

Найди свой путь к богатству

Как достигнуть
финансового успеха
и процветания



③

Брайан Трейси

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Брайан Трейси
Найди свой путь к богатству.
Как достигнуть финансового
успеха и процветания
Серия «Учиться у
лучших. Брайан Трейси»

текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68284529

*Найди свой путь к богатству. Как достигнуть финансового успеха и процветания: Эксмо; М; 2022
ISBN 978-5-04-174914-9*

Аннотация

Брайан Трейси – всемирно известный мотивационный оратор и автор более 80 бестселлеров. Прежде чем начал писать книги, он был директором компании стоимостью 265 млн долларов.

Зарабатывать деньги – базовый навык, и ему можно научиться, уверен Брайан Трейси. Он собрал проверенные временем принципы, которые помогут настроить себя на изобилие, сформулировать четкие финансовые цели и разбогатеть. Неважно, хотите вы увеличить свой доход, открыть бизнес или

начать инвестировать, эта книга станет катализатором вашего успеха.

А еще вы узнаете:

- как инвестируют мультимиллионеры;
- что такое «табурет финансового планирования»;
- почему стоит посещать «университет за рулем»;
- где искать оригинальные идеи для собственного бизнеса.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Пролог	7
Вступление	9
Глава 1	17
Глава 2	52
Конец ознакомительного фрагмента.	56

Брайан Трейси

Найди свой путь к богатству: как достигнуть финансового успеха и процветания

© Нужнина О., перевод на русский язык, 2022

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

*** * ***

*Моим четверым замечательным детям:
Кристине, Майклу, Дэвиду и Кэтрин – моей главной
причине изучать и применять эти идеи. Пусть
каждый из вас разбогатеет в ближайшем будущем.*



Пролог

Золотая возможность, которую вы ищете, находится в вас. Она не в вашем окружении, не в удаче, случайности или помощи других людей, она в вас.

– Орисон Суэт Марден, американский писатель и основатель журнала Success (1848–1924)

Прибывшие в Америку иммигранты думали, что дороги здесь вымощены золотом. Они верили, что каждый может стать богатым и знаменитым. На деле все складывалось иначе. Оказалось, что богатство приходит к тем, кто его ищет. Брайан Трейси – один из тех, кто знает, где искать. Принципы, которыми он делится в этой книге, помогли ему пройти путь от нищего продавца до миллионера менее чем за 10 лет.

Брайан помог сотням компаний и тысячам частных лиц достичь финансового успеха, которого они не могли себе и представить. Он постоянно путешествует по миру, проводя семинары по продажам, менеджменту, предпринимательству, развитию бизнеса и личностному росту. Он является президентом собственной компании по подбору персонала и автором более 300 самых продаваемых аудио- и видеопрограмм. Он написал 35 книг, переведенных на 25 языков. В книге «Найди свой путь к богатству» Брайан Трейси расскажет вам, как разбогатеть в следующие несколько лет, невзи-

рая на ваше нынешнее финансовое положение.

Вы узнаете о 5 основных источниках обогащения и 18 принципах, идеях и концепциях, необходимых для перестройки своего разума на успех. Вы познакомитесь с 5 правилами построения прибыльного бизнеса и научитесь получать необходимые вам деньги, а также изучите 10 инвестиционных приемов. Эти методы проверены временем и личным опытом людей, прошедших путь от бедности к богатству. История Брайана Трейси и других финансово независимых людей наглядно покажет, как разбогатеть, используя ваши таланты и способности. Вы обнаружите, что реальных ограничений не существует.

– Виктор Руслинг, вице-президент *Brian Tracy International*

Вступление

*И даже день нельзя тут пропустить, Где есть
возможность смелого решения – Тотчас за бороду
его схватить. А дальше, не желая это отпустить,
Он переходит в руки побуждения.*

– Иоганн Гёте, «Фауст: Прелюдия в театре»¹

Разница между успехом и провалом

Спасибо, что открыли эту книгу. Существует основное различие между успешными людьми и неудачниками: успешный человек сосредоточен на действии, а неудачник – на пустых разговорах. Грандиозные открытия совершают те, кто «просто делает», а не те, кто тратит свою жизнь на надежды, желания, мечты и оправдания. Открыв эту книгу, вы шагнули в ряды тех немногих людей, которые действуют, пока другие продолжают ждать, когда с ними что-то произойдет само собой.

Эта книга написана в парадигме американской жизни, в ней используются американские примеры и статистика, но принципы, которым она учит, универсальны. Немного изменив вводные, эти методы можно применять в любой другой

¹ Автор перевода неизвестен.

стране с рыночной экономикой. Сегодня Соединенные Штаты имеют самую свободную экономическую систему и наибольшее количество возможностей для финансовой независимости. По данным «Организации экономического сотрудничества и развития», полученным в 2004 году, 19 % американцев в возрасте от 18 до 54 лет планировали начать новый бизнес. Это самый высокий процент в мире. В результате такого предпринимательского климата в Соединенных Штатах больше, чем в любой другой стране, миллионеров и миллиардеров, сделавших себя самостоятельно. Так что начнем отсюда.

Начинать с нуля

Я вырос в очень бедной семье. Мой отец не имел постоянного дохода, и работа моей матери в качестве медсестры часто была единственной причиной, по которой у меня и троих моих братьев была еда на столе. Мы росли на макаронах с сыром, а одежду нам давали организации «Армия спасения» и «Добрая воля». С 10 лет я работал в саду у соседей, зарабатывал деньги и помогал оплачивать счета.

В 15 я начал искать так называемые секреты финансового успеха. Как и многие молодые люди, я мечтал стать миллионером к 30 годам. Хотя время от времени я достигал успеха, в 30 я был так же беден, как и в 20. Я не окончил школу и не имел никаких реальных навыков, помимо способности

продавать.

Примерно в это же время я серьезно задумался о своем положении и о том, чего я достиг за последние 10 лет. Многие мои друзья уже были успешны, женаты и имели детей, жили в хороших домах и зарабатывали хорошие деньги. Я же оказался в финансовом тупике.

Мое беспокойство заставило меня впервые серьезно отнестись к деньгам. Пройдя множество быстрых путей к богатству, я, наконец, успокоился и создал настоящий план финансовой независимости. И он сработал. В течение следующих семи лет я пережил бесчисленное множество неудач и временных провалов, усвоил уйму ценных уроков и заработал более миллиона долларов. Любой из вас может повторить мой успех.

Вы можете это сделать

При написании этой книги я поставил себе цель убедить вас в том, что, в каком бы состоянии сейчас ни находились ваши финансы, вы способны разбогатеть. Если вы начнете сейчас, будете достаточно усердно работать и следовать моим советам, вы тоже можете стать миллионером. К счастью, эти методы, приемы и стратегии сработали не только для меня, но и для бесчисленного множества других людей. Нет никаких причин, по которым вы не сможете достичь американской мечты, если вы готовы потратить время на то, чтобы

узнать, как это сделать.

В 1900 году в США насчитывалось около 5000 миллионов, а тогда сумма в миллион долларов стоила намного больше, чем сегодня. В 1980 году, когда я начал свои исследования в этой области, насчитывалось около полутора миллиона миллионеров. К 2000 году более семи миллионов американцев имели более миллиона долларов чистых активов. Кроме того, сегодня появились децимиллионеры (т. е. люди, в собственности которых будет около ста тысяч долларов) и более трехсот миллиардеров. По прогнозам, в ближайшие годы эти цифры *удвоятся*.

Большинство из них – миллионеры и миллиардеры *первого поколения*. Они сами себя сделали, начав с нуля. Они заработали каждый пенни, применяя свои таланты и способности к возможностям, которые они либо открывали, либо создавали. Считается, что каждые 4 минуты в стране появляется новый миллионер. Ваша цель – стать одним из них.

То, что сделали эти миллионеры, можете сделать и вы. *Верьте, что нет никого умнее и лучше вас.* За многие годы я встретился с бесчисленным количеством миллионеров и мультимиллионеров и даже с несколькими миллиардерами. Их объединяет одна общая черта – они ничем не примечательны. Они неизменно честные, трудолюбивые мужчины и женщины, которые шли на риск, развивали мастерство в выбранных ими областях и отказывались уходить, когда становилось трудно (как это всегда и бывает).

Разница между бедными и богатыми

Богатые не сильно отличаются от обычных людей. Они просто иначе используют свои таланты и действуют не так, как большинство из нас. Суть в том, что, *если вы будете вновь и вновь совершать те же действия, что и успешные, богатые люди, вы в итоге получите те же результаты, что и они.* Как я уже говорил, финансовый успех – это не чудо и не удача. Это просто закон причины и следствия в действии. Если вы иницилируете причины, вы получите следствия.

Из этой книги вы узнаете, как достичь финансовой независимости, даже находясь по уши в долгах. Я твердо верю, что люди, которые действительно хотят стать богатыми, могут этого добиться, если будут раз за разом совершать правильные действия, пока не получат желаемые результаты.

Прозрение

Несколько лет назад я прозрел благодаря одному событию. Я выступал на тему успеха перед аудиторией, насчитывающей чуть больше 1200 человек. Я говорил им, что успех зависит от череды определенных действий и решений. В перерыве меня окружили около 30 хорошо одетых мужчин и женщин, которые задавали мне вопросы и делились своими

историями. В этот момент сквозь толпу к нам протиснулся молодой человек, по-видимому, с ограниченными умственными способностями. Он громко спросил: «Мистер Трейси, мистер Трейси, я тоже могу добиться успеха?»

Я опешил. Я стоял и смотрел на него, пока все эти люди ждали от меня ответа на прозвучавший вопрос. Я точно не знал, что ему сказать. Разум лихорадочно работал. Мой авторитет и мое послание «Каждый может быть успешным» подвергались испытанию. К счастью, он продолжил говорить. Он сказал: «Мистер Трейси, я живу в приюте. Мистер Трейси, мы ремонтируем мебель. Каждый месяц я покупаю сто-долларовую сберегательную облигацию. Если я буду продолжать это делать, то тоже добьюсь успеха?»

Чудо капитализации процентов

Недавно я как раз прочитал о том, сколько нужно сэкономить, чтобы стать финансово независимым. Я знал, что человек, который откладывал сто долларов в месяц с 21 года до 65 лет и получал среднюю прибыль в размере 10 % от сбережений за это время, будет иметь более миллиона долларов на пенсии. Меня озарило, что этот молодой человек, живущий в приюте и не имеющий никаких преимуществ или возможностей, действительно мог бы стать богатым. Просто откладывая по сто долларов каждый месяц, велика вероятность, что он выйдет на пенсию богаче, чем 95 % населения.

Таким образом он оказался бы в лучшем положении, чем большинство врачей, дантистов, юристов, архитекторов, инженеров, продавцов, владельцев малого бизнеса, руководителей корпораций и людей из шоу-бизнеса. Все, что ему нужно было сделать, – это продолжать откладывать по сто долларов в месяц, а сила капитализации процентов сделала бы все остальное. Любой способен на это.

Можно научиться всему

Зарабатывать деньги – это наш базовый навык. Чтобы им овладеть, требуются знания и практика, но, поскольку сотни тысяч и даже миллионы мужчин и женщин за эти годы научились зарабатывать деньги, очевидно, что этому навыку можно *научиться*. На самом деле, если вы умеете водить машину, пользоваться мобильным телефоном, компьютером или выполнять другие стандартные задачи, являющиеся частью повседневной жизни, у вас определенно есть ум и способности, необходимые для того, чтобы заработать желаемую сумму.

На следующих страницах я покажу вам, как различными способами достичь финансовой независимости и даже *разбогатеть*. После этого вы будете беспрестанно действовать, пока не получите необходимые результаты. Нет никаких реальных ограничений, кроме тех, что выдает ваше собственное воображение.

*Смотрите на вещи так, будто они уже ваши...
Думайте о них так, словно они ваши, принадлежат
вам, как будто вы уже распоряжаетесь ими.*

*– Роберт Колер, американский писатель, автор книг по
самопомощи и новой мысли XX века (1885–1950)*

Глава 1

Как стать богатым

Когда ваши желания станут достаточно сильными, вам покажется, что вы обладаете сверхчеловеческими способностями для их достижения.

– Наполеон Хилл, американский писатель в области новой мысли, один из создателей жанра «самопомощь» (1883–1970)

Если человек с ограниченными способностями может разбогатеть, то почему так мало людей становятся богатыми? Несмотря на то что мы живем в самой богатой стране в мире, где большинство людей зарабатывают и тратят целое состояние в течение своей трудовой жизни, почему большинство из них в итоге зависит от социального обеспечения (пособий, субсидий) и родственников, когда они выходят на пенсию?

Возьмем, к примеру, человека, зарабатывающего 25 000 долларов в год. Просто откладывая 2500 долларов в год (10 % своего дохода) и открыв вклад под 10 %, за 44 года – работая с 21 года до 65 лет – он может получить до 1 794 762 долларов благодаря чуду капитализации процентов.

Таким образом, если человек с ограниченными способностями, не имеющий ни единого преимущества в мире, может стать богатым (см. «Вступление»), а человек, зарабаты-

вающий 25 000 долларов в год, экономя 10 % своего дохода, способен стать миллионером или мультимиллионером, то почти любой, кто достаточно сильно этого хочет, может нажить приличное состояние.

Почему люди не богатеют?

Я стал задавать себе вопрос: «Почему люди не становятся богатыми?» Если мы живем в развитой стране и имеем множество возможностей, то почему так мало людей выходят на пенсию финансово независимыми? И в конце концов, я нашел ответы. Вот мои 5 причин, по которым люди не становятся богатыми.

1. Кто, я?

Этот список возглавляет то, что никогда не приходит в голову обычному человеку. Он вырос в семье, где никто никогда не был богат. Он ходит в школу и общается с небогатыми людьми. Он работает с небогатыми людьми. У него есть *референтная группа* или круг общения вне работы – все они небогаты. У него нет богатых образцов для подражания. Если подобная обстановка окружала вас на протяжении всего периода вашего становления вплоть до 20 лет, вы можете вырасти и стать полностью зрелым взрослым, и вам никогда не придет в голову, что вы тоже можете разбогатеть, как и любой другой человек.

Вот почему дети, выросшие в состоятельных семьях, с гораздо большей вероятностью становятся богатыми взрослыми, чем люди, выросшие в небогатых семьях. Достижение финансовой независимости является частью мировоззрения детей богатых родителей.

Поэтому первая причина, по которой люди не становятся богатыми, заключается в том, что им никогда не приходит в голову, что такое возможно. Следовательно, они никогда не предпримут никаких шагов, необходимых для того, чтобы воплотить это в реальность.

2. Примите решение!

Еще одна причина, по которой люди не богатеют, заключается в том, что они не *принимают такое решение*. Человек может читать книги, посещать семинары или общаться с финансово успешными людьми, но ничего не изменится, пока он не решится изменить свою жизнь. Даже если человеку приходит в голову идея, что он может разбогатеть, просто совершая определенные действия определенным образом, пока он не сделает первый шаг, все останется как прежде. *Если вы продолжите делать то, что всегда делали, вы продолжите получать то, что всегда получали.*

Основная причина низкой эффективности и неудач заключается в том, что подавляющее большинство людей не принимают решение быть успешными. Они подразумевают, намереваются и собираются когда-нибудь это сделать. Они

желают, надеются и молятся, чтобы заработать много денег, но они никогда не говорят себе: «Я собираюсь это сделать!» Это важное решение является первым шагом к тому, чтобы стать финансово независимым.

3. Возможно, завтра

Прокрастинация мешает разбогатеть. У людей всегда находится веская причина не начинать делать все необходимое для достижения финансовой независимости. Не тот месяц, не то время года или не тот год. Условия ведения бизнеса в их отрасли не очень хорошие, или они могут быть слишком хорошими. Рынок не в порядке. Возможно, им придется пойти на риск или отказаться от своей безопасности. Может быть, начну в следующем году.

Кажется, причина для прокрастинации есть всегда. В результате люди продолжают откладывать активные действия, месяц за месяцем, год за годом, пока не становится слишком поздно. Даже если человеку пришло в голову, что он может стать богатым, и он принял решение измениться, прокрастинация отодвинет все его планы на неопределенное будущее.
Прокрастинация – вор времени и жизни.

4. Платить по счетам

То, что экономисты называют *неспособностью откладывать удовлетворение*, – еще одна причина, по которой люди выходят на пенсию бедными. Многие из нас испытывают

непреодолимое желание тратить каждую заработанную копейку и все остальные деньги, которые они могут занять у знакомых или взять в кредит. Если вы не в состоянии откладывать свое удовлетворение и не в силах воздерживаться от траты всей заработной суммы, вам не стать богатым. Если вам трудно выработать бережливость как привычку на всю жизнь, вы не сможете достичь финансовой независимости. Как сказал Уильям Клемент Стоун, основатель «Объединенной страховой компании Америки»² и один из богатейших людей в мире: «Если вы не можете сэкономить деньги, семена величия посеяны не в вас».

5. Видеть перспективу

Последняя причина, по которой люди выходят на пенсию бедными, не менее важна, чем все остальные. Это *отсутствие временной перспективы*. В долгосрочном и кропотливом исследовании, проведенном в 1950-е годы и опубликованном в 1964 году под названием «Нерайский город» («The Unheavenly City»), политолог и доктор Эдвард Банфилд из Гарвардского университета изучил причины восходящей социально-экономической мобильности в Соединенных Штатах. Он хотел знать, как можно предсказать, будет ли отдельный человек или семья продвигаться вверх по одной или

² Combined Insurance Company of America – компания дополнительного страхования, занимающаяся страхованием от несчастных случаев, страхованием жизни и критических медицинских услуг.

нескольким социально-экономическим группам и будет ли в следующем поколении богаче, чем в нынешнем.

Банфилд изучил и сравнил свои выводы с наиболее распространенными причинами экономического успеха в Соединенных Штатах и в других странах. Стало ли образование причиной? Нет. У многих людей с хорошим образованием на самом деле упали доходы. Может быть, причина в высоком уровне интеллекта? Нет. Большинство очень умных людей были бедными и не могли зарабатывать на жизнь. Возможно, дело в обеспеченной семье? Нет. Многие люди, родившиеся в богатых семьях, во взрослом возрасте были не так успешны, как те, кто вырос в бедных семьях. Была ли это правильная часть страны? Правильная отрасль? Удача? Какие факторы лучше всего предсказывали, что с годами доходы человека будут расти?

Окунитесь в будущее

Все исследования Банфилда привели его к одному фактору, который, по его мнению, указывал на причину успеха в Соединенных Штатах, – временная перспектива, которую можно определить как «количество времени, которое вы принимаете во внимание при планировании своей повседневной деятельности и при принятии важных решений в жизни». Временная перспектива относится к тому, как далеко вы заглядывали в будущее, когда решали, что собираетесь делать или не делать в настоящем.

Примером долгосрочной перспективы можно считать тра-

диционную привычку английских сословий высшего класса регистрировать своих новорожденных детей в Оксфорде или Кембридже несмотря на то, что дети не смогут поступить в университет ближайшие 18–19 лет. Долгосрочное планирование – то, что заставляет родителей открывать сберегательные счета в банках, чтобы в будущем обеспечить своим детям учебу в престижных учебных заведениях.

Экономия и планирование будущего – это *долгосрочная перспектива в действии*. Молодая пара, которая начинает откладывать 50 долларов в месяц на счет образования, – это пара с долгосрочной перспективой. Они готовы пожертвовать собой сейчас, чтобы обеспечить лучшие результаты и следствия в будущем. Люди с долгосрочными перспективами почти всегда добиваются экономического роста.

Платите заранее

Человек, который оканчивает школу, поступает в медицинский институт, получает докторскую степень, проходит интернатуру и ординатуру, а затем после 10 или более лет обучения становится лицензированным врачом, имеет долгосрочную перспективу. Он долгие годы чем-то жертвовал и откладывал удовлетворение, а теперь заслужил право на престиж, статус и высокий уровень жизни. Поэтому 10–12 лет работы и учебы можно по праву считать инвестицией в карьеру на всю оставшуюся жизнь. Долгосрочная перспектива этого человека обеспечит достойный уровень жизни его детям, а также гарантирует им элитные школы и новые воз-

возможности для развития. Его дети, скорее всего, будут выбирать лучших партнеров для заключения брака и будут иметь более высокие социальные и экономические устремления.

Временная перспектива врача, инвестирующего 10 или более лет в образование в начале своей карьеры, может занимать целую жизнь одного или двух поколений – от 50 до 70 лет. Мы интуитивно чувствуем, что врач, посвятивший много лет изучению своего ремесла и заботящийся о здоровье других людей, – это человек, который заслужил уважение и почет. Эта признательность за долгосрочное мышление может быть причиной того, что семейный врач обычно занимает первое место при составлении опросов наиболее уважаемых людей в обществе.

Отношение – это важно

Временная перспектива – важный показатель успешной жизни. Состоятельная семья или хорошее образование тоже имеют значение, но в итоге ваш статус и уровень престижа будут определяться тем, насколько далеко вы планируете будущее, пока занимаетесь своей повседневной работой и жизнью.

Если пара иммигрантов приезжает в Соединенные Штаты ни с чем и устраивается на неквалифицированную и низкооплачиваемую работу, жертвуя собой, чтобы их дети могли ходить в школу и учиться в университете, – они претендуют на достойную жизнь. При этом совершенно не важно, высокий или низкий у них сейчас уровень жизни. Своим намере-

нием они фактически гарантируют восходящий социальный успех для себя и своих детей.

Противоположностью долгосрочной перспективы является полное отсутствие временной перспективы. У среднего профессионала временная перспектива составляет от 10 до 20 лет, возможно, дольше. Отверженный, безнадёжный наркоман или алкоголик, находящийся на дне социума, имеет временную перспективу в часах или даже минутах. Он думает не о будущем, а о следующей дозе или рюмке. Положение и направление жизни каждого человека, от верхушки до низов общества, определяются продолжительностью его временной перспективы.

Думайте о будущем

Само действие *наращивания* (увеличения сроков) временной перспективы, размышления о далеком будущем меняют ваше отношение и вашу личность. Вы начинаете богатеть, думая на 10 или 20 лет вперед. Обдумывая будущее, вы приобретаете способность ставить более масштабные, долгосрочные цели и составлять планы их достижения. Вы вдумчивее принимаете решения и тщательнее выбираете, куда инвестировать свое время или деньги. Вы развиваете в себе терпение и настойчивость. Вы растете как личность и становитесь позитивнее.

С этого дня учитесь наращивать свою временную перспективу. Начните замечать, что все ваши сегодняшние дела – это часть длительного процесса, неумолимо ведущего вас к

финансовой независимости. Таково мышление людей, которые постоянно, на протяжении всей своей жизни, движутся вверх и вперед.

Будьте преданы своей работе

Многие люди начинают работать или делать карьеру, не думая о том, что, возможно, они будут заниматься одним и тем же 20–25 лет. Им не приходит в голову, что они должны вкладывать какое-то количество времени, денег и энергии, чтобы научиться очень, очень хорошо выполнять свою работу.

Вы должны быть готовы пойти на любые жертвы, чтобы преуспеть в своей деятельности. Это позволит вам заработать максимум в выбранной области. Имея долгосрочную перспективу, вы будете упорно продолжать трудиться, даже если для достижения вершины потребуются годы упорного труда. Вы поймете, *что время все равно пройдет*. Остается только один вопрос: сколько вы будете зарабатывать через 5 лет с сегодняшнего дня?

Пять способов остаться бедным

Еще раз, вот 5 причин, по которым люди выходят на пенсию бедными. Во-первых, они не задумываются о том, что тоже могут разбогатеть. Во-вторых, если им придет это в голову, они никогда *не примут решение* разбогатеть. В-третьих, если они все-таки решают что-то сделать для улуч-

шения своего финансового положения, они *прокрастинируют*, иногда всю свою жизнь. В-четвертых, они не могут дисциплинировать себя достаточно, чтобы откладывать *удовлетворение* и сопротивляться желанию тратить все заработанное. В-пятых, они работают с *краткосрочной перспективой*. Они думают и действуют каждый день и каждый месяц, вместо того чтобы планировать на 10 и 20 лет вперед.

Пять способов разбогатеть

Если вы решительно настроены стать богатым, предлагаю вам 5 способов сколотить состояние.

Станьте предпринимателем

Главный путь к богатству, возглавляющий список и хит-парад на протяжении всей истории США, – это *предпринимательство* (открытие и построение успешного бизнеса). Предпринимательство включает в себя все виды бизнеса, от сельского хозяйства и грузоперевозок до недвижимости и компьютеров.

В США 74 % миллионеров, заработавших свой капитал собственными силами за последние двести лет, – владельцы собственного бизнеса. Человек начинает с идеи продукта или услуги, превращает ее в бизнес, строит его с нуля и в результате становится богатым. Генри Форд (автомобильная промышленность), Эндрю Карнеги (сталь), Джон Джей-

коб Астор (пушнина и мех), Корнелиус Вандербильт (железнодорожные перевозки), Росс Перо (информационные технологии), Сэм Уолтон (сеть магазинов Walmart), Билл Гейтс (Microsoft), Майкл Делл (производство компьютерной техники) и Ларри Эллисон (разработка программного обеспечения) – все эти люди начинали с малого и построили собственный успешный бизнес. И есть миллионы других примеров.

Продвигайтесь по карьерной лестнице

Еще один способ разбогатеть – это стать высокооплачиваемым *руководителем* успешной организации или сотрудником компании, продающей свои акции по льготной цене. 10 % миллионеров в Соединенных Штатах – это мужчины или женщины, долгое время работающие в крупных корпорациях или компаниях, которые в дальнейшем стали крупными. Они усердно работали, продвигались по карьерной лестнице и получали хорошее вознаграждение за труд; они покупали акции, зарабатывали бонусы и тантьемы (вознаграждение, которое выплачивают директорам или высшим служащим акционерных обществ в виде процента от прибыли) и, сохранив эти деньги, стали миллионерами и мультимиллионерами.

Предприниматель Пол Аллен, основавший компанию Microsoft вместе с Биллом Гейтсом, продал компанию, когда заболел, приобрел большую часть своей доли акций ком-

пании и теперь является мультимиллиардером. Сиэтл известен тем, что в нем живет огромное количество «миллионеров Microsoft», людей, которые пришли работать в Microsoft в 1970-е и 1980-е годы, иногда в качестве секретарей и программистов, купили акции и разбогатели, когда воспользовались ими. Многие руководители высшего звена всего за год получают бонусы и тантъемы на миллионы долларов. Работа в крупной компании, которая растет, хорошо платит и делится своей прибылью, является основным источником богатства.

Не так давно Ли Якокка, председатель автомобилестроительной компании Chrysler Corporation, за год заработал 26,7 миллиона долларов. Бывший управляющий компании Disney заработал бонус в размере 150 миллионов долларов. Не так уж сложно стать миллионером, если вы зарабатываете такие деньги за год.

Станьте профессионалом

Основная масса миллионеров состоит из *профессионалов*: врачей, стоматологов, юристов, архитекторов, инженеров и других лиц с высшим образованием, которые могут брать высокую плату за свои услуги. Эти люди получают ученые степени, посвящают себя тому, чтобы стать лучшими в своем деле, поднимаются на вершину профессиональной области, имеют высокие доходы, а затем сохраняют деньги. 10 % миллионеров в Соединенных Штатах попадают в эту категорию.

Займитесь продажами

Другая часть миллионеров – это *продавцы* и консультанты по продажам. В США насчитывается 5 % миллионеров, являющихся экспертами в области продаж. Они никогда не начинали свой собственный бизнес. Немногие из них учились в колледже или получили высшее образование. Вместо этого они стали очень хорошо продавать товар или услугу, за что получали достойную оплату. Кроме того, они хорошо управляли своими деньгами, разумно инвестировали и заставляли свой капитал расти, пока не превратились в миллионеров.

В США примерно 99 % миллионеров разбогатели благодаря одной из 4 категорий, представленных ниже:

1. Собственный бизнес	74%
2. Руководящие должности высшего звена	10%
3. Доктора, адвокаты и другие профессионалы	10%
4. Продавцы и консультанты по продажам	5%
Итого:	99%

Все остальные

1% миллионеров включает всех людей, которые заработали деньги:

- на фондовом рынке;

- в шоу-бизнесе;
- с помощью изобретений;
- как авторы книг и песен;
- выиграли в лотерею или получили деньги из иных источников.

К сожалению, из-за того, что эта группа получает такую широкую огласку, многие считают, что в основном люди из этих категорий становятся богатыми. На самом деле такое случается редко.

В этой книге мы сосредоточимся на том, чтобы сделать вас *магнитом для денег*. Возможно, вы откроете собственный бизнес, изучите инвестирование, быстро продвинетесь на вашей нынешней работе, станете профессионалом своего дела или преуспеете в двух и более пунктах. Вы узнаете, как определить возможности и начать работу. Вы научитесь получать необходимые вам деньги, максимально раскроете свои таланты и способности и получите знания, необходимые для финансового успеха в любой выбранной вами области.

Определение богатства

Давайте начнем с лучшего определения богатства. Богатство – это *денежный поток из других источников*. Вы можете

зарабатывать много денег, но вы богаты только тогда, когда ваши деньги работают на вас. Чтобы разбогатеть, вы должны зарабатывать деньги, а затем использовать их для того, чтобы зарабатывать еще больше. Способ довольно простой. Он называется *добавленной стоимостью*. Успешные люди – это те, кто находит способы повысить ценность человека, бизнеса, продукта или услуги.

Вот один из примеров добавленной стоимости: компания «Домино’с Пицца» (Domino’s Pizza). Компания повысила ценность пиццы за счет быстрой доставки и в результате создала многомиллионную историю успеха. Ускоренная доставка повышает воспринимаемую ценность продукта и снижает чувствительность к цене.

Вы можете добавить стоимость, купив продукт в одном месте по определенной цене и сделав его доступным в другом месте по более высокой цене. Например, покупка товара или услуги, произведенных в Гонконге, Тайване, Японии или Германии, их импорт и продажа по более высокой цене в Соединенных Штатах – это способ добавить стоимость. Импорт и дистрибуция (передача прав собственности) построены на таком же принципе.

Добавить стоимость можно и к услугам. Вы можете предоставить услугу, которая улучшает жизнь или работу другого человека или позволяет кому-то достичь цели быстрее, проще, дешевле или удобнее. Это еще один способ добавить стоимость. Избавляющий от боли стоматолог добавляет стои-

мость. Экономящий деньги клиента на налогах бухгалтер добавляет стоимость. Предоставляющий клиенту новый продукт или услугу продавец добавляет стоимость. Большинство миллионеров Соединенных Штатов начинали с продажи личных услуг.

Найдите потребность и удовлетворите ее

Любой финансовый успех, особенно в бизнесе, основан на старой поговорке: «Найди потребность и удовлетвори ее». Субъективная теория ценности гласит: «Ценность в глазах смотрящего». Любая вещь или услуга стоит столько, сколько за нее заплатит другой человек. Люди решают, какую цену они будут платить, основываясь на своем чувстве потребности в продукте или услуге и доступных альтернативах.

Успешный бизнес основан на том, что кто-то объединяет факторы производства (землю, рабочую силу, капитал, сырье и управление) и создает продукт или услугу, за которые клиент заплатит цену, превышающую общую стоимость производства. Именно так предприниматель добавляет стоимость к сочетанию факторов производства. Эта разница между затратами на производство и финальной ценой называется прибылью, или добавленной стоимостью.

Состояние делается на прибыли. Когда вы видите возможность дать людям то, что они хотят, по цене, превышающей ваши затраты на производство, вы видите возможность по-

лучить прибыль. Если вы сможете создать способ получения прибыли, вы сможете построить бизнес и начать двигаться к финансовому успеху. Почти любой прибыльный бизнес или занятие могут сделать вас финансово независимыми, если вы будете разумно ими управлять.

Большое состояние из маленьких идей

Может прозвучать странно, но новоиспеченные миллионеры владеют довольно обычными предприятиями. Люди разбогатели на строительстве и продаже дополнительных услуг, например гипсокартона или кровли. Они становятся богатыми, управляя химчистками и кафе. Некоторые из них – водители грузовиков и аукционисты, фермеры и крановщики, разработчики программного обеспечения и производители станков. Практически любая область, которая дает возможность преуспеть и получать прибыль, может послужить трамплином к богатству. Главное, чтобы вы выполняли работу лучше и эффективнее других, а затем откладывали денежные средства, заработанные на этой деятельности.

Люди часто спрашивают меня, в какой области им следует развиваться, чтобы разбогатеть. Ответ на этот вопрос меняется с той же скоростью, что и желания, потребности и запросы потребителей. Во время технологического бума 1990-х годов и взрыва интернет-компаний каждую неделю появлялось 10 000 миллионеров! Когда эти компании, работав-

шие на опционах эмитента³, рухнули, большая часть этого нового богатства исчезла, только чтобы вновь появиться на быстро развивающихся рынках недвижимости по всей стране. Никто не может с уверенностью сказать, где завтра появится шанс заработать много денег, но одно могу сказать точно: сферы для финансового взлета будут варьировать до тех пор, пока меняются потребности клиентов, создавая возможности для амбициозных, предприимчивых людей.

Одна идея – все, что вам нужно

Том Фатджо, основавший компанию по переработке отходов Browning Ferris Industries, – это история успеха. Сначала он был бухгалтером. Из-за того, что в его районе никто не вывозил еженедельный мусор, он купил самосвал и сам начал вывозить мусор после работы. Вскоре и другие необслуживаемые районы попросили его вывозить их мусор.

Он разбогател, стандартизовав отрасль вывоза мусора на местном уровне, а затем и по всей стране, чего раньше никто не делал. Внедрив и оптимизировав методы массовой переработки, он превратил вывоз мусора в чрезвычайно прибыльный бизнес и стал одним из богатейших предпринимателей страны.

Основатель KFC, полковник Харланд Сандерс, разбога-

³ Опцион эмитента дает право на покупку акций в предусмотренный срок и/или при наступлении обстоятельств, по заранее определенной цене.

тел в 65 лет, продавая рецепт жареной курицы. Основательница пекарни Mrs. Fields, Дебби Филдс, у которой дома было четверо детей, начала с небольшого магазина и разбогатела, продавая печенье. То же самое произошло с Уолли Амосом, основателем бренда печенья Famous Amos. В каждом случае предприниматель учитывал существующую потребность или желание и находил способ предложить продукт или услугу высокого качества на привлекательных условиях, которые позволяли компании получать высокую прибыль.

Максимизируйте свои активы

Возникает логичный вопрос: «Что такого особенного делают богатые люди и почему они достигают намного большего, чем среднестатистический человек?» Думаю, что люди становятся богатыми, развивая так называемый *финансовый рычаг*. Финансовый рычаг – это способ максимизировать и приумножить потенциальный успех и материальные достижения. Финансовый рычаг позволяет вам достичь гораздо большего, чем вы могли бы, если бы просто полагались на свои физические и умственные усилия, как это делает большинство людей. Финансовый рычаг – это ключ к богатству.

Ниже представлены 10 примеров рычагов, которые вы можете развить и использовать для достижения финансовой независимости.

Специализированные знания

Первый тип рычага – *знания*. Специализированные знания превращают вас в ценного специалиста и делают ваш вклад более весомым. Врачи, юристы, бухгалтеры, опытные продавцы – все они обладают практическими знаниями, которые важны другим. Блестящее владение темой позволяет им быстрее достигать высоких результатов. В результате люди предпочитают пользоваться их услугами и готовы платить им больше.

Есть 3 способа развить рычаги влияния с помощью знаний: стать экспертом, специализироваться на востребованных видах деятельности и хорошо знать свой продукт.

Станьте экспертом

Примите решение стать экспертом в выбранной вами области – присоединитесь к 10 % лучших. Сделайте это решение целью, составьте план и работайте над собой каждый день. Читайте лучшие книги в своей области и проходите все полезные курсы и семинары, которые вы можете найти, даже если вам для этого придется путешествовать. Слушайте лекции в автомобиле. Станьте живым воплощением фразы «сделай сам».

Специализируйтесь на востребованных видах деятельности

Специализируйтесь в областях, имеющих наибольшее значение и ценность для вашей компании или ваших клиен-

тов. Применяйте правило «80/20», которое гласит, что 80 % ваших результатов достигается за счет 20 % ваших действий. В своей работе сосредоточьтесь на 20 % действий, которые приносят наибольшую пользу вам и другим людям. Старайтесь преуспеть в тех областях специализированных знаний, которые больше всего интересуют клиентов.

Хорошо знайте свой продукт

Вы должны досконально знать свой продукт. Стремитесь быть признанным экспертом в своей области. Помните, что человек, обладающий экспертными знаниями, может внести в дело более ценный вклад, чем человек со знаниями среднего уровня. В результате эксперты получают за свою работу гораздо больше середнячков.

Овладейте своим ремеслом

Другой тип финансового рычага – *умение*. Чем лучше вы справляетесь со своей работой, тем больше вам будут платить. Лучшие 20 % продавцов зарабатывают в 15 раз больше, чем продавцы из остальных 80 %. Лучшие врачи, механики, юристы, технические специалисты и лидеры во всех областях зарабатывают значительно больше, чем средние исполнители.

Ключ к развитию рычагов умения заключается в следующем: будьте лучшими, никогда не прекращайте учиться и превосходите ожидания.

Будьте лучшими

Решитесь быть лучшим в том, что вы делаете. Заплатите любую цену. Принесите любую жертву. Сделайте все возможное, чтобы стать отличным специалистом в своей области. Даже если вам потребуется несколько лет, чтобы овладеть своим ремеслом, вспомните, что время все равно пройдет.

Никогда не переставайте учиться

Посвятите себя постоянному личностному и профессиональному росту. Никогда не позволяйте себе удовлетворяться или останавливаться на вашем текущем уровне мастерства. Как однажды сказал тренер NBA и баскетболист Пэт Райли: «Если ты не становишься лучше, ты становишься хуже!» Идет гонка, и вы в ней участвуете. Начните побеждать, изучая больше информации и применяя ее быстрее, чем ваши конкуренты.

Превосходите ожидания

Всегда стремитесь превзойти ожидания ваших клиентов, вашего начальника и людей, которым вы служите. Возьмите за привычку выполнять больший объем работы, чем тот, за который вам платят, и делайте это лучше. Если вы обязуетесь выполнять больше работы, чем та, за которую вам платят, вам начнут платить больше, чем сейчас.

Сила в деньгах

Третий тип рычага, который вы можете развить, – это *деньги*. Деньги – мощный источник воздействия; обычно они

появляются, когда вы развиваете знания и навыки в вашей области.

Вы, наверное, слышали поговорку: «Нужны деньги, чтобы делать деньги». Основная причина, по которой нужны деньги, чтобы делать деньги, заключается в том, что ваша способность экономить и накапливать средства – важный компонент для достижения финансовой независимости. Другими словами, вы становитесь человеком, способным разбогатеть, приучая себя экономить деньги, необходимые для того, чтобы разбогатеть.

Существуют 3 вещи, которые вы можете сделать, чтобы развить финансовый рычаг: регулярно копить, избавляться от долгов и создавать денежный резерв.

Регулярно копите

Начните систематически копить деньги, откладывая не менее 10 % своего дохода каждый месяц. Это отправная точка к богатству. В идеале, прежде чем получить зарплату, вам необходимо автоматически вычесть из нее определенную сумму и перенести ее в накопления.

Избавляйтесь от долгов

Погасите свои долги, начиная с тех, которые имеют самые высокие процентные ставки: кредитные карты и другие займы. Поставьте перед собой цель жить в основном без долгов, не считая ипотеки на дом и платежей за автомобиль.

Создайте денежный резерв

Откройте денежный вклад, чтобы быть готовым исполь-

зовать эти деньги, когда появится подходящая возможность. Большинство людей остаются бедными всю свою жизнь, потому что, даже если им приходит в голову замечательная и прибыльная идея, у них нет денег для инвестирования. Как однажды сказал радиоведущий и автор, занимающийся вопросами развития личности, Эрл Найтингейл: «Если человек не будет готов, когда представится возможность, то он будет выглядеть глупо».

Знакомства

Четвертая форма рычагов воздействия – это *контакты*. Знакомство с нужными людьми может открыть перед вами двери, которые сэкономят вам годы напряженной работы. Качество и количество контактов и ваших взаимоотношений с ними будут иметь большее влияние на успех, чем, возможно, любой другой фактор. Знание одного человека в нужное время и в нужном месте может изменить ход вашей жизни.

Вот 3 способа расширить свой список контактов: составьте список, регулярно общайтесь и участвуйте в жизни своего сообщества.

Составьте список

Во-первых, составьте список из 25 лучших людей (в вашей стране или в мире), знакомство с которыми принесло бы вам больше всего пользы. Разработайте стратегию знакомства с каждым из них в течение следующих 12 месяцев. Затем составьте список еще из 25 человек. Внесите в него

глав крупных корпораций, с которыми вам было бы полезно познакомиться. Не забудьте упомянуть губернатора, мэра и депутата, а затем составьте план встречи с ними.

Регулярно налаживайте контакты

Налаживайте контакты при любой возможности. Присоединяйтесь к деловым и торговым ассоциациям. Посещайте собрания. Занимайтесь различной деятельностью. Вызывайтесь помогать в нужных вам комитетах. Все это уменьшило срок карьерного пути многих людей, включая меня.

Однажды, когда я выступал с презентацией для торговой палаты, меня заметил руководитель компании, который заседал в одном из ключевых комитетов. Позднее он подошел ко мне и переманил меня из компании, в которой я тогда работал, предложив заработную плату в 3 раза больше моей. В результате я продвинулся по карьерной лестнице на 5 лет раньше. Очень важно при любой возможности налаживать контакты.

Участвуйте в жизни своего сообщества

Еще один способ расширить свои контакты – состоять в общественных организациях. Лучшие люди в каждом сообществе и личности, которых вы хотите узнать, зачастую участвуют в общественной жизни города. Начните с United Way (в России представляется фондом «Дорога вместе») в вашем городе или примите участие в любой благотворительной организации, которая вам небезразлична или которая вас интересует. Помогайте своей церкви или политической

партии. Вы будете поражены людьми, с которыми вы встретитесь, выполняя волонтерскую работу.

Вы – гений

Креативность – это форма рычага воздействия. Помните, что одна новая идея – это все, что вам нужно, чтобы разбогатеть. Каждый способен генерировать креативные идеи и решения, если он их ищет. Все богатство начинается с идеи. Этот аспект обогащения настолько важен, что мы посвятим этому целую главу (глава 8), чтобы показать вам, как раскрыть свой врожденный творческий потенциал.

Выполняйте работу

Привычка *качественно работать* – это форма рычага, который может вам помочь. Хорошие рабочие привычки дают вам преимущество перед другими специалистами из вашей области. Они помогают вам выделяться и привлекать внимание людей, способных помочь.

Множество исследований подтвердило, что хорошие рабочие привычки открывают больше дверей, чем любые другие качества, которые вы можете развить. В итоге ваша выручка будет пропорциональна вашим достижениям. Если у вас сложится репутация человека, быстро и при этом качественно выполняющего свою работу, вы сможете стремительно подняться по карьерной лестнице.

Позитивная личность

Еще один рычаг, который можно развить, – *быть позитивным*. Опыт успешных людей показывает, что чем большему количеству людей вы нравитесь, тем больше дверей они вам откроют и тем больше возможностей для роста вы получите. Если вы нравитесь людям, они сделают все возможное, чтобы поспособствовать вам в делах. Ваша способность ладить с другими, эффективно общаться, быть позитивным и жизнерадостным человеком заставит других всегда и везде помогать вам.

Писатель, психолог и исследователь Дэниел Гоулман прославился своими работами на тему эмоционального интеллекта. Он пришел к выводу, что способность хорошо ладить с другими людьми имеет более важное значение для успеха, чем IQ или диплом лучшего университета. Более того, большинство успешных людей достигают вершины, развив свою способность влиять, общаться, убеждать и продавать людям свои идеи.

Американский экономист, публицист и педагог Питер Друкер считает встречу, презентацию и письменную работу тремя ключевыми инструментами руководителя. Достичь совершенства в каждой из этих областей можно на практике. Станьте превосходным оратором. Пройдите курс публичных выступлений. Изучайте и практикуйте искусство ведения переговоров. До 85 % вашего успеха будет зависеть от того, насколько хорошо вы общаетесь с другими людьми, поэтому

постарайтесь стать экспертом в области коммуникаций.

Фактор удачи

Еще одним элементом успеха, который неоднократно упоминается в историях богатых мужчин и женщин, является *фактор удачи*. Удача – это форма рычага и часть любого большого успеха. К счастью, удача в значительной степени предсказуема и настигает людей по определенным причинам. Во многом вы сами создаете удачу своим действием или бездействием.

Удача в значительной степени зависит от *вероятности*. Существует вероятность того, что может произойти практически все что угодно, и эту вероятность можно рассчитать со значительной точностью. Почти в каждом случае вы способны изменить вероятность того, что что-то произойдет или не произойдет. Это главная тема моей книги «Постройте свое будущее»⁴.

Например, существует определенная вероятность того, что вы погибнете в автокатастрофе. Но вы можете уменьшить эту вероятность, оставаясь трезвым, ведя машину более осторожно и пристегивая ремень безопасности. Некоторые люди за всю свою жизнь ни разу не попадали в аварию или не получали штраф за превышение скорости.

Заработать миллион?

⁴ Издана на русском языке. *Трейси Б.* Постройте свое будущее. 12 принципов достижения успеха. М.: Попурри, 2007. – *Прим. ред.*

Вероятность того, что вы станете миллионером при выходе на пенсию, – 5 %. Остальные 95 % означают, что вы не накопите миллион долларов. Велика вероятность, что вы будете работать всю жизнь и выйдете на пенсию бедным или зависимым от других. Одна из главных целей этой книги – помочь вам повысить вероятность достижения финансовой независимости, предоставив вам знания и инструменты, которыми пользуются 5 % лучших.

Например, мы знаем одно: удача – это следствие *деятельности*. Чем больше вещей вы пробуете и чем быстрее вы это делаете, тем больше вероятность того, что вы сможете сделать что-то правильное в нужное время и это принесет вам желаемый успех. Билл Гейтс – второй самый богатый человек в мире (после основателя Amazon Джеффа Безоса), но его компания Microsoft всегда имеет около полутора тысяч всяческих проектов на разных стадиях разработки. Он постоянно работает над повышением вероятности того, что его компания придумает что-то новое и высокорентабельное.

Многие попытки Билла Гейтса потерпят неудачу. Дело в том, что большинство вещей не срабатывают с первого раза, а зачастую и в первые 10 раз. Тем не менее, если вы будете продолжать пробовать что-то новое и учиться на каждой неудаче, вы неизбежно разовьете навыки и опыт, необходимые для успеха.

Не переставайте учиться и готовиться

Есть поговорка: «Удача появляется, когда возможность

встречается с готовностью». Чем больше времени вы потратите на обучение, подготовку и изучение выбранной вами области, тем больше вам повезет. Чем лучше вы подготовлены, тем чаще вы будете видеть новые возможности и будете способны воспользоваться ими, когда они возникнут.

Удача сопутствует людям, имеющим четкие цели и подробные планы действий. Когда вы точно знаете, чего хотите, и ежедневно усердно работаете над этим, с вами происходят всевозможные удивительные вещи, которые быстрее продвигают вас к целям, а цели – к вам.

Когда вы четко представляете себе свои цели, вы запускаете *закон притяжения* и начинаете привлекать в свою жизнь людей, идеи, обстоятельства и ресурсы. Происходят счастливые совпадения и судьбоносные события, помогающие вам способами, которые вы сейчас не можете объяснить. В следующей главе я подробнее расскажу о том, как стать денежным магнитом и привлечь удачу.

Развитие личностной силы

Энергия – это еще один рычаг, который вы можете развить, чтобы разбогатеть. Большинство успешных людей обладают уровнем энергии выше среднего. Благодаря этому они могут работать дольше, усерднее и с большим энтузиазмом и настойчивостью. Они морально устойчивее и могут быстро оправиться от неизбежных проблем и трудностей, возникающих на пути к успеху.

Поэтому для большого успеха важно организовать свой образ жизни так, чтобы в нем присутствовали правильное питание, периодические физические нагрузки и полноценный отдых.

Например, практически всех успешных людей объединяет одна общая привычка: они очень мало смотрят телевизор и рано ложатся спать. Установка «рано ложиться и рано вставать» действительно делает людей здоровыми, богатыми и мудрыми. Успешные люди организуют время и образ жизни так, чтобы планировать свой день ранним утром, пока обычный человек еще спит. Одна эта привычка может дать вам преимущество перед конкурентами.

Выберите правильную работу

И последняя, но, пожалуй, самая важная форма рычага — это правильный выбор профессии. Еще одним общим знаменателем успешных, богатых мужчин и женщин является то, что они *занимаются любимым делом*.

Усердно трудиться, преодолевать препятствия и упорно идти к успеху можно только тогда, когда вы работаете над тем, что вам небезразлично, что вас интересует и всецело поглощает. На самом деле, если вы недостаточно любите свою работу и не горите желанием преуспеть в ней, вам следует найти что-то другое, более интересное. Если вы останетесь на нелюбимой работе, вы рискуете впустую потратить свое время и свою жизнь.

Вопрос на миллион

Я хочу задать вам один вопрос: «Если бы вы завтра выиграли в лотереи миллион долларов, вы бы остались на своей нынешней работе?» Если ответ «нет», то в первую очередь вам нужно признаться самому себе, что вы идете по неправильному пути. Ваша цель – начать искать свою идеальную работу или должность. Вы должны посвятить себя поиску любимого дела, потому что именно оно раскроет ваш потенциал для достижения успеха. Возможно, для этого вам придется измениться или пойти на жертвы, но это будет уже не важно.

Как только вы найдете работу, которая идеально сочетается с вашими уникальными талантами, интересами, способностями и темпераментом, вы будете готовы разбогатеть.

Станьте человеком без ограничений

Если вы искренне желаете разбогатеть, ничто, кроме вас, не сможет вас остановить. Каждый успешный человек однажды нашел способ справиться со своими комплексами, ограничениями и препятствиями.

Независимо от того, со сколькими трудностями вы сталкиваетесь, кто-то другой сталкивался с ними в 10 раз чаще и, несмотря ни на что, добился успеха. В богатстве нет никакой магии. Требуется лишь цель, план, самодисциплина и

тяжелая и упорная работа в течение долгого, долгого времени. Все эти качества вы можете развить в себе.

Вы должны быть готовы заплатить цену успеха заранее и продолжать платить ее снова и снова, пока не достигнете своих целей. Единственный реальный вопрос, на который вам следует ответить, это: «Насколько сильно вы этого хотите?»

Практические упражнения

1. Примите сегодня решение о том, что вы собираетесь достичь финансовой независимости в ближайшие годы. Определите конкретную материальную цель, установите крайний срок, составьте план и уже сегодня начните принимать меры для его выполнения.

2. Идите в банк и откройте вклад, на котором вы постройте свою «финансовую крепость» в ближайшие месяцы и годы.

3. Перенеситесь на 10–20 лет вперед и представьте свою идеальную жизнь. Как она выглядит? Какие шаги вы можете предпринять немедленно, чтобы начать воплощать свои мечты?

4. Стремитесь к совершенству в выбранной области. Определите один навык, который при правильном использовании может принести вам желаемый доход.

5. Набирайте темп. Начните выполнять больший объем работы, чем тот, за который вам платят, и выполняйте его хорошо. Ориентируйтесь на действиях и не останавливайтесь.

6. Прекратите осторожничать. Не беспокойтесь о временной неудаче. Сосредоточьтесь на увеличении вероятности успеха, отрабатывайте больше идей и будьте упорными.

7. Оставайтесь позитивными и оптимистичными, что бы ни случилось. Ищите хорошее в каждой ситуации и в каждом человеке. Наслаждайтесь богатством.

Путь к богатству, если бы вам захотелось обрести его, так же прост, как путь к ближайшему рынку. Главными в деле обретения богатства являются два качества: трудолюбие и бережливость; это значит не тратить попусту ни времени, ни денег, а, напротив, использовать их наилучшим образом.

– Бенджамин Франклин, шестой президент Соединенных Штатов Америки (1706–1790)

Глава 2

Станьте магнитом для денег

Невероятный вызов – стать всем, чем вы можете стать. Трудно поверить, на что способен человеческий дух, когда использует свой потенциал на максимум и выкладывается до предела.
– *Джим Рон, американский оратор и бизнес-тренер (1930–2009)*

Отправной точкой всех богатств является развитие того, что Наполеон Хилл назвал *сознанием процветания*. Вы должны добиться финансового успеха в своей голове задолго до того, как достигнете его в реальности. И бедность, и богатство – результат душевного состояния. Самый важный шаг, который вы делаете на пути к богатству и финансовой независимости, – это решение изменить свое мышление и внушить себе непоколебимую веру в то, что вы можете и достигнете своих финансовых целей. Это должно произойти прежде всего.

В детстве меня увлекали истории успешных мужчин и женщин о том, как они богатели и теряли свое состояние, а затем вновь богатели. Я несколько раз читал о важности сознания процветания, но лишь несколько лет назад полностью понял его значение. И вдруг меня осенило! С тех пор я

сильно изменился. Каждый аспект моей жизни значительно улучшился, особенно в области денежных накоплений, когда я наконец понял, что подразумевается под словами *сознание процветания*.

Измените мышление – измените жизнь

В этой главе вы познакомитесь с некоторыми из самых захватывающих принципов, когда-либо открытых человечеством в поисках главных секретов жизни: секретов здоровья, счастья и огромного богатства. Как только вы поймете эти ключевые принципы и законы, все, что ваш разум может постичь и во что вы верите, станет для вас возможным. Не будет никаких ограничений, кроме тех, что вы сами себе поставите.

Все причины у нас в голове

Ваше мышление определяет то, кем вы являетесь сейчас или когда-либо будете. Иными словами, вы просто разум, использующий тело для самовыражения. Все в мире, созданном человеческими руками, начиналось с идеи. Все, что вы видите вокруг, – просто воплощение мысли. Вся ваша жизнь – это выражение вашего мышления. И поскольку качество мышления определяет качество жизни, если вы улучшите

качество первого, вы обязательно улучшите качество второго.

Когда вы начнете думать о себе как о человеке, способном достичь всех своих финансовых и личных целей, и постоянно будете искать способы воплотить их в реальность, ваше отношение к себе и своим возможностям изменится к лучшему.

Ожидайте лучшего

Закон ожиданий гласит, что все, чего вы уверенно ожидаете, будь то позитивное или негативное, станет вашей реальностью. Если вы уверенно рассчитываете на успех и придерживаетесь этой веры и если вы действуете так, как будто ваш успех неизбежен, вы в итоге добьетесь своего.

Если вы уверены в том, что почерпнете для себя что-то полезное из любого опыта, каждая новая трудность или неудача сделает вас умнее и мудрее. Если вы рассчитываете разбогатеть, применяя свои таланты и способности к возможностям, и искренне верите в это, то богатство станет вашей реальностью. Надежда на успех подарит вам позитивное отношение, которое привлечет в вашу жизнь полезных людей и заставит все происходить именно так, как вы ожидаете.

Успешные люди настроены на победу. Они заранее знают, что будут популярны и понравятся другим. Они уверены, что каждая ситуация будет учить и развивать их. Самое замеча-

тельное в ваших ожиданиях то, что они полностью находятся под вашим контролем. Вы сами решаете, какими они будут. Они формируются из ваших мыслей: того, как, по вашему мнению, все должно быть. Всегда ожидайте лучшего, и вы не будете разочарованы.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.