.

В школе, где я учился, такой предмет, как «101 источник пассивного дохода» тоже не преподавался. В то время я занимался столярным мастерством и работой по металлу (обратите внимание, и здесь слово «работа») и сделал чудесный подсвечник для мамы. Поскольку в школе нас не учили создавать источники пассивного дохода, мы научились этому в другом месте, правильно? Вовсе нет. В результате большинство из нас ничего об этом *не знает*, а потому ничего и *не предпринимает*.

И наконец, поскольку нас никогда не учили и мы никогда не наблюдали за созданием пассивного дохода и инвестиционными процессами, мы никогда не уделяли им должного внимания. Свою карьеру и бизнес мы всегда строили на получении зарплаты. Если бы с самого раннего возраста вы понимали, что первостепенной финансовой задачей должна стать организация пассивного дохода, не пересмотрели бы вы некоторые свои решения, связанные с бизнесом и карьерой?

Людам, стоящим перед карьерным выбором или сменой сферы деятельности, я всегда советую выбирать тот путь, где в перспективе возможно и не очень сложно организовать источники пассивного дохода. Это особенно актуально сейчас, потому что в сфере обслуживания, где для заработка требуется личное присутствие, занято очень много людей. В этом бизнесе нет ничего плохого, но если вы не запряжете свою инвестиционную лошадку и не приложите максимум усилий, то окажетесь навсегда прикованы к своему рабочему месту.

Делая выбор в пользу возможностей, способных в ближайшем или отдаленном будущем принести вам пассивный доход, вы получите максимум возможного — заработок сейчас и пассивный доход в перспективе. Вернитесь на несколько страниц назад и еще раз просмотрите виды источников пассивного дохода, о которых мы говорили.

К сожалению, денежная программа практически каждого из нас ориентирована *на* заработок и *против* пассивного дохода. Такое положение вещей заставило нас модифицировать интенсивный курс «Думай как миллионер». На занятиях, используя апробированные методики, мы можем изменить ваш «финансовый сценарий» таким образом, чтобы получение достойного пассивного дохода стало для вас правильным и естественным положением вещей.

Богатые люди все просчитывают наперед. Они обдумывают соотношение сегодняшних затрат на развлечения и завтрашние инвестиции в независимость. Бедные живут сегодняшним днем. Они перебиваются сиюминутными удовольствиями. Для такого образа жизни у них находится оправдание: «Как я могу думать о завтрашнем дне, если с трудом свожу концы с концами сегодня?» Проблема заключается в том, что рано или поздно сегодня превращается в завтра; если вы не позаботитесь о решении проблемы сегодня, завтра вам придется оправдываться теми же словами.

Чтобы стать богаче, надо либо больше зарабатывать, либо меньше тратить. Разве может кто-то приставить вам дуло к виску и указать, в каком доме жить, на какой машине ездить, какую одежду носить и какую пищу есть? У вас есть право делать самостоятельный выбор. Вопрос приоритетов. Бедные выбирают «Сейчас», богатые выбирают «Разумное соотношение».

Я вспоминаю родителей своей жены. В течение четверти века они владели небольшим универсальным магазинчиком, слабым подобием магазинов сети *seven*, только еще меньше. Продажа сигарет, шоколадок, мороженого, жевательной резинки и напитков приносила им большую часть прибыли. В те времена они не продавали даже лотерейных билетов. Средняя сумма покупки составляла меньше доллара. Короче говоря, они вели «грошовый» бизнес. Тем не менее большую часть этих грошей они откладывали. Они не ели деликатесы; не покупали модную одежду; у них не было автомобилей последних моделей. Они жили в достатке, но довольно скромно, и в конце концов выплатили задаток за жилье и даже выкупили половину торгового комплекса, в котором располагался их магазин. В возрасте пятидесяти девяти лет, благодаря экономии и вкладыванию «копеек», мой тесть смог уйти на покой.

Не очень хочется быть гонимым, приносящим дурные вести, но покупки в угоду сиюминутным удовольствиям в большинстве случаев представляют собой не более чем бесплодную попытку компенсировать свою неудовлетворенность жизнью. Чаще всего мы тратим совсем лишние деньги для того, чтобы выплеснуть лишние эмоции. Этот синдром широко известен под названием «магазинотерапия». Чрезмерные расходы и потребность в получении мгновенного удовольствия не имеют ничего общего с желанием обладать вещью, это лишь неудовлетворенность жизнью. Разумеется, если трата не связана с сиюминутным желанием, она является следствием вашей финансовой программы.

По словам Натали, одной из моих студенток, ее родители были настоящими крохоборами. Абсолютно все они покупали по карточкам скидок. У матери была специальная коробочка для дисконтных карточек, где все они были тщательно рассортированы по категориям. Проржавевшая машина отца прослужила ему 15 лет, и Натали чувствовала неловкость, если кто-нибудь видел ее в этой развалюхе, особенно когда мама заезжала за дочерью в школу. Каждый раз, забираясь в машину, Натали молила Бога о том, чтобы никто ее не увидел. Во время отпуска семья никогда не останавливалась в отелях или мотелях; они даже не летали на самолете, а совершали одиннадцатидневные переезды на машине через всю страну и ночевали в палатках. И так каждый год!

Все было «слишком дорого». Судя по их образу жизни, думала Натали, родители были очень бедны. Но в то время годовой доход отца составлял 75 тысяч долларов; с точки зрения девушки — огромная сумма. Она не знала, что и думать.

Натали настолько возненавидела прижимистую манеру обращения с деньгами, что стала

вести прямо противоположный образ жизни. Она хотела, чтобы все у нее было самое лучшее, дорогое " и шикарное. Когда Натали уехала из родительского дома и начала зарабатывать самостоятельно, она, сама того не осознавая, стала тратить все до копейки, и даже немного больше!

У Натали были кредитные карточки, карты дисконтных клубов. Она исчерпывала свой кредит до такой степени, что не могла купить даже самое необходимое! Именно тогда она пришла на занятия курса «Думай как миллионер» и теперь утверждает, что это спасло ей жизнь.

На занятиях интенсивного курса, в той его части, где мы расшифровываем «денежный тип личности», Натали совершенно изменила свое видение мира. Она поняла, почему тратила все свои деньги. Это было формой протеста против жадности родителей. Кроме того, она хотела доказать миру и самой себе, что не так скупа, как они. Прослушав наш курс и изменив свой «денежный сценарий», Натали сказала, что теперь не чувствует потребности тратить деньги на «всякие глупости».

Натали рассказала, как в витрине одного из своих любимых магазинов она увидела невероятно красивое, бежевое замшевое пальто с мехом. Ее сознание тут же отреагировало на это: «В этом пальто ты выглядела бы просто потрясающе, оно особенно пошло бы к твоим светлым волосам. Тебе нужно его купить, ведь у тебя нет по-настоящему красивого, модного зимнего наряда». И она вошла в магазин. Примеряя пальто, увидела бирку с ценой — 400 долларов. Никогда раньше она не покупала такой дорогой одежды. Снова включился внутренний голос: «Ну и что, это пальто так тебе идет! Покупай. С деньгами разберешься позже».

По словам Натали, именно в этот момент она поняла всю эффективность интенсивного курса «Думай как миллионер». Почти в тот же миг, когда ее сознание предложило купить пальто, проявилось ее новое, более разумное «Я» и заявило: «Отложи-ка ты лучше эти четыре сотни на свой счет финансовой независимости! Зачем тебе это пальто? У тебя уже есть зимнее пальто, которое пока вполне сгодится».

Не успев даже этого осознать, Натали отложила пальто до завтра, вместо того чтобы как обычно купить его сразу же. За этим пальто она так и не вернулась.

Натали поняла, что уроки «финансовой независимости» пришли на смену файлам памяти, отвечающим за «материальные удовольствия». Больше не существовало программы, заставлявшей ее сорить деньгами. Теперь она знает, что можно извлечь лучшее из того, к чему приучили ее родители, — и экономить деньги, и в то же время позволять себе приятные расходы с «развлекательного счета».

После этого девушка отправила на наши занятия своих родителей, чтобы и они научились разумно обращаться с деньгами и вести приятный образ жизни. С необычайным волнением она сообщила о том, что теперь они останавливаются в мотелях (все же не в гостиницах, но это пока), купили новую машину и, научившись вкладывать деньги с пользой для себя, вышли на пенсию миллионерами.

Теперь Натали понимает, что не обязательно быть такой прижимистой, как ее родители, чтобы скопить миллион. Но она усвоила, что, совершая бессмысленные траты, никогда не добьется финансовой независимости. «Это невероятное ощущение — контролировать себя и свои деньги», — говорит Натали.

Помните: смысл в том, чтобы заставить деньги работать на себя так же упорно, как вы работали ради них. А это значит, что вы должны откладывать и вкладывать средства, вместо того чтобы проматывать их. Это почти смешно: у богатых много денег и мало расходов, а у бедных мало денег и много расходов.

Будущее против настоящего: бедные зарабатывают деньги для того, чтобы тратить их сегодня; богатые зарабатывают деньги, чтобы вложить их в свое будущее.

Богатые покупают недвижимость — объекты, рыночная стоимость которых должна увеличиться. Бедные покупают расходные вещи, стоимость которых неизменно снижается. Богатые коллекционируют земельные владения. Бедные коллекционируют счета.

Скажу вам то же, что говорю своим детям: «Покупайте недвижимость». Лучше всего приобрести в собственность объект, который сможет обеспечить вам постоянные денежные поступления, но, по моему мнению, любая недвижимость лучше, чем ее отсутствие. Естественно, этот рынок переживает спады и подъемы, но в итоге через пять, десять, двадцать или тридцать лет ваша собственность будет стоить гораздо больше, чем сегодня; не сомневайтесь, и может быть, именно она сделает вас богатым.

Купите то, что можете себе позволить. Если вам не хватает средств, пригласите в партнеры людей, которых хорошо знаете и которым можно доверять. Потерять на операциях с недвижимостью можно только в одном случае: если вы вложили в нее больше, чем можете себе позволить, или продали в период рыночного спада. Если вы взяли на вооружение совет, который я дал вам чем-то раньше, и распоряжаетесь деньгами грамотно, вероятность такого исхода будет ничтожно мала или даже равна

нулю.

Как говорится: «Не ждите момента, чтобы купить недвижимость, — наоборот, купите недвижимость и ждите момента».

Поскольку я недавно привел в пример родителей своей жены, с моей стороны будет честным привести в пример своих собственных родителей. Мои родители не были бедны, но с натяжкой подходили под определение среднего класса. Мой отец очень много работал, а мать не отличалась хорошим здоровьем и поэтому сидела дома с детьми. Отец был плотником и видел, что все застройщики, у которых он столярничал, осваивали земли, купленные много лет назад. Знал он и то, что все они были невероятно богатыми людьми. Мои родители понемногу откладывали и наконец накопили достаточно, чтобы купить три акра земли в двадцати милях от города, в котором они жили. Земля обошлась им в 60 тысяч долларов. Десять лет спустя один застройщик решил построить на этом месте торговый центр. Мои родители продали участок за 600 тысяч долларов. Без учета суммы вложения средняя сумма дивидендов составила 54 тысяч долларов в год, в то время когда за свою работу отец получал 15 тысяч — максимум 20 тысяч в год. Конечно, теперь они не работают и ведут достаточно обеспеченную жизнь, но бьюсь об заклад: если бы они не купили и не продали тогда эту землю, то жили бы теперь более чем скромно. Слава Богу, что мой отец вовремя оценил значение инвестиций и, особенно, значение инвестиций в недвижимость. Теперь вы знаете, почему я приобретаю землю.

Бедные видят в долларе только доллар, который можно потратить на вещи, необходимые в данный момент. Богатые видят в долларе «зерно», посеяв которое, можно взрастить сотни новых долларов, а их, в свою очередь, можно посеять еще раз, получив тысячи. Подумайте об этом. Каждый доллар, который вы тратите сегодня, может обернуться потерянной сотней завтра. Лично я к каждому доллару отношусь как к «солдату» инвестиций, в задачу которого входит борьба за «свободу». Нет нужды говорить, что я забочусь о своих «борцах за свободу» и не бросаю их бездумно на амбразуру.

Нужно только научиться. Штудируйте мир инвестиций как можно основательнее. Изучайте разнообразные средства инвестирования и финансовые инструменты, такие как недвижимость, ипотека, акции, облигации, ценные бумаги, курсы валюты и многое другое. Затем выберите одну основную сферу и станьте в ней специалистом. Начните вкладывать в нее деньги, а затем расширяйте поле деятельности.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Богатые видят в долларе «зерно», посеяв которое можно взрастить сотни новых долларов, а их, в свою очередь, можно посеять еще раз, получив тысячи.

Все сводится к одному: бедные много работают и тратят все деньги; в результате они вынуждены много работать всегда. Богатые много работают, откладывают деньги и инвестируют их с целью никогда больше не работать.

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: **«Мои деньги работают на меня, увеличивая и приумножая мой доход».**

Коснитесь лба и произнесите: **«Я думаю как миллионер!».**

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Учитесь. Посещайте семинары по инвестированию. Читайте хотя бы одну книгу по вопросам инвестирования в месяц. Читайте журналы *Мопеу*, *РогБез*, *Ваггоп'з* и №а// *Бггее1 ^оа^па^* Я не предлагаю следовать их советам, а предлагаю познакомиться с существующими финансовыми возможностями. Затем выберите какое-нибудь одно направление и вкладывайте в него деньги.

2. Переместите сферу своих интересов из получения «активного» дохода в «пассивный». Составьте три плана по созданию источников пассивного дохода в инвестиционной или бизнес-сфере. Тщательно проанализируйте рынок и действуйте в соответствии с этими планами.

3. Не ждите момента для покупки недвижимости. Лучше купите недвижимость и ждите.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 16

Богатые действуют без опаски. Бедных останавливает страх.

В предыдущих главах мы говорили о процессе манифестации. Давайте повторим его формулу:

мысли порождают чувства, чувства порождают действия, действия приводят к результатам.

Миллионы людей мечтают о том, чтобы разбогатеть, тысячи и тысячи строят воздушные замки, практикуют самовнушение и медитацию, чтобы этого добиться. Я медитирую почти каждый день. Тем не менее, еще ни разу во время медитации или грез мне на голову не падал мешок денег. Должно быть, я один из тех несчастных, кому для достижения успеха надо что-нибудь *делать*.

Мечты, самовнушение и медитация — превосходные средства, но, насколько мне известно, само по себе ни одно из них не способно принести реальные деньги в реальном мире. В реальном мире надо *действовать*. Хотите знать, почему?

Давайте вернемся к процессу манифестации. Поразмышляем над тем, что такое мысли и чувства. К какому миру они принадлежат — ко внутреннему или внешнему? Конечно, ко внутреннему. Теперь перейдем к результатам. К какому миру они принадлежат — ко внутреннему или внешнему? Ко внешнему. Это значит, что действие служит «мостиком» между внутренним и внешним миром.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Действие служит «мостиком» между внутренним и внешним миром.

Но если действие настолько важно, что мешает нам реализовывать свои намерения? Страх!

Страх, сомнения и переживания относятся к числу основных препятствий, стоящих на пути не только к успеху, но и к счастью. Это значит, что одно из самых серьезных различий между богатыми и бедными людьми заключается в том, что богатые действуют невзирая на страх. Бедных страх останавливает.

Сьюзен Джефферс даже написала об этом потрясающую книгу, которая называется «*Гее 1 Иге Геэг апс 1 Оо И Алушау*» («Действуй невзирая на страх»). Люди допускают серьезнейшую ошибку, ожидая, пока чувство страха ослабнет или покинет их навсегда, чтобы начать действовать. Такие люди, как правило, ждут вечно.

Один из наших самых популярных учебных курсов называется «Тренировочный лагерь свободного воина». Мы учим слушателей тому, что настоящий боец умеет укрощать «змею страха». Это не значит, что змею следует убить. Это не значит, что от змеи надо избавиться, и совершенно определенно не значит, что от змеи надо убежать. Змею надо приручить.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Настоящий боец умеет укрощать «змею страха».

Постарайтесь осознать, что на пути к успеху не обязательно избавляться от страха. Богатые и успешные тоже боятся, богатые и успешные тоже сомневаются, богатые и успешные тоже переживают. Просто они не позволяют этим чувствам остановить себя.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

На пути к успеху не пытайтесь избавиться от страха.

Все мы состоим из привычек и потому должны практиковаться в умении действовать вопреки страху, вопреки сомнениям, вопреки беспокойству, вопреки неуверенности, вопреки неудобству и дискомфорту и практиковаться в умении действовать даже тогда, когда не хочется.

Помню один из своих вечерних семинаров в Сиэтле. В самом конце занятия я рассказал слушателям о намечающемся в Ванкувере трехдневном интенсивном семинаре «Думай как миллионер». Из зала поднялся человек и сказал: «Харв, почти дюжина моих родственников и знакомых посетили ваши занятия, и результаты просто поразительные. Они почувствовали себя гораздо более счастливыми, чем раньше, и на всех парах летят к своему финансовому успеху. Все они говорят, что ваши занятия изменили их жизнь, поэтому если вы будете проводить этот курс в Сиэтле, я обязательно приду».

Я поблагодарил этого человека за эмоциональную речь и спросил, готов ли он выслушать совет. Мужчина согласился, и я сказал, что у меня для него всего три слова. «Какие?» — с радостной готовностью заинтересовался он. «*Вы абсолютно бедны!*» — ответил я лаконично.

Потом я спросил, как идут его финансовые дела. «Не слишком хорошо», — замялся он. «Верю», — только и оставалось мне добавить. Потом, стоя перед всеми этими людьми, я долго и горячо говорил: «Если трехчасовая поездка, или трехчасовой перелет, или трехдневный переход мешает вам сделать то, что вам очень нужно и к чему вы стремитесь, что еще может вам помешать? Ответ прост: *все что угодно!* Вам будет мешать все. Это зависит не от масштаба проблемы, это зависит от масштаба личности!»

«Это предельно просто, — говорил я. — Вы можете быть или человеком, которого можно

остановить, или человеком, которого остановить нельзя. И зависит это только от вас. Если хотите разбогатеть или добиться успеха еще в чем-нибудь, надо стать бойцом. Надо с готовностью браться за все, чего требуют интересы дела. *Надо "тренировать" способность противостоять трудностям.*

Путь к богатству не всегда гладок. Путь к богатству не всегда прост. Путь к богатству, если откровенно, может быть чертовски труден. И что же? Один из главных принципов свободного воина гласит: "Если делать только простые вещи, жить будет непросто. Но делая то, что трудно, можно почувствовать легкость бытия". Богатые не занимаются только лишь простыми и удобными делами; такой подход — прерогатива бедных и большинства представителей среднего класса».

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Если делать только простые вещи, жить будет непросто. Но делая то, что трудно, можно почувствовать легкость бытия.

Речь подошла к концу. Люди молчали.

Немного позже ко мне подошел мужчина, спровоцировавший это выступление, и многословно поблагодарил за то, что я «открыл ему глаза». Разумеется, он подал заявку на участие в семинаре (несмотря на то что он проводился в Ванкувере), но самое забавное, что, уезжая, я случайно подслушал его разговор по телефону, во время которого он с жаром говорил своему другу то же, что я недавно говорил ему самому. Думаю, это произвело должный эффект, потому что на следующий день он позвонил и сделал еще три заявки. Все эти люди жили на Восточном Побережье... и все они ехали в Ванкувер!

Мы поговорили об удобстве, а как же неудобство? Почему так важно действовать вопреки дискомфорту? Потому что «ком -форт» — это характеристика вашего нынешнего положения. Если хотите перейти на новый уровень жизни, вырвитесь из привычной зоны комфорта и учитесь делать «неудобные» для вас вещи.

Предположим, что сейчас уровень вашей жизни можно оценить в пять баллов, а вы хотите перейти на новую, десятибалльную ступень. Уровни 5 и ниже находятся в зоне вашего комфорта, уровень 6 и все последующие вам незнакомы и «некомфортны». Это значит, что ваш путь из уровня 5 в уровень 10 проходит через «зону дискомфорта».

Бедные и большинство представителей среднего класса избегают неудобств. Помните, мы говорили о том, что «удобство» — их главный жизненный приоритет. Но позвольте раскрыть вам секрет, известный только богатым и очень успешным людям: люди склонны переоценивать значение комфорта. Удобство — это тепло, уют и спокойствие, но оно не имеет ничего общего с личностным ростом. Для того чтобы расти, надо расширять личную зону комфорта. Растить можно только *вне* зоны удобства.

Ответьте вот на такой вопрос: делая что-то впервые, вы чувствовали себя комфортно или не очень? Скорее всего, не очень. Но что происходит потом? С практикой приходит и ощущение комфорта, правда? Именно так и происходит. В начале пути все чувствуют дискомфорт, но если не сдаваться и не отступать, рано или поздно вы преодолеете «неудобную» зону и добьетесь успеха. Тогда у вас будет новая, большая зона комфорта, и это будет означать, что вы стали более масштабной личностью.

Помните: по-настоящему вы растете только тогда, когда чувствуете себя некомфортно. С сегодняшнего дня, испытывая это ощущение, не торопитесь вернуться в зону комфорта. Лучше скажите себе: «Я должен расти» и двигайтесь вперед.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

По-настоящему вы растете только тогда, когда чувствуете себя некомфортно.

Если хотите быть богатым и успешным, научитесь чувствовать себя комфортно в некомфортных обстоятельствах. Осознанно вступайте в зону дискомфорта и учитесь делать то, что вас пугает. Вот равенство, которое надо запомнить на всю жизнь: ЗУ = ЗБ, т.е. «зона удобства» равняется «зоне богатства».

Расширяя зону комфорта, вы увеличиваете доход и зону богатства. Чем удобнее вы себя чувствуете, тем меньше хотите рисковать, тем меньше возможностей используете, тем меньше людей встречаете, тем меньше планов осуществляете. Понимаете, к чему я клоню? Чем больше значит для вас удобство, тем страшнее вам действовать.

И напротив, готовностью т-я-н-у-т-ь-с-я к новому вы расширяете зону собственных возможностей, и это позволяет вам притягивать и удерживать все больший доход и богатство. Помните: если у вас есть большая «емкость» (зона комфорта), Космос поторопится заполнить ее. У богатых и успешных людей очень большая зона удобства, и они непрерывно работают над ее расширением, чтобы добиться еще большего богатства и сохранить его.

Еще никто и никогда не умирал от дискомфорта, но жизнь в угоду комфорту загубила больше идей, больше возможностей, поступков и перспектив, чем все остальное, вместе взятое. Удобство убийственно! Если ваша цель — комфорт, могу гарантировать вам две вещи. Первая — вам никогда не быть богатым. Вторая — вам никогда не быть счастливым. Счастье не имеет никакого отношения к спокойной жизни и размышлениям на тему, как все могло бы сложиться. Счастье — результат естественного для человека состояния роста и стремления к реализации своего потенциала.

Когда в следующий раз почувствуете дискомфорт, неуверенность или страх, попробуйте не отступить и не возвращаться к безопасным позициям, а идите вперед. Наблюдайте за собственным ощущением дискомфорта, напоминая себе, что это всего лишь ощущение и что оно не имеет над вами власти и не может вас остановить. Если вы будете настойчивы и упорны вопреки неудобству, вы обязательно достигнете своей цели.

Исчезнет чувство дискомфорта или нет — не имеет никакого значения. Более того, почувствовав, что оно ослабевает, примите это как сигнал к постановке новых целей. Ведь каждая минута ком-форта означает паузу в вашем развитии. Помните: для того чтобы полностью реализовать себя, надо все время жить на пределе своих возможностей.

И поскольку все мы состоим из привычек, надо *практиковаться*. Я настаиваю на том, чтобы вы привыкали действовать, несмотря на страх, трудности, дискомфорт и даже вопреки плохому настроению. Таким образом вы сможете быстро перейти на качественно новый уровень жизни. Не забывайте время от времени контролировать свой банковский счет, потому что, даю гарантию, он тоже будет быстро расти.

В этом месте я часто спрашиваю слушателей своих вечерних семинаров: «Кто из вас готов действовать вопреки страху и дискомфорту?» Как правило, руки поднимают все (возможно потому, что до смерти боятся, как бы я не прошелся на их счет). «Разговоры недорого стоят! — говорю я тогда. — Давайте проверим, честны ли вы с собой». Я беру деревянную стрелу со стальным наконечником и объясняю, что в качестве подтверждения прошу их сломать эту стрелу горлом. Я показываю, как стальной наконечник касается горла одного человека, в то время как деревянный конец стрелы упирается в ладонь вытянутой руки другого. Суть в том, чтобы пойти прямо на стрелу и сломать ее одним только горлом, прежде чем она пронзит вашу шею.

Здесь у многих наступает состояние шока! Иногда на это упражнение я вызываю добровольца, иногда даю стрелу каждому присутствующему. Я работал с аудиториями, в которых стрелы ломали более тысячи человек!

Можно ли совершить этот подвиг? Да. Это страшно? Еще как. Некомфортно? Совершенно верно. Помните одно: страх и дискомфорт не должны вас останавливать. Суть в том, чтобы приучить себя действовать, чего бы это ни стоило, и действовать вопреки всем препятствиям, которые могут встретиться на вашем пути.

Многим ли удастся сломать стрелу? Да, стрелу ломают все, кто идет на нее со стопроцентной уверенностью. Тем же, кто идет на нее медленно, нерешительно или не веря в свои силы, это не удастся.

После упражнения со стрелой я спрашиваю аудиторию: «Для кого из вас сломать стрелу на деле было проще, чем решиться на это?» Все соглашались с тем, что все оказалось намного проще, чем они предполагали. Почему же так происходит? Приготовьтесь усвоить один из самых важных уроков в своей жизни.

Ваше сознание — лучший сочинитель мыльных опер в истории человечества. Оно выдумывает невероятные истории, основанные на драмах и катастрофах, на вещах, которые никогда не происходили и, вероятно, никогда не произойдут. Об этом блестяще сказал Марк Твен: «Моя жизнь была полна всяческих несчастий, большинство из которых так и не произошли».

Один из главных моментов, который вы должны уяснить, заключается в том, что *вы* — *не ваше сознание*. Вы намного больше и намного значительнее своего сознания. Сознание — всего лишь часть вас так же, как, скажем, рука.

Теперь я задам вам наводящий вопрос: что, если бы ваша рука вела себя так же, как ваше

сознание? Шаталась бы из угла в угол, нападала на вас и никогда не переставала ныть? Что бы вы с ней сделали? Большинство говорят: «Я бы ее отрезал!» Но ваша рука — мощный инструмент, зачем же ее отрезать? Конечно, правильнее было бы попытаться ее контролировать, управлять ею, учить ее работать на себя, а не против.

Тренировка и контроль собственного сознания — самое важное с точки зрения счастья и успеха умение, которое только можно приобрести, именно ему я хочу научить вас с помощью этой книги и продолжить обучение, если вы примете участие в одной из наших программ.

Как тренировать сознание? Начните с наблюдения. Обратите внимание на то, что ваш мозг постоянно генерирует мысли, мешающие счастью и благополучию. Научившись выявлять такие мысли, вы сможете сознательно заменять непродуктивные и неблагоприятные идеи на продуктивные и благоприятные. Откуда черпать хорошие идеи? Отсюда, со страниц моей книги. Каждая из деклараций этой книги — источник продуктивного и ведущего к успеху мышления.

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Тренировка и контроль собственного сознания - самое важное с точки зрения счастья и успеха умение, которое только можно приобрести.

Возьмите на вооружение этот образ мыслей, образ жизни и эти взгляды, сделайте их своими. Не ждите официального приглашения. Решите прямо сейчас, что, приняв образ мыслей, описанный в этой книге, вместо разрушительных установок прошлого, вы значительно улучшите свою жизнь. Постановите, что с сегодняшнего дня не мысли управляют вами, а вы управляете мыслями. С этих пор не ваше сознание, а вы сами ведете свой корабль, и сознание работает на вас.

Вы выбираете себе образ мыслей.

Вы от рождения наделены способностью в любой момент отказаться от вредной мысли. И можете в любой момент присвоить себе полезную мысль, просто сосредоточившись на ней. У вас есть способность контролировать свое сознание.

Я уже говорил о том, что на одном из семинаров один из моих лучших друзей, популярный писатель Роберт Аллен верно подметил: «Каждая мысль оставляет в нашем сознании след».

Это значит, что за негативные мысли приходится платить. Платить деньгами, энергией, временем, здоровьем, счастьем. Если хотите быстро перейти на новый уровень жизни, начните делить свои мысли издающие силу и отбирающие ее. Контролируйте свои мысли и научитесь отличать те из них, которые поддерживают вас на пути к счастью и успеху, от тех, что создают препятствия на этом пути. Сделайте осознанный выбор в пользу позитивных мыслей и не концентрируйтесь на негативных. Если у вас возникнет отрицательно заряженная мысль, скажите «Отставить» или «Спасибо за мнение» и замените ее на более полезную. Этот процесс я называю «сильным мышлением». Запомните мои слова, взяв его на вооружение, вы навсегда измените свою жизнь. Обещаю!

В чем разница между «сильным» и «позитивным» мышлением? Различие невелико, но значительно. На мой взгляд, позитивным мышлением люди пользуются для того, чтобы внушить себе, что все прекрасно, но сами в это не верят. Сильное мышление дает понимание того, что все происходящее нейтрально и имеет только то значение, которое мы в него вкладываем, что свою историю мы напишем сами и сами дадим ей оценку.

В этом и заключается различие между позитивным и сильным мышлением. Люди, мыслящие позитивно, верят, что их мысли верны. Сильное мышление дает нам возможность понять, что пусть наши мысли не верны, но коль скоро свой путь мы прокладываем сами, почему бы не заставить его приносить нам пользу. Мы делаем это не потому, что наши новые мысли «верны» в прямом смысле слова, а потому, что они полезнее и чертовски приятнее негативных.

Прежде чем завершить этот раздел, должен вас предупредить: не пытайтесь выполнить упражнение со стрелой в домашних условиях. Упражнение требует специальной подготовки, иначе можно травмировать себя и окружающих. На своих занятиях мы пользуемся защитным снаряжением. Если вас заинтересовали подобные упражнения, поищите подробное описание курса «*Тренировочный лагерь свободного воина*» на нашем сайте в Интернете. Эта программа наполнит вас энергией, чтобы реализовать все свои возможности и даже больше!

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите:

«Я действую вопреки страху».

«Я действую вопреки сомнениям».
«Я действую вопреки переживаниям».
«Я действую вопреки неудобству».
«Я действую вопреки дискомфорту».
«Я действую вопреки плохому настроению».
Коснитесь лба и произнесите:
«Я думаю как миллионер!».

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Запишите три проблемы, касающиеся денег и богатства, которые вас беспокоят, заботят или пугают больше всего. Начните борьбу с ними. Напишите напротив каждого из пунктов план действий на случай, если ситуация, которой вы опасаетесь, действительно возникнет. Удастся ли вам это пережить? Сможете ли вы снова вернуться в строй? Скорее всего, ответы будут утвердительными. А теперь завязывайте со страхом и вперед к богатству!

Учитесь выходить из личной зоны комфорта. Намеренно принимайте решения, которые создают вам неудобства. Общайтесь с людьми, с которыми обычно не общаетесь, попросите повышения по службе или повысьте стоимость своих услуг, вставайте на час раньше, прогуляйтесь ночью по лесу. Пройдите курс «*Тренинг свободного воина*». Это научит вас не останавливаться ни перед чем!

История успеха Эндрю Уилтона

Харв! Меня зовут Эндрю Уилтон, мне восемнадцать лет. Я совсем недавно закончил первый курс университета. Два года назад я прослушал интенсивный курс «Думай как миллионер» и с тех пор стал использовать методики, о которых узнал на Ваших занятиях.

Во время каникул в феврале этого года, когда мои друзья работали или ездили к родителям, я, благодаря деньгам, сэкономленным по Вашему методу, смог провести десять дней на южном побережье Испании. Это было здорово! Я не был бы материально независим до такой степени, чтобы путешествовать, куда захочу, и делать, что захочу, если бы не использовал приемы, почерпнутые из Вашего курса. Спасибо Вам, Харв!

2. Учитесь «сильному мышлению». Наблюдайте за собой и своим образом мыслей. Принимайте только те мысли, которые поддерживают вас на пути к счастью и успеху. Боритесь с внутренним голосом всякий раз, когда он говорит «Не могу», «Не хочу» или «Мне не нравится». Не позволяйте этому зависимому от страха и комфорта голосу властвовать над вами. Договоритесь с собой, что, если ваш внутренний голос будет препятствовать продвижению к успеху, вы все равно будете действовать, хотя бы для того, чтобы показать, кто в доме хозяин. Вы не только станете намного увереннее в себе, но и заставите свой внутренний голос звучать все тише и тише, дав ему понять, как мало он влияет на вас.

Вот один из моих самых известных афоризмов: «Вы можете быть правы или богаты, но не можете быть и правы, и богаты». «Правота» в данном случае означает приверженность устоявшимся образу мыслей и образу жизни. К сожалению, именно они привели вас к вашему нынешнему положению. С той же точки зрения стоит рассматривать и счастье: «можно быть правым или счастливым».

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Вы можете быть правы или богаты, но не можете быть и правы, и богаты.

УРОК СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ № 17

Богатые каждую минуту своей жизни учатся и растут. Бедные считают, что знают достаточно.

В начале своих семинаров я рассказываю о трех самых опасных словах в нашей речи. «Я это знаю». Как узнать, что вы знаете что-то? Просто. Если вы *пережили* это, вы это знаете. В противном случае вы можете об этом услышать, где-то прочитать или получить информацию из беседы, но не узнать. Скажем прямо: если вы не богаты по-настоящему и не счастливы в полном смысле этого слова, значит вы, скорее всего, знаете о деньгах, успехе и жизни далеко не все.

В самом начале книги я уже говорил о том, что в «безденежное» время мне посчастливилось получить совет от очень богатого друга, проявившего сострадание к моему бедственному положению. Вспомните, что он сказал мне: «Харв, если твои дела идут не так хорошо, как тебе хотелось бы, значит, ты чего-то не знаешь». К счастью, к его словам я отнесся серьезно и

переквалифицировался из всезнайки в ученика. С этого момента моя жизнь изменилась.

Бедные нередко стараются доказать, что они правы. Они делают вид, что им уже все известно. А то, что у них нет денег или зарабатывать приходится тяжелым трудом, это всего лишь черная полоса в жизни или временные трудности.

У писателя и оратора Джима Рона есть выражение, которое как нельзя лучше соответствует теме нашего разговора: «Если продолжать делать то, что и раньше, в результате получишь то, что получал до сих пор». Вы уже знаете свой «путь», теперь надо изучить новые. Поэтому я и написал эту книгу. Моя задача — преподать вам новые уроки в дополнение к тем, которые вы усвоили. Новые уроки — это новый образ мыслей, новый образ действий, а значит, и новый результат.

Именно поэтому постоянно учиться и расти необходимо.

Физики утверждают, что в нашем мире нет ничего статичного. Все живое находится в вечном развитии. Возьмите любое растение. Если растение не растет, оно умирает. То же самое происходит с человеком и любым другим живым организмом: если вы не растете — вы умираете.

Одно из самых любимых мной изречений принадлежит писателю и философу Эрику Хофферу, который сказал: «Ученику принадлежит весь мир, а учитель прекрасно подготовлен к жизни в мире, которого больше нет». Другими словами, если вы не будете постоянно учиться — останетесь не удел.

Бедные утверждают, что не могут получить образование, потому что им не хватает времени или денег. Богатые, напротив, придерживаются точки зрения Бенджамина Франклина: «Если образование кажется вам слишком дорогим, проверьте, во что обойдется невежество». Я уверен, что вы уже слышали выражение «Знание — сила», а сила — это способность действовать.

Когда я знакомя людей с программой «Думай как миллионер», самым интересным оказывается то, что именно бедные обычно говорят: «Мне не нужен этот курс», или «У меня нет времени», или «У меня нет денег». Между тем миллионеры и мультимиллионеры подают заявки на участие со словами: «Если я научусь хоть чему-то новому или хоть что-то мне удастся улучшить, оно того стоит». И, кстати, если у вас нет времени на то, что вам нравится, или на то, что вам необходимо, значит вы — раб своей жизни. А если вам не хватает денег на то, чтобы научиться быть успешным, возможно, вам это нужно даже больше, чем кому бы то ни было. К сожалению, сказав «У меня нет денег», вы не решите проблему. Когда они появятся? Что изменится через год, через два или через пять лет? Ответ прост: ничего! И спустя какое-то время вы будете говорить то же самое.

Лично я вижу всего один способ, благодаря которому можно получить столько денег, сколько вам нужно: в совершенстве изучите финансовую сферу. Вам следует научиться увеличивать доход, грамотно распоряжаться капиталом и делать выгодные вложения. Один из симптомов шизофрении — многократное повторение одного и того же действия с целью получения разных результатов. Послушайте, если бы ваш подход работал, вы были бы уже богаты и счастливы. Все, что вы сможете придумать в ответ, — всего лишь оправдание и не больше.

Мне крайне неприятно говорить вам такие вещи, но в этом и заключается моя работа. Думаю, хороший учитель спрашивает с вас больше, чем вы сами. А иначе какого черта он нужен? Моя задача как учителя — научить вас, вдохновить, поддержать, убедить, помочь увидеть в полном объеме и во всей красе то, что вам мешает. Короче говоря, сделать все, что в моих силах, для того, чтобы вы вышли на новый уровень жизни. Если понадобится, я разберу вас на части и сложу заново, лишь бы это помогло. Я положу все силы на то, чтобы вы стали вдесятеро счастливее и в сто раз богаче. Если вы ждете от меня оголтелого оптимизма — я не тот, кто вам нужен. Если хотите развиваться интенсивно — продолжим разговор.

Успеху можно научиться. Можно научиться быть лучшим в любой сфере. Если вы хотите стать прекрасным игроком в гольф — учитесь. Если хотите стать выдающимся пианистом — учитесь. Если хотите быть по-настоящему счастливы — учитесь. Хотите быть богатым — можно научиться и этому. Не имеет значения, в каком положении вы находитесь сейчас. Не важно, с чего вы начинаете. Важно то, что вы хотите учиться. Одно из моих самых известных высказываний: «Каждый мастер начинал с неудач». Вот вам пример. Недавно мой семинар посетил спортсмен-лыжник, участвовавший в Олимпийских играх. Когда я произнес эту фразу, он поднялся и попросил слова. Это прозвучало достаточно категорично, и я почему-то решил, что он собирается мне возразить. Но этот человек, напротив, рассказал о том, что в детстве ходил на лыжах хуже всех своих приятелей. Иногда его даже не звали с собой, потому что он вечно плелся в хвосте. Тогда,

чтобы ходить на лыжах не хуже своих друзей, он стал каждые выходные ездить в горы и заниматься. Очень скоро он не только нагнал своих приятелей, но и превзошел их. Тогда он занялся лыжами в спортивном клубе, обучаясь у тренера высочайшего класса. Вот что сказал этот человек: «Может быть, сейчас я и настоящий мастер лыжных гонок, но начинал с нуля. Харв абсолютно прав. Можно научиться быть одним из лучших в чем угодно. Я научился быть одним из лучших в лыжном спорте, а следующая; моя задача — стать одним из лучших в финансовых вопросах!» !

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

«Каждый мастер начинал с неудач». 7". Харв Экер

Люди не рождаются финансовыми гениями. Каждый состоятельный человек научился добиваться успеха на финансовой арене, это можете сделать и вы. Помните свой девиз: если смогли эни, смогу и я!

Сама задача приобретения капитала заключается не столько в накоплении денег, сколько в том, каким вы хотите стать с точки зрения характера и образа мыслей, чтобы это привело вас к богатству. Я хочу открыть вам тайну, которую знают далеко не все: скорейший путь к богатству и его приумножению состоит в работе над собой! Смысл в том, чтобы взрастить в себе успешного Человека. Повторю: внешний мир всего лишь отражение мира внутреннего. Вы — корень; результаты, которые вы показываете, — это плоды.

Мне очень нравится одно выражение: «Берите себя с собой, куда бы вы ни шли». Если вы воспитаете в себе успешного человека с сильным характером и сильным духом, вы без проблем будете добиваться успеха во всем, за что беретесь. Вы будете обладать силой абсолютного выбора. Вы будете обладать внутренней силой и возможностью выбирать любую работу, бизнес и сферу вложений, и будете точно знать, что добьетесь успеха. В этом суть моей книги. Если вашу личность можно оценить в 5 баллов, значит, вы получаете пятибалльные результаты. Но если вам удастся дорасти до 10 баллов, вы получите результаты на десятку.

Однако учтите: если, не работая над собой, вам удастся много заработать, то, скорее всего, это причуда слепой фортуны, и вероятность потерять эти деньги очень велика. Но если вы станете успешным человеком внешне и внутренне, вы не только заработаете, сохраните и приумножите свое состояние, но, что гораздо важнее, станете по-настоящему счастливым человеком.

Богатые понимают, что путь к успеху основывается на последовательности «БЫТЬ, ДЕЛАТЬ, ИМЕТЬ». Бедные и представители среднего класса считают, что путь к успеху основывается на последовательности «ИМЕТЬ, ДЕЛАТЬ, БЫТЬ». Они рассуждают так: «Если у меня *будет* много денег, я смогу *делать*, что захочу, и *буду* успешным человеком».

Богатые понимают: «Если я *буду* успешным человеком, я смогу *делать* все, что нужно, чтобы *иметь* то, что хочу, в том числе много денег».

Богатые люди знают еще кое-что: состояние делается, главным образом, не для того, чтобы иметь много денег; состояние делается для того, чтобы помочь себе стать личностью. В сущности, стать личностью — это цель всех целей. Всемирно известную певицу и актрису Мадонну спросил и, почему она каждый год меняет имидж, музыку и образ жизни. Она ответила, что посредством музыки выражает свое «Я», а ежегодное самообновление помогает ей приблизиться к тому человеку, которым она хочет себя видеть.

Короче говоря, успех определяется не словом «что», а словом «кто». Хорошая новость: вашего «кто» можно учить и тренировать. Уж я-то знаю. Я ни в коем случае не совершенство, я даже очень далек от этого, но когда я сравниваю себя сегодняшнего с собой двадцатилетней давности, то вижу прямую связь между «мною и моим богатством» (вернее, его отсутствием) тогда и «мною и моим богатством» теперь. Я научился добиваться успеха — научитесь и вы. Именно поэтому я посвятил себя тренинговому бизнесу. По собственному опыту я знаю, что практически любого можно научить добиваться успеха. Меня научили добиваться успеха, и теперь я сам могу научить этому десятки тысяч людей. Научиться можно!

Я выяснил еще одно ключевое различие между богатыми, бед- .." ными и средним классом: богатые — прекрасные *знатоки* своего . дела. Представители среднего класса разбираются в своей сфере деятельности на среднем уровне, а бедные — плохо. Насколько хорошо вы делаете свое дело? Насколько хорошо работаете? Хо- v рошо ли разбираетесь в своем бизнесе? Хотите получить объективный ответ? Взгляните в зарплатную ведомость. Она скажет вам все. Все очень просто: *чтобы зарабатывать больше всех, надо быть лучше всех.*

ПРИНЦИП СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Чтобы зарабатывать больше всех, надо быть лучше всех.

Действие этого принципа в действии мы каждый день наблюдаем в профессиональном спорте. Как правило, больше всех зарабатывают лучшие спортсмены. То же правило работает в деловом и финансовом мире. Кем бы вы ни были, собственником компании, специалистом или дистрибьютором в сетевом маркетинге, получаете ли вы процент от продаж или фиксированную заработную плату, инвестируете ли вы в недвижимость, ценные бумаги или во что-то еще — чем лучше вы это делаете, тем больше денег получаете. Это еще один аргумент в пользу того, что постоянная тяга к знаниям и совершенствование мастерства в своем деле совершенно необходимы.

Относительно обучения стоит добавить, что богатые люди не просто все время учатся. Они учатся у людей, которые знают о предмете не понаслышке. Мои учителя — это люди, серьезно повлиявшие на мою судьбу. Я сознательно учился у настоящих мастеров своего дела — не тех, кто называет себя специалистами, а тех, кто может подкрепить свои слова конкретными результатами.

Богатые прислушиваются к советам тех, кто богаче их. Малообеспеченные люди прислушиваются к советам друзей таких же бедных, как они сами.

Недавно я встречался с банкиром, который специализируется на инвестициях, — он хотел работать со мной. Он предложил мне вложить в его бизнес несколько сотен тысяч долларов. А потом попросил мой финансовый отчет, чтобы составить обо мне мнение.

Глядя ему прямо в глаза, я сказал: «Простите, вы ничего не перепутали? Если вы хотите работать у меня и вести мои финансовые дела, не правильнее ли будет *мне* попросить *ваш* финансовый отчет? Если вы не очень богаты — ничего страшного!» Банкир был ошеломлен. Могу предположить, что еще никто не требовал у него отчет о его состоянии в качестве рекомендации.

Скажите: собираясь покорить Эверест, взяли бы в проводники человека, который никогда не был на вершине? Или правильнее было бы найти того, кто совершил восхождение не единожды и определенно знает, как это делать?

Я настоятельно рекомендую вам постоянно и усердно учиться, но в то же время тщательно выбирать учителей и советчиков. Малообеспеченный человек, даже если он консультант, преподаватель или аналитик, сможет научить вас только одному — быть бедным!

Кстати, советую вам подумать о занятиях с коучем — личным консультантом по вопросам успеха. Хороший специалист поможет вам добиться того, к чему вы стремитесь. Есть коучи по «жизненным вопросам», которые занимаются всевозможными проблемами, в то время как другие специализируются на личностном или профессиональном развитии, финансах, бизнесе, отношениях, здоровье и даже духовности. Не лишним будет напомнить, что прежде всего надо как можно больше узнать о потенциальном коуче и убедиться в том, что этот человек достиг успеха в той области, которая вас интересует.

Если существуют удобные маршруты восхождения на Эверест, значит, есть и проверенные пути и стратегии создания солидного дохода, финансовой свободы и состоятельности. Надо только захотеть их узнать и использовать.

Еще раз советую вам воспользоваться одной из составляющих нашего метода управления деньгами и откладывать 10% своего дохода на собственный образовательный счет. Тратьте эти деньги только на курсы, книги, кассеты, диски и любые другие формы обучения; неважно, где вы будете получать знания — в общей системе образования, в частных тренинговых компаниях или уличного консультанта. Какую бы форму обучения вы ни выбрали, этот фонд всегда обеспечит вам материальную возможность учиться и расти, а не заводить старую песню бедняка «Я все знаю сам». Чем больше учишься — тем больше зарабатываешь... и откладываешь на счет!

ДЕКЛАРАЦИЯ. Положив руку на сердце, скажите: **«Я стремлюсь к приобретению знаний и росту».** Коснитесь лба и произнесите: **«Я думаю как миллионер!».**

ПРАКТИКУМ НАЧИНАЮЩЕГО МИЛЛИОНЕРА

1. Стремитесь к росту. Каждый месяц читайте хотя бы одну книгу, прослушивайте одну образовательную кассету или диск или посещайте семинар по вопросам финансов, бизнеса или личностного развития. Ваши знания, самооценка и успешность взлетят до небес!

2. Подумайте о личном консультанте (коуче), который помог бы вам не сойти с выбранного пути.

3. Посетите курс «Думай как миллионер». Эта потрясающая программа изменила жизнь тысяч

и тысяч людей. Она изменит и вашу жизнь

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

«Что же мне, черт возьми, теперь делать?»

И что теперь? Что вы будете делать? С чего начнете? Я уже говорил это раньше и повторю снова: «Разговоры недорогого стоят». Надеюсь, вам было интересно читать эту книгу, и ожидаю (и это гораздо важнее для меня), что вы пользуетесь изложенными в ней принципами, чтобы сделать свою жизнь лучше. По собственному опыту знаю, что чтение само по себе не приносит результатов. Чтение — только начало пути; если вы действительно хотите добиться успеха — действуйте.

В первой части книги я познакомил вас с понятием финансовой программы. Все предельно просто: финансовая программа определяет вашу финансовую судьбу. Убедитесь в том, что вы выполнили все задания, касающиеся вербального программирования, подражания и личного опыта, и готовы поменять заложенный в вас денежный сценарий на новый, ведущий к финансовому успеху. Кроме того, настоятельно рекомендую каждый день провозглашать декларации, которые я вам предложил.

Во второй части книги вы прочитали о семнадцати отличиях в мышлении богатых, бедных и представителей среднего класса. Советую вам держать в памяти все «уроки состоятельности», ежедневно повторяя декларации. Благодаря этому важные принципы скорее укоренятся в вашем сознании. Рано или поздно вы обнаружите, что абсолютно иначе смотрите на жизнь вообще и на деньги в частности. У вас появится возможность выбирать новые пути, принимать новые решения и добиваться новых результатов. Чтобы ускорить этот процесс, не забывайте выполнять практические упражнения в конце каждого урока.

Обязательно выполняйте практические задания. Чтобы изменения стали необратимыми, они должны закрепиться на подсознательном уровне — следует «отформатировать» каждую извилину. Это значит, что теорию надо подкрепить практикой. Не только прочесть, не только обсудить, не только обдумать, но и сделать.

Будьте осторожны с внутренним голосом, который запросто может заявить что-то вроде «Задания-шмадания, нет у меня на них времени». Ну-ка, посмотрим, кто там выступает с заявлениями? Обусловленное сознание, вот кто! Помните, его задача — удержать вас там, где вы сейчас находитесь, в рамках зоны комфорта. Не слушайте его. Выполняйте задания, произносите декларации и увидите, как круто меняется к лучшему ваша жизнь!

Кроме того, предлагаю вам перечитывать эту книгу с начала до конца по меньшей мере раз в месяц в течение всего следующего года. «Что? — заверещал, должно быть, ваш внутренний голос. — Я уже прочитал эту книгу, зачем же читать ее снова и снова?» Хороший вопрос, и ответ очевиден: повторение — мать учения. Еще раз повторю, чем серьезнее вы вчитываетесь в эту книгу, тем скорее ее принципы станут вашими.

Обязательно посетите мой **сайт** и получите ценные подарки, среди которых вы найдете:

- Список деклараций удобного формата, который можно заключить в рамку.
- Мысль недели на миллион долларов.
- Список практических заданий для начинающего миллионера.
- Таблицу отслеживания динамики капитала.
- Обязательство о достижении благосостояния¹.

Я уже говорил о том, что научился добиваться успеха. Теперь моя очередь помочь другим. Моя задача — научить и вдохновить людей вести такую жизнь, чтобы они могли реализовать свои способности, жизнь, основанную на смелости, целеустремленности и радости, а не на страхе, нужде и обязанностях.

Я счастлив вести семинары и практические занятия, которые быстро и навсегда меняют судьбы людей. Мне очень приятно.