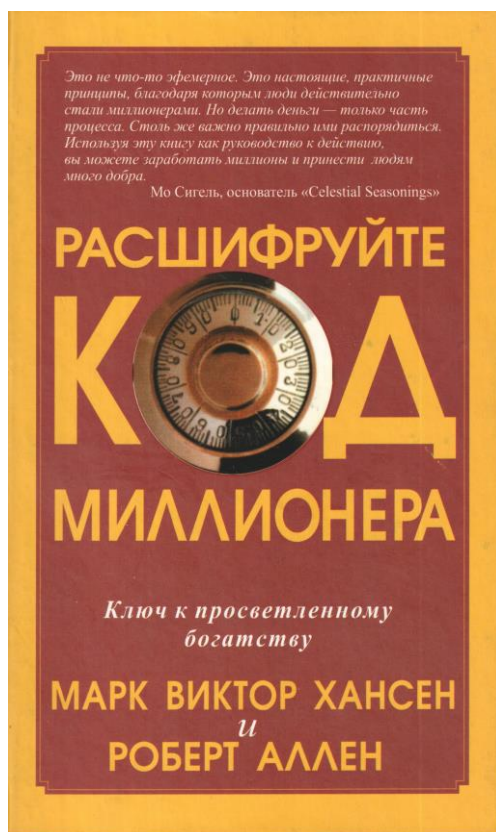


**МАРК ВИКТОР ХАНСЕН  
РОБЕРТ АЛЛЕН**  
**Расшифруйте код миллионера**



Специально для [www.koob.ru](http://www.koob.ru)

УДК 336.7  
ББК 65.26  
Х19

Перевёл с английского *П. А. Самсонов* по изданию: CRACKING THE MILLIONAIRE CODE (Your Key to Enlightened Wealth) / Robert G. Allen and Mark Victor Hansen. – N.Y.: «Harmony Books», 2005. На русском языке публикуется впервые.

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой её части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

**Хансен, М. В., Аллен, Р.**

Х19 Расшифруйте код миллионера [Текст] / М.В. Хансен, Р. Аллен; пер. с англ. П.А. Самсонов. — Мн. : «Попурри», 2006.

ISBN 985-483-600 2.

«Код миллионера» - не набор цифр на замке хитроумного сейфа, а принципы создания Просветлённого Богатства, помогающие не только легко делать деньги, но и правильно ими распорядиться.

Для широкого круга читателей.

ISBN 1-4000-8294-3 (англ.).

ISBN 985-483-600 2 (рус.)

© 2005 by Mark Victor Hansen and Robert G. Allen

© Издание на русском языке. Оформление. ООО «Попурри», 2006

# **МЫ ХОТИМ ПРИНЕСТИ ПОЛЬЗУ**

*(с помощью людей, приносящих пользу)*

## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ.....	2
Глава первая. ПОЧЕМУ «ПРОСВЕТЛЕННОЕ» БОГАТСТВО?.....	5
Глава вторая. ЧЕТЫРЕ ГЛАВНЫХ КОДА БОГАТСТВА.....	21
Глава третья. КОД СУДЬБЫ.....	27
Глава четвертая. КАК ПРЕВРАТИТЬ ЗАРЫТЫЕ СОКРОВИЩА В МИЛЛИОНЫ .....	35
Глава пятая. КОД ПРИЗМЫ .....	45
Глава шестая. КОЛЕСО БОГАТСТВА .....	59
Глава седьмая. КОД АНГЕЛОВ .....	76
Глава восьмая. ВНУТРИ ПРОСВЕТЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	103
Глава девятая. КОД ЗВЕЗД .....	117
Глава десятая. СТОКРАТНЫЙ РОСТ.....	133
Глава одиннадцатая. РЕЗИДУАЛЬНАЯ ФИЛАНТРОПИЯ КАК ПУТЬ К БОГАТСТВУ .....	148
Глава двенадцатая. ДЕНЬГИ! .....	159
ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ.....	163

## **ВВЕДЕНИЕ**

### **ПРЕДСТАВЬТЕ СЕБЕ...**

У порога вашего дома в этот самый момент останавливаются двое джентльменов respectable вида. Тот, что повыше, стучит в дверь. Вы открываете и оказываетесь лицом к лицу с Марком и Бобом, авторами этой книги, которые приветливо вам улыбаются.

«Поздравляем! — говорим мы. — Вы выбраны для участия в нашем новом телевизионном реалити-шоу „Расшифруйте код миллионера“. Группа из двадцати участников будет разбита на четыре команды. Каждая команда получит задание придумать свежую идею на миллион долларов, идею достижения Просветленного Богатства. Вы разработаете эту идею и приступите к ее осуществлению.

Ваша цель — заработать миллион долларов наличными. Первые 10% прибыли ваша команда отдаст благотворительной организации, которую вы сами заранее выберете. Остальные три команды будут состязаться с вами.

Каков главный приз? Команда, которая больше других заработает и пожертвует „просветленных“ денег, выиграет дополнительно несколько миллионов долларов.

Вы заинтересовались?

Быть может, вы недоумеваете, почему мы выбрали именно вас? Вообще-то вы сами себя выбрали, начав читать эту книгу. Надеемся, вы не принадлежите к числу типичных романтиков быстрого обогащения, мечтающих о журавле в небе, которые стремительны только в мечтах, но так же быстро сдаются? Мы знаем по своему опыту, что большинство людей резво стартуют, только вот до финиша добираются немногие. Мы уверены, что вы понимаете: путь к богатству — это марафон, а не стометровка.

Ну что, вы готовы? Представьте, что миллионы людей будут наблюдать за тем, как вы состязаетесь за миллионы долларов. Представьте себе последнюю неделю шоу, когда четыре команды покажут в лучшее эфирное время свои миллионные проекты. Представьте себе миллионы зрителей, которые „голосуют кредитными карточками“, покупая товары, рекламируемые по общенациональному телевидению. Представьте те миллионы долларов прибыли, которые сможет принести вам такая реклама. Представьте, как вы будете

гордиться собой, зная, что выбранная вами благотворительная организация получит первые 10% ваших прибылей. Представьте, каково это — оказаться в команде победителей и получить еще несколько миллионов в качестве приза. Разве это не здорово?»

## РЕАЛЬНОСТЬ НАЧИНАЕТСЯ ПРЯМО СЕЙЧАС

Содержание этой книги разделено на две разные по характеру части. На отдельных страницах каждой главы представлены реальные истории самых обыкновенных людей, которым удалось расшифровать код миллионера и с помощью одной хорошей идеи обрести огромное состояние, зачастую преодолевая невероятные трудности. Мы надеемся, что эти истории вдохновят вас.

Из основной части текста вы узнаете, как вам расшифровать ваш личный код богатства. Мы научим вас преодолевать страхи, подскажем, как собрать вокруг себя хорошую команду, объясним сущность «духовного штурма», помогающего появиться на свет не одной, а десяткам идей на миллион долларов, покажем просветленные способы превратить эти идеи в «живые» деньги.

Некоторым людям богатство словно само идет в руки; другие же всю жизнь трудятся в поте лица, а богатство так и остается несбыточной мечтой. Причина этого вот в чем.

Существует ваша личная сокровищница, сейф, наполненный неисчислимыми богатствами, который в эту самую минуту дожидается, когда вы откроете его. Но нужно знать код. К сожалению, в нашей системе образования нет учебного курса «Основы обогащения». Очень немногие знакомы хотя бы с азами финансовой жизни — как заработать деньги и как их сохранить.

Однако для обогащения недостаточно уметь обращаться с деньгами. Нужно укреплять характер, набираться уверенности в себе, уметь правильно распоряжаться временем, слушать голос интуиции. А где всему этому учат? Эта книга призвана помочь вам расшифровать свой личный код богатства. Даже если вы считаете, что лично вам это не нужно, вы все равно должны сделать это ради многочисленных жителей нашей планеты, которые оказались не так удачливы, как вы. Вы поделитесь с ними? Вы можете сделать людям много добра, принести им огромную пользу, просто раскрыв четыре шифра от двери сокровищницы. И мы хотим помочь вам открыть этот кодовый замок. Каждый человек отличается от других. Каждый из нас имеет уникальный набор достоинств и недостатков, сильных и слабых сторон, которые нужно понять и использовать на пути к богатству. И мы покажем вам самый короткий, верный и безопасный путь.

Наша цель — вдохновить вас *реальными историями* и снабдить вас *реальными системами*. Это поможет вам достичь Просветленного Богатства в максимально сжатые сроки.

Можно ли сделать это за 101 день? Во всяком случае, мы считаем этот срок вполне реальным для того, чтобы начать получать ощутимые прибыли. Что касается миллионов, то если не за 101 день, то за жизнь вы их точно можете накопить.

Кстати, вас, наверное, удивляет, почему мы часто используем цифру 101? Мы считаем число 101 просветленным, ведь оно сослужило нам обоим хорошую службу: одна из самых успешных серий книг в истории, «Куриный суп для души» («Chicken Soup for the Soul»), содержит ровно 101 воодушевляющую историю. Поэтому мы пользуемся этим числом во многих ситуациях.

У каждого из нас в жизни свой собственный путь. На этом пути нам встречаются уроки, которые мы собираем, как камешки. Возможно, вам придется собрать их некоторое количество, прежде чем вы будете готовы к просветленному миллиону. Только то, что вы **ХОТИТЕ** поскорее разбогатеть или что для вас существует возможность заработать лишний миллион уже в этом году, еще не означает, что это **ОБЯЗАТЕЛЬНО** случится. Возможно, от просветленной идеи на миллион долларов, которая предназначена вам судьбой и скрывается за горами, вас отделяют годы.

Сколько времени реализация этого плана займет в реальной жизни? Если бы вы действительно участвовали в телевизионном реалити-шоу, то вы и ваша команда трудились бы над своим проектом круглосуточно и без выходных. Но поскольку у большинства людей имеется масса других забот, мы разработали систему, позволяющую ограничиться одним часом в день.

Если вы не можете выделить столько времени, путь к цели просто-напросто окажется более долгим. Вы вполне можете растянуть реализацию плана и на 101 неделю (что составляет почти два года), и на 101 месяц (чуть больше восьми лет). Как говорится, нереальных целей нет, есть нереальные сроки.

## ВАША КОМАНДА

Прежде чем вы погрузитесь в работу, мы хотим, чтобы вы поделились своей целью с четырьмя единомышленниками. Задайте четверым друзьям, родственникам или коллегам простой вопрос:

*Вы хотели бы стать Просветленным Миллионером?*

Впятером вы сформируете команду. Инструкции относительно того, по какому принципу должна быть организована команда, будут даны позже. А пока просто представьте, как могла бы выглядеть группа из пяти ориентированных на успех людей, желающих значительно улучшить свое финансовое положение уже в этом году. Группа эта может быть локальной или виртуальной, то есть вы можете встречаться лично либо общаться посредством телефона или электронной почты, если члены вашей группы живут в разных городах.

Какие люди нужны в команде? Это должны быть люди, позитивно мыслящие, нацеленные на успех и уже добившиеся некоторых успехов. С их помощью вы создадите сеть связей, которая станет фундаментом вашего будущего благосостояния. Капитал дружбы является основой, предпосылкой всякого финансового капитала.

Прежде чем вы найдете четверых друзей, преданных вашей цели и разделяющих ваши взгляды, вам, возможно, придется обратиться к 101 человеку. Это нормально. В итоге вы сможете выбрать нескольких человек, которые помогут вам добиться невероятного успеха. Быть может, сейчас вам в это трудно поверить, но так же усердно, как вы ищете этих людей, эти люди сами ищут вас и молятся, чтобы вы появились в их жизни. Предложите каждому члену своей команды приобрести экземпляр этой книги. Пусть они читают, изучают, обсуждают с вами каждую идею, которая встретится им на этих страницах.

Мы обнаружили, что у людей, использующих предложенную в книге формулу, начинают возникать идеи, как заработать деньги. В их жизни немедленно начинают появляться нужные люди, помогающие им добиться нужных результатов в нужное время.

Позже мы подробнее опишем этот феномен Счастливой Судьбы, когда счастливый случай и судьба естественным образом сливаются в единое целое и помогают друг другу.

*Двоим лучше, нежели одному; потому что у них есть доброе вознаграждение в труде их: ибо если упадет один, то другой поднимет товарища своего... И если станет преодолевать кто-либо одного, то двое устоят против него: и нитка, втрое скрученная, скоро порвется.*

Екклесиаст, 4:9—12

Запишите имена 10 человек, к которым вы могли бы обратиться с этим предложением. А потом свяжитесь с каждым, чтобы собрать команду.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

Готовы?

Тогда начнем.

## Глава первая. ПОЧЕМУ «ПРОСВЕТЛЕННОЕ» БОГАТСТВО?

### ВОТ ОНА. ВЫ ЕЕ ВИДИТЕ?

Гигантская сокровищница, в которой есть все, что вы когда-либо хотели иметь. Оказавшись по ту сторону огромной двери, вы сможете жить в изобилии и процветании, в богатстве и безопасности. За дверью есть в буквальном смысле все, что душа пожелает. Но как подобрать к ней шифр?

Вокруг себя вы видите людей, которым это вроде бы удалось. Вы видите их повсюду. Они живут в лучших кварталах и домах. Они ездят на дорогих машинах. Они кажутся счастливыми и уравновешенными. Их дети учатся в лучших школах и вузах. Они проводят отпуска в экзотических местах. У них умные и успешные друзья. Они посвящают много времени и денег благотворительным делам. У них есть время заниматься тем, что им нравится, с кем нравится и когда нравится.

Кажется, у них есть всё. Как им это удалось? Они действительно все это заработали? Или они получили свое богатство противозаконным, нечестным или безнравственным путем?

### *Нидо Кубейн*

Нидо Кубейн — великий бизнесмен и филантроп, который приумножил свои благодеяния, постоянно обращаясь за щедрыми пожертвованиями ко всем, кто его знал. Он приехал в Америку из Ливана еще подростком, имея в кармане лишь 50 долларов, не зная английского языка, но исполненный надежды и стремления реализовать «американскую мечту». Каждый день он выучивал 10 английских слов, записывая их на отдельные карточки. Он сосредоточенно изучал язык, понимая, что это его пропуск к богатству, славе, дружбе и будущему.

Поступив в Хай-Пойнтский университет в Северной Каролине, он старательно учился и при этом работал по 10 часов в день, чтобы оплатить учебу. Но денег все равно не хватало. На выпускном вечере у него был разговор с президентом университета; Нидо узнал, что некий анонимный благодетель полностью оплатил всю остававшуюся у него задолженность. Потрясенный, он воздал благодарственную молитву и поклялся стать щедрым попечителем своего будущего богатства и помогать другим людям. Чтобы протянуть руку помощи другим нуждавшимся студентам, он основал Образовательный фонд Нидо Кубейна.

В первый же год фонд выделил стипендию в размере 500 долларов студенту Гленну Майерсу, благодаря чему он смог получить докторскую степень.

Чтобы улучшить финансирование своего фонда, Нидо обратился к своим

друзьям и коллегам с просьбой ежегодно жертвовать в фонд 250 долларов или больше. Чтобы заручиться их поддержкой, он поклялся, что 100% средств пойдут на стипендии студентам и что он не только будет сам делать взносы в фонд, но и оплачивать все административные и прочие расходы, связанные с деятельностью фонда. С тех пор фонд выделил более 600 стипендий и продолжает процветать.

Бизнес Нидо Кубейн начал с инвестиций в недвижимость, купив дуплекс, за который заплатил наличными 10% его стоимости. Десятую часть своих доходов он жертвовал на благотворительность, столько же откладывал на старость и жил очень скромно. На сэкономленные деньги он покупал новую недвижимость. В возрасте 39 лет, инвестировав значительную сумму в «American Bank and Trust», он стал членом правления этого финансового учреждения и таким образом вплотную занялся банковской деятельностью. Его компания, поглощая конкурентов, стремительно росла и вскоре вошла в число 10 крупнейших банков Америки. Ныне в АВ&Т работают более 30 тысяч служащих. Нидо учился премудростям банковского дела на своем рабочем месте, и его главным наставником был и остается председатель совета директоров этого финансового конгломерата Джон Аллисон.

Нидо стал также крупным акционером хлебопекарной компании «Great Harvest», которая добилась значительного роста в то время, когда в моду вошли диеты с пониженным содержанием углеводов. В конце каждого дня магазины компании раздают непроданные остатки продукции благотворительным организациям (что отражает филантропическую философию Нидо Кубейна), а назавтра торгуют только свежими хлебобулочными изделиями.

Будучи замечательным оратором, Нидо много выступает с лекциями, рассказывая о торговле, маркетинге, брендинге, бизнесе, лидерстве, филантропии и образовании. Он является членом Национальной ассоциации лекторов и за свое ораторское искусство удостоен премии Гавела.

Как бизнесмен, Нидо Кубейн стремится к тому, чтобы каждый человек освоил финансовую и налоговую грамоту и умел не только заработать деньги, но и сохранить и приумножить их, чтобы, мудро распоряжаясь своими деньгами, он мог принести пользу другим людям и оставить после себя доброе имя и немалое наследство. «Репутация — это то, как вас воспринимают другие. Характер — это то, что знает о вас Бог. Служение — это налог, который мы платим за право пребывания на этой земле. Мы все должны активно заниматься общественной жизнью — способствовать процветанию своего города, отрасли, всего мира. «Мы живем в глобальной деревне, — говорит Нидо. — „Филантропия“ — слово греческого происхождения. Это значит „любить людей“. Филантропом, то есть другом человечества, может стать каждый».

Когда его спросили, как он успевает так много делать и в то же время по два-три месяца в году проводить в отпуске с женой и четырьмя детьми, Нидо ответил: «Важно уметь правильно распорядиться своей жизнью и первостепенное внимание уделять тем вещам и занятиям, которые вы страстно любите. И выделять на них достаточно времени. У меня есть список „что сделать“, но что еще важнее, у меня есть список „чего не делать“. Я не читаю газет по утрам, отдавая предпочтение духовной литературе, которая воодушевляет меня и поднимает настроение. И отпуск я воспринимаю как инвестицию в детей».

Недавно Хай-Пойнтский университет, альма-матер Нидо, пригласил его на должность президента. И здесь он увидел возможность для филантропии. Он

сразу пожертвовал на нужды университета 1 миллион долларов и попросил 10 своих друзей последовать его примеру. Он пришел на новую должность с готовыми 10 миллионами, и это прекрасный пример истинного лидерства в действии.

Разве вы не заслуживаете того же, что есть у них? Разве вы не честнее, не порядочнее, не трудолюбивее их?

Возможно, внутренний голос нашептывает вам: «Почему им дано так много? Это несправедливо!» Может, и так. А может, и нет. Но если вы сосредоточитесь на несправедливости такого положения вещей, зависть поглотит вас. Не думайте о том, кто они есть и что они имеют. Сосредоточьтесь на своей собственной сокровищнице и востребуйте то, что по праву принадлежит вам. Это богатство зарезервировано за вами с момента вашего рождения. И будьте готовы получить его в свои руки. Вы не должны думать, что в чем-то ущербны. Вы пришли в этот мир, обладая всеми талантами, необходимыми для того, чтобы открыть этот сейф.

Жизнь подскажет вам некоторые важные шифры. Окружающие люди покажут вам короткие пути, которые позволят ускорить этот процесс, сэкономя для вас многие годы. Но в конечном счете открыть эту дверь можете только вы сами. Вы либо разгадаете, как ее открыть, либо она так и останется навеки закрытой.

Что, если вам судьбой предназначено иметь больше достатка в жизни? Как грустно было бы на склоне лет узнать, что вы могли бы жить куда лучше, не жертвуя при этом ничем из того, что вам дорого: вашими ценностями, здоровьем, духовностью, свободой, друзьями, семьей. Какая шокирующая мысль: вы могли бы на самом деле быть намного счастливее, здоровее, духовнее, свободнее, имели бы куда больше друзей, принесли бы больше пользы, если бы своевременно расшифровали свой личный код и открыли дверь к богатству!

Вам кажется, что этот сейф далек от вас? Или кто-то крадет ваши шифры? Но может быть, вы их просто еще не узнали. Может быть, вы еще не были готовы к этому. Может быть, вы твердили себе, что не заслуживаете богатства. А может, много лет безуспешно пытались расшифровать коды и, отчаявшись, опустили руки.

Ученые как-то провели такой эксперимент. В аквариум с крупной рыбой они запустили мелкую рыбешку. Какое-то время крупная рыба с удовольствием питалась мелюзгой. Затем исследователи разделили аквариум стеклянной перегородкой на две половинки. Съев всю мелочь в своей половине аквариума, до маленьких рыбок, отделенных перегородкой, хищница добраться не могла, хотя хорошо их видела. Она билась в стекло, но все было тщетно. Наконец она уверилась в том, что эта мелочь недоступна для нее, и отказалась от дальнейших попыток. После этого ученые убрали перегородку. Мелюзга плавала вокруг хищницы в непосредственной близости. Она чуюла запах добычи, она хорошо ее видела, но она настолько была уверена, что эта добыча для нее недоступна, что больше не делала никаких попыток напасть на них. Так она и погибла от голода в окружении еды.

Точно так же и многие люди умирают голодной смертью в аквариумах, переполненных едой. Зашоренные, они не видят изобилия вокруг себя, они глухи к возможностям, стучащимся в двери их домов, бесчувственны к интуитивным озарениям, наполняющим все их существо. Не допустите, чтобы такое происходило с вами. Нет никаких сомнений в том, что судьбой вам назначено разбогатеть. Один из ключей к шифру — понять, что мы говорим здесь не о простом богатстве.

## НОВЫЙ ТИП БОГАТСТВА

Просветленное Богатство — как его заработать и сохранить — кардинально отличается от обычного богатства, о котором мы так часто слышим, думаем и читаем. Это богатство с большой буквы «Б». Гонка за традиционным богатством — с маленькой буквы «б» — это состязание, гонка на выживание, война за «всемогущий доллар». Просветленное Богатство

— это совершенно новый взгляд на деньги, достаток и процветание. И прежде всего, Просветленное Богатство доставляет больше радости, дольше сохраняется, нежели традиционное богатство.

Прежде чем мы покажем, как вам открыть свою личную сокровищницу, давайте разберемся с фундаментальными принципами, на которых будет построен небоскреб вашего процветания.

## МЫ МОЖЕМ ПОГОВОРИТЬ БЕЗ ОБИНЯКОВ?

Если вы ищете «реалистичную» систему, которая быстро принесет вам кучу денег, вы, наверное, выбрали не ту книгу. А если разговоры о духовности и вере в Высшую Силу вам ненавистны, то лучше отдать эту книгу кому-нибудь из знакомых. Но прежде чем вы броситесь покупать очередной бестселлер из серии «Как быстро разбогатеть», поразмыслите вот над чем: насколько действенны эти традиционные методы?

На веб-сайте американского Управления малых предприятий вы найдете такое утверждение:

**Начинать малый бизнес всегда рискованно, и шансы на успех невелики. По данным Управления малых предприятий США, более 50% малых предприятий терпят крах в течение первого года существования, а 95% — в течение пяти лет.**

**ОСТАНОВИТЕСЬ!!!  
ПЕРЕЧИТАЙТЕ ЭТО ЕЩЕ РАЗ...  
М Е Д Л Е Н Н О...**

Как к этому заявлению ни относиться, создание нового предприятия в самом деле может быть делом очень трудным. По правде говоря, никто абсолютно точно не знает, сколько процентов новых предприятий достигают успеха, а сколько терпят неудачу. Долю неудач часто оценивают в 95%, хотя есть и более обнадеживающие исследования.

Исследователь малых предприятий Дэвид Берч, которого журнал «Fortune Small Business» включил в число десяти светлейших умов малого бизнеса, говорит об этом так: «Создавать новую компанию очень трудно. Огромный риск, огромный страх. Следовательно, создавать следует только такой бизнес, в котором вы крайне заинтересованы, иначе у вас не хватит упорства удержаться в нем».

### МОЙ МАНИФЕСТ ПРОСВЕТЛЕННОГО БОГАТСТВА

Я верю, что у меня есть потенциал для Просветленного Обогащения.

Я верю, что обогащение — это код, который мне суждено расшифровать. Это навык, которому можно научиться, которому можно научить и который можно легко передавать от человека к человеку. И он делает все другие навыки более ценными, полезными, приносящими доход.

Я верю, что почти в каждом человеке спрятаны потенциальные миллионы долларов, ждущие только подходящего стимула — искры просветления.

Я верю, что во мне посеяны миллионы идей на миллионы долларов — семян, из которых могут вырасти богатства. Эти семена могут пускать ростки в виде информации, книг, авторских прав, товаров, услуг, изобретений, лицензий, патентов, пьес, песен, фильмов, телепрограмм, франшиз, товарных знаков, технологий и т. д.

Я верю, что самый богатый урожай может быть собран не из семян очевидных благоприятных возможностей, а из семян проблем. Разобравшись со своими собственными испытаниями, я буду помогать окружающим пропалывать сорняки в их садах, и они за это вознаградят меня. Кодом моей ДНК мне суждено сначала разрешать свои проблемы, а потом помогать делать это другим и процветать за счет этого.

Я верю, что обладаю уникальными талантами. Максимально используя эти таланты, я стану



счастливее, укреплю свое здоровье, реализую свой потенциал и оставлю о себе добрую память.

Я верю, что просветленные доходы являются наградой за отличную службу.

Я верю, что лучше всего посвятить свое время и силы созданию источника резидуального дохода, то есть такого дохода, который течет ко мне, даже когда я сплю.

Я верю, что моя мечта осуществится быстрее, если я буду работать с ощущением гармонии в просветленной команде. Коллективно мы можем создать множество источников просветленного резидуального дохода.

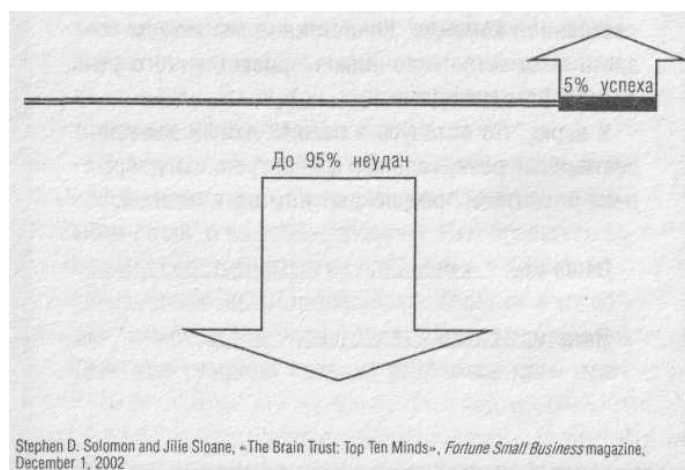
Я верю, что останусь в памяти людей как просветленный резидуальный филантроп, чьи добрые дела помогли и продолжают помогать многим.

Ваше имя \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

Каждый день тысячи владельцев новых предприятий выстраиваются на линии старта, собираясь начать марафон. Они радостно взволнованы. У них большие надежды. У каждого из них свои планы относительно товаров или услуг, которые, как им кажется, способны изменить мир и принести им состояние. Раздается выстрел стартового пистолета, и участники отправляются в погоню за своими мечтами.

Однако до финиша большинство из них не доходят, поскольку код богатства ими так и не разгадан.



<b>Доля и количество компаний, продержавшихся указанное число лет (по данным статистической службы)</b>						
1 год	2 года	3 года	4 года	5 лет	6 лет	10 лет
<b>Доля выживших предприятий</b>						
81%	65%	54%	46%	40%	36%	25%
<b>Количество выживших предприятий (из 1,7 миллиона появляющихся ежегодно), в тыс.</b>						
1377	1105	918	782	680	612	425

Alfred Nucci, «The Demography of Business Closings», *Small Business Economics*

Зачем, казалось бы, вообще начинать при таких шансах? Мы приводим здесь эту статистику не затем, чтобы напугать вас, а затем, чтобы побудить вас пойти более надежным и более просветленным путем. Некоторым людям кажется, что им судьбой предначертано стать предпринимателями. Мы же уверены, что судьбой нам предначертано превратить эти 95% неудач в 95% успеха для просветленных предпринимателей.

Итак, если вы входите в число тех 1,7 миллиона новых предприятий, которые создаются каждый год, как вам повысить шансы на успех? Для начала вы должны стать Просветленным Предпринимателем. Журнал «Money» подтверждает эту мысль: первый шаг к осуществлению мечты — «стремиться к чему-то большему, нежели обогащение».

## ЗАЧЕМ НАС СЛУШАТЬ?

С неудачами в бизнесе столкнулись и мы. У каждого из нас случались провалы. Мы оба пережили банкротство. Мы знаем, каково это несколько раз потерять все, что имел. После достаточного количества подобных ударов судьбы мы наконец поняли, что должен быть лучший путь. Мы стали исповедовать новые принципы просветленного бизнеса и достигли процветания каждый по-своему. А потом мы объединили усилия и достигли еще большего процветания. Наше состояние исчисляется десятками миллионов долларов. Это не теория. Те принципы, которым мы научим вас, действительно работают!

Мы научим вас Просветленному Обогащению. Но должны с самого начала предупредить вас: все это *очень* сильно отличается от того, что вы знали до сих пор. Наша система может показаться вам странной, непохожей на традиционный, «обыкновенный» бизнес. Тем не менее шансы на успех у вас будут намного выше.

*Внимание и желание приносят результаты, достойные упоминания.*  
Марк Виктор Хансен

Мы в этой книге берем на себя смелость описать, как вела бы бизнес Высшая Сила.

Вообще подход к бизнесу с позиции Высшей Силы является главной темой этой книги. Мы собираемся проникнуть в этот вопрос очень глубоко, намного глубже, чем авторы других книг, посвященных теме бизнеса. Никакие традиционные курсы менеджмента таким вещам не учат. Это слишком уж «чувствительная» тема.

Да, мы соединяем в одном контексте Бога и деньги, хоть и стараемся делать это так, чтобы не оскорбить ничьи чувства.

Давайте начнем с понятия «Высшая Сила». Для описания Верховного Существа используется много разных слов, в зависимости от религиозных убеждений: Вселенная, Бог, Богиня, Создатель, Высший Разум, Божество, Провидение, Иегова, Аллах, Великий Дух, Будда, Господь, Божественный Разум, Универсальная Жизненная Сила, Бесконечный Дух, Мать-Природа, Святой Дух, Божественная Природа, Всемогущий, Вечный Отец, Небесный Отец и пр. Мы выбрали для этой книги определение *Высшая Сила*, однако вы можете мысленно переводить это словосочетание на тот язык, который вам лично кажется более приемлемым.

Мы убеждены, что вам ниспосланы таланты, с помощью которых вам предстоит решить определенную проблему на этой планете. Решение этой проблемы принесет вам целое состояние. Мы верим, что Высшая Сила знает, какую проблему вам предназначено решить. Она ждет возможности указать вам путь. Высшая Сила знает также короткий путь к Просветленному Богатству, и она ждет, что вы поделитесь частью своей прибыли с теми, кому не так посчастливилось, как вам.

*Помните о Боге в довольстве, и Он вспомнит о вас в беде.*  
Мухаммед

## НОВАЯ ПАРАДИГМА ПРОСВЕТЛЕННОГО БОГАТСТВА

Вдали слышится новый звук. Это шум нового ветра экономических перемен, дующего по всему земному шару, просветленного бриза надежды, благоприятных возможностей, процветания. Вы ощущаете этот ветер? Появляется новая парадигма богатства — новый взгляд на бизнес, на куплю-продажу, на Просветленное Предпринимательство. Старая модель уступает дорогу новому образу действия. Капитализм старого образца вот-вот преобразится, трансформируется.

В 1776 году Адам Смит написал книгу «Богатство народов» («Wealth Nations»), перевернувшую мир. В ней он изложил теоретические основы капитализма. Он утверждал, что «невидимая рука» ничем не сдерживаемого личного интереса сильнее любой регулируемой государством деятельности. Он рисовал мир, где люди, преследующие личные интересы, испытывающие страх перед конкурентами и радость свободного предпринимательства, будут предлагать все более качественные продукты и услуги и делать мир лучше.

*Успех приходит к тем, кто быстрее других учится новым вещам.*

Пол Зейн Пилзер

Большой частью Смит был прав. Капитализм действительно изменил мир к лучшему. Но в упрек капитализму можно поставить чрезмерную эгоистичность. Предприниматель, преследующий исключительно личные интересы, слишком часто движим жадностью и страхом.

## НО РАЗВЕ БЫТЬ ЖАДНЫМ НЕХОРОШО?

В 1987 году Майкл Дуглас получил премию «Оскар» за роль Гордона Гекко — биржевого маклера и специалиста по купле-продаже компаний в фильме Оливера Стоуна «Уолл-стрит». Одной из наиболее запоминающихся сцен в фильме стало выступление Гекко перед акционерами компании «Teldar Paper», которую он намеревался купить.

*Дело в том, леди и джентльмены, что жадность — за неимением лучшего слова — хороша. Быть жадным правильно. Жадность полезна. Жадность проясняет суть эволюции общества. Жадность во всех ее проявлениях — жадность к жизни, к деньгам, к любви, к знаниям — всегда была стимулом для развития человечества. И жадность, хочу заметить, спасет не только «Teldar Paper», но и другую барахлящую корпорацию, называемую США.*

*Когда вы исполнены благодарности, страх улетучивается и приходит изобилие.*

Энтони Роббинс

В фильме жадность в конечном счете оказывается весьма деструктивной силой. Есть темные пути к богатству, и есть светлые пути к богатству. Мы считаем, что на свет рождается новая парадигма богатства. И, кажется, за ней стоит вся сила науки.

## ПРЕКРАСНЫЙ ПРОСВЕТЛЕННЫЙ УМ

В 2001 году премия Американской киноакадемии за лучший фильм досталась картине «Игры разума». В фильме рассказывается о жизни Джона Грэма Нэша-младшего, лауреата Нобелевской премии 1994 года в области экономики. В картине есть сцена, из которой можно понять, за какую теорию ученый получил высокую награду. Нэш, которого играет Рассел Кроу, и четверо его приятелей наблюдают за тем, как в комнату входит очаровательная блондинка в сопровождении четырех подруг. Все взоры притянуты к ней. Один из мужчин говорит:

*Вам это ничего не напоминает? вспомните уроки Адама Смита, отца современной экономики: в условиях конкуренции индивидуальное честолюбие служит общему благу. Так что каждый сам за себя, джентльмены. А проигравшим придется довольствоваться ее подругами.*

*Какое будущее вы видите для себя, такое и получаете.*  
Роберт Аллен

Поразмыслив над ситуацией, Нэш ответил, что идеи Адама Смита нуждаются в некоторой ревизии. Если каждый из них будет охотиться за блондинкой и мешать друг другу преуспеть, скорее всего, успеха не добьется ни один. Это также обидит других женщин — кому понравится служить заменой? Так что наилучшая стратегия — на блондинку вообще не обращать внимания. Другие девушки будут польщены, и все останутся в выигрыше.

*Адам Смит говорил, что наилучший результат для группы людей достигается тогда, когда каждый ее участник делает то, что лучше для него. Правильно? Так он утверждал. Но этого недостаточно. Это неполный ответ. Наилучший результат для группы людей достигается тогда, когда каждый ее участник делает то, что лучше для него и для группы... Адам Смит ошибался!*

Далее в фильме рассказывается, как Нэш открыл теорию игр, за которую впоследствии ему и присудили Нобелевскую премию. Его теория, «равновесие Нэша», первоначально применявшаяся в теории игр, затем нашла множество практических приложений в разных жизненных сферах: в экономике, социологии, политике, военном искусстве и даже в биологии. В сфере экономики теория Нэша утверждает, что существует лучший, более просветленный путь, нежели ничем не ограничиваемое преследование эгоистичных интересов.

*Действуйте смело, и невидимые силы придут вам на помощь.*  
Доротея Бранде

Нэш доказал, что просветленная кооперация может оказаться полезнее и эффективнее, чем невидимая рука конкуренции.

Мы называем это Просветленным Предпринимательством. Согласно теории Нэша, наилучший результат достигается тогда, когда каждый предприниматель обогащает себя и группу, но только в обратном порядке.

На наш взгляд, наилучший результат достигается тогда, когда каждый предприниматель обогащает *сначала* окружающих, а уже потом себя. При этом мы верим в то, что божественная «невидимая рука» управляет чередой событий Счастливой Судьбы, открывая скрытые возможности для богатства и непрерывной филантропии.

Просветленное Богатство является диаметральной противоположностью так называемому «быстрому обогащению». Если вы хотите построить Просветленное Богатство как можно быстрее, продолжайте читать. Вопреки распространенному мнению, мы знаем, что деньги можно зарабатывать честным, этичным, просветленным, законным путем, и сделать это даже быстрее, чем предлагает альтернативная схема.

*Простота: сложная работающая система неизбежно оказывается продолжением простой работающей системы.*  
Джон Голл

## ПТОЛЕМЕЕВСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ ПРОТИВ МОДЕЛИ КОПЕРНИКА

Солнце каждое утро встает на востоке и каждый вечер заходит на западе. И многие тысячелетия люди верили, что Земля является центром вселенной, а Солнце вращается вокруг нее. Такую геоцентрическую модель проповедовал Птолемей. И такой эта модель

оставалась до тех пор, пока польский астроном Коперник не изменил ее на гелиоцентрическую систему, помещавшую в центр Солнце.

В современной экономике Адам Смит аналогичен Птолемею. Смит говорил, что мир вращается вокруг пресловутого личного интереса — движущей силы всякого успеха в условиях капитализма. Вы можете видеть справедливость этой модели собственными глазами. Ведь финансовый интерес действительно заставляет мир вращаться, разве нет? Вроде бы так.

Но подобно тому как Коперник предложил более точный взгляд на порядок вещей в Солнечной системе, мы считаем лучшей моделью экономики «гелиоцентрическую» — ту, что помещает в центр Высшую Силу.

Истина заключается в том, что все вращается вокруг Высшей Силы. А что, если вы будете строить свой бизнес, встав на точку зрения Высшей Силы? Что, если ваши товары будут нести на себе печать одобрения Высшей Силы? Что, если вы будете относиться к каждому — к себе, своим партнерам, служащим, клиентам — так, как относилась бы к ним Высшая Сила? Что, если ваша духовная деятельность не будет ограничиваться каким-то одним особым днем недели? Что, если ваше предприятие станет живым генератором любви — постоянным свидетельством жизнеспособности ваших моральных принципов?

Птолемеевский капитализм ставит в центр вселенной «землю» — поклонение суетным ценностям, которые подпитывает «невидимая рука» личного интереса. Просветленный коперниканский капитализм предполагает, что «земля» вращается вокруг «солнца», несущего свет и жизнь. Если вы помещаете в центр вашей вселенной деньги, механизм обогащения рано или поздно ломается из-за попадания в поршни песчинок жадности.

Но если в центре вашей вселенной Просветленное Богатство, пропитанное любовью к Высшей Силе, экономическая машина будет работать более плавно. Эту машину приводит в действие отнюдь не любовь к деньгам сама по себе, но любовь к просветленному *жертвованию*. В отличие от жадности, жертвование богоподобно.

Многие века люди думали, что Земля плоская, пока Колумб не обратил внимание на то, что суда исчезают за горизонтом, а потом рискнул всем, чтобы доказать справедливость своей теории. Мы тоже обнаружили другой, более «круглый», более просветленный путь к богатству.

Хотя найти этот путь и пройти его нелегко, новый мир богатства — мир удивительных возможностей — уже ждет вас за горизонтом.

## ПРИНЦИПЫ ПРОСВЕТЛЕНИЯ

Просветленное Богатство. Можно ли вообще ставить рядом эти два слова? Слишком многие люди верят, что деньги и духовность — взаимоисключающие понятия. Мы же убеждены, что богатство может быть просветленным.

Да, необузданная любовь к деньгам ради денег была причиной многих бед и страданий на нашей планете.

Однако вопреки широко распространенному убеждению, что деньги являются корнем всякого зла, мы считаем, что Просветленное Богатство может быть корнем многих добрых дел.

Мы не призываем любить деньги. Мы призываем любить добро, которое могут принести

*Не каждый может стать знаменитым,  
но каждый может стать великим,  
потому что величие определяется вашим  
служением.*

Мартин Лютер Кинг-мл.

*Вы можете стать настолько велики и  
настолько малы, насколько велики или  
малы ваши надежды и желания.*

Джеймс Аллен

*Если вы присваиваете честь, вы  
теряете ее. Если же вы отдаете ее, она  
возвращается к вам приумноженная.*

Марк Виктор Хансен

деньги. Мы не призываем копить деньги ради них самих. Наоборот, мы призываем как можно быстрее отдавать деньги на добрые дела. В основе концепции Просветленного Богатства лежат пять фундаментальных принципов, проникнутых Светом, и, когда вы строите свою финансовую жизнь на этих принципах, Просветленное Богатство приходит быстрее и сохраняется дольше.

## НА СТАРТ! ВНИМАНИЕ! СВЕТ!

*Чтобы начать 101-дневный путь к успеху, вам нужен СВЕТ.*

**Сила любви**

**ВнутрЕнное богаТСТВО**

**ГотоВность дЕлИТЬСя**

**Высшая сила**

**ПопЕчительство богатСТвом**

Давайте рассмотрим эти пять принципов повнимательнее.

### *Сила любви*

Мы считаем, что богатство достигается быстрее не благодаря наличию начального капитала, а когда вы занимаетесь тем, что любите, что естественно для вас. Существует миллион способов заработать миллион долларов, но лишь немногие пути, ведущие к вершине, годятся для вас — согласуются с вашими природными талантами, навыками, страстями, ценностями и судьбой.

Да, мы считаем, что вам судьбой уготовано не просто достичь финансового успеха, а достичь его «своим» путем. Когда вы делаете то, что любите делать, вы черпаете силы из внутренних резервов и просветляете свой путь светом истинной страсти. В одних из первых шагов к миллиону — попытка определиться с тем, какие из множества идей на миллион долларов, приходящих вам на ум, гармонируют с вашей сущностью.

Поверхность каждой клетки вашего тела покрыта рецепторами, которые восприимчивы к одним веществам и невосприимчивы к другим. Точно так же и ваше эмоциональное тело восприимчиво к определенным идеям и чувствам и невосприимчиво к другим. Сталкиваясь с подходящей идеей, «рецепторы» вашего эмоционального «тела» принимают ее за «свою» и впускают внутрь. Эта идея кажется вам естественной, соответствующей вашей природе, само собой разумеющейся.

Примерно в таком же свете вы почти бессознательно воспринимаете окружающий мир, обрабатывая, «пережевывая» идеи, подходящие вашей сущности. Просветленные миллионы ждут вас, вам нужно лишь настроить свои эмоциональные рецепторы на просветленные идеи, кружащие около вас. Мы подробнее поговорим об этом в главе 3.

*Босс подводит служащего к окну и, указывая на очень дорогие дома, раскинувшиеся на склоне холма поодаль, говорит: «Сынок, если будешь прилежно трудиться, будешь предан компании, то на этом холме появится еще один дом — мой».*

Автор неизвестен

*Сотни раз в день я напоминаю себе, что моя внутренняя и внешняя жизнь основана на труде других людей, ныне живущих и уже умерших, и что я должен стараться изо всех сил, чтобы хоть в какой-то мере расплатиться за то, что уже получил и продолжаю получать.*

Альберт Эйнштейн

## *Внутреннее Богатство*

Ключевой концепцией Просветленного Богатства является понимание того, что это

богатство не ограничивается материальными благами. Зависть, ревность и преступления в основной своей массе базируются на принципе нехватки. Если ресурсов имеется ограниченное количество, которого на всех не хватает, ясно, что богатые будут и дальше богатеть, а бедные беднеть.

В каком смысле «богатеть» или «беднеть»?

Согласно одному исследованию, проведенному гарвардскими учеными, до 75% стоимости крупной корпорации составляют нематериальные активы: человеческий капитал, организационный капитал, информационный капитал, культурный капитал, качества руководителей, ценность бренда и лояльность клиентов. Если большая часть активов скрыта от глаз, почему не сосредоточиться на ней?

*Позитивный настрой не только зажигает для вас зеленый свет; он магическим образом связывает вас с неожиданными возможностями, которые в отсутствие этого настрой почему-то не появляются.*  
Эрл Найтингейл

Мы считаем, что люди станут намного счастливее, продуктивнее и успешнее, если переключат основное внимание с внешних, материальных, активов на внутренние, нематериальные. Каждый житель свободного мира уже обладает внутренними ресурсами — стоимостью, значительно превышающей миллион долларов.

Не верите?

Вы продали бы свои глаза за миллион долларов? Не продали бы! Если вы отказываетесь продать их за миллион, значит, они стоят намного дороже, а ведь глаза только один из принадлежащих вам внутренних ресурсов. Вы продали бы с торгов 20 очков своего коэффициента интеллекта? Или свои творческие способности за миллион? Нет? Значит, вы уже Просветленный Миллионер! Даже если у вас нет ни гроша на банковском счете, вы «владеете» ценнейшими внутренними активами.

Мудрое использование внутренних ресурсов может принести вам миллионы просветленных долларов. Таким образом, внутреннее богатство является источником богатства внешнего. Нет внутреннего богатства — нет и денег. В большинстве своем мы ощущаем себя неудачниками, недостойными богатства, но правда заключается в том, что все мы уже богаты. Вы имеете все, что вам нужно. И мы хотим показать вам, как обналечить то, что вы уже имеете, и получить миллионы.

*Хорошая книга есть бесценная частица человеческой души, забальзамированная и свято хранимая, чтобы жить после жизни.*  
Надпись над дверью в читальный зал Нью-йоркской публичной библиотеки

Как мы можем брать на себя такую смелость? Вспомните наше реалити-шоу.

Мы видим себя стучащимися в двери домов по всему миру. В каждом доме мы покажем обитателям, каким образом они могут получить миллионы, о которых мечтают, из источников, находящихся в их непосредственном окружении. Там, где они сейчас живут! Деньги разбросаны вокруг, но их не видно. Ключи-подсказки криком кричат, указывая на эти деньги, надо только научиться слышать их.

Мы хотим показать вам, как вы сидите среди богачей; вас окружают невидимые богатства, идеи на миллионы долларов кружат над вами, ангелы ждут возможности помочь вам. В буквальном смысле. Правда. Кроме шуток. Если 75% вашего состояния скрыто, каковы ваши невидимые, нематериализовавшиеся активы?

Мир бизнеса пользуется стандартной формой бухгалтерского баланса, где перечисляются активы и пассивы, собственность и долги. Но три четверти активов компании сосредоточены в головах и сердцах людей, работающих в ней. Ценность торговой марки и прочие факторы не попадают в традиционный балансовый отчет, но ведь они являются важными ресурсами компании. Каждый работник

*Одна беседа с мудрецом стоит месяца изучения книг.*  
Китайская поговорка

предприятия уже является Просветленным Миллионером благодаря только обладанию невероятными талантами, идеями, связями, которые, материализовавшись в рамках компании, могли бы принести несметные богатства всем.

То, что бухгалтерам, банкирам, финансистам позволено сводить богатство компании к нескольким статьям балансового отчета (который на самом деле совершенно «разбалансирован»), делая вид, что они представляют ценность для компании, настоящая трагедия. Вместо того чтобы каждые 90 дней составлять столбики цифр, удовлетворяющие любопытство людей, которые гонятся за ложными целями, предлагаем сосредоточиться на более просветленных балансах.

В условиях традиционного капитализма жадность была хорошим качеством. Новой парадигмой Просветленного Предпринимательства жадность ставится под запрет. Пусть она отойдет в тень.

Жадность заменяется жертвенностью, которая начинается с той же буквы — «Ж». Главная цель любого предприятия — просветленного — не получать, а отдавать.

### *Готовность делиться*

*Улыбка — кратчайшее расстояние  
между двумя людьми.*  
Виктор Борге

Следующий принцип Просветленного Богатства — готовность делиться. Америка является богатейшей страной на планете потому, что ее жители привержены публичной и частной филантропии больше, чем все другие народы, вместе взятые. Миллиардер Джон Рокфеллер сказал об этом лучше других: «Делясь своим состоянием, считайте это не долгом, а привилегией». Почему это привилегия? Потому что благотворительность служит «смазкой» процесса обогащения.

Мы считаем, что делиться необходимо, если вы хотите достичь долговременного финансового успеха. Дающие получают. Мы верим, что деньги приходят быстрее всего к тем, кому не терпится поделиться этими деньгами. Делясь, вы включаете в работу финансовый насос вселенной.

В 1975 году 19-летний юноша из Сиэтла основал компанию, которую он назвал «Microsoft». Меньше чем через 25 лет он возглавил список богатейших людей планеты. Как ему это удалось? Может быть, он и его партнер, Пол Аллен, просто оказались в нужное время в нужном месте? Может быть, сыграли свою роль их гениальность, целеустремленность, настойчивость? А может, причиной тому их дерзость, деловая хватка и везение? Все перечисленное сыграло свою роль, и не только это.

Но интереснее узнать не «как» Гейтс добился такого успеха, а «почему».

Знала ли Высшая Сила в 1975 году, что компьютеры станут столь популярны? Была ли Высшая Сила той «невидимой рукой», которая сплетала воедино «случайные» встречи, партнерства и идеи, приведшие в итоге к созданию «Microsoft»? Знала ли Высшая Сила, что через годы в этой корпорации найдут себе работу более 50 тысяч человек?

Знала ли Высшая Сила, что Фонд Билла и Мелинды Гейтс станет богатейшей благотворительной организацией в мире, жертвующей на развитие здравоохранения и образования во всем мире десятки миллионов долларов?

Откуда берутся идеи на миллионы и миллиарды долларов? Из человеческой изобретательности. А она откуда? Мы абсолютно уверены, что первоисточником блестящих идей является Высшая Сила, помещающая их в головы людей, которым суждено их реализовать.

Что первично: курица или яйцо? Человек сначала зарабатывает миллионы, а потом ему приходит идея отдать миллионы другим, или идея успешного бизнеса изначально вкладывается в голову потенциальному, еще не реализовавшемуся филантропу, которому

*Просите, и дано будет вам; ищите, и  
найдете; стучите, и откроют вам; ибо  
всякий просящий получает, и ищущий  
находит, и стучащему откроют.*  
Матфей, 7:7-8



суждено преуспеть, а потом поделиться своими огромными доходами?

## Не все успешные предприятия являются просветленными

*Вся наша сущность является результатом наших мыслей, построена на наших мыслях, сделана из наших мыслей.*  
Дхаммапада

Если 95% новых предприятий разоряются в первые пять лет своего существования, что можно сказать о 5% преуспевших компаний? Выжившие делятся на три категории.

Самой заметной является наименьшая группа. Разношерстные предприятия Гордонов Гекко вполне процветают, опираясь на меркантильные жизненные ценности и «денежноцентричные» принципы. Они поклоняются золотому тельцу, молятся о росте прибылей любой ценой. Первые полосы газет драматически живописуют их взлеты и падения, создавая впечатление, что эти компании представляют весь бизнес.

Следующую — и крупнейшую — группу 5% «выживших» фирм составляют устойчивые, «этичные» предприятия, которые преуспевают благодаря упорному труду, настойчивости и умелой практике ведения бизнеса. Ухватившись за Большую Идею, они максимально эксплуатируют ее — не думая ни о какой связи с Высшей Силой. Многие представители этой группы, сравнительно недавно добившиеся успеха, выступают под девизом корпоративной социальной ответственности. Социальный капитализм стал заметной тенденцией. Корпорации принимают на себя все больше социальной и природоохранной ответственности, стараясь проявить большую гражданственность. Это достаточно разумный подход к бизнесу и полезная стратегия продвижения бренда. Но *не* это мы называем просветленным предпринимательством.

Третья и самая быстро растущая группа — настоящие Просветленные Предприятия. Многие самые успешные компании построены на принципах Высшей Силы. Среди них «Newman's Own», «The Body Shop», «Stonyfield Farms», «Ben and Jerry's Ice Cream», «Oprah» и сотни других. Еще важнее то, что многие новые предприятия изначально создаются на духовном фундаменте Высшей Силы (заметьте: мы не сказали на «религиозном фундаменте»). В основе Просветленного Предприятия кроется конкретное желание ввести Высшую Силу в совет директоров — в самом общем смысле — и получить ответ на вопрос: как бы Высшая Сила занималась этим бизнесом? Даже если предприятие не занимается производством откровенно «духовной» продукции, просветление достигается соответствующим отношением к бизнесу.

*Неприятности — это алмазная пыль, которой Небо полирует свои бриллианты.*  
Роберт Лейтон

## Действительно ли лучшие идеи приходят на ум тем, кто больше других отдает?

Почему Генри Форд выстоял перед лицом нескольких банкротств и стал идеалом автомобилестроения? Откуда к нему пришла идея сборочного конвейера? Как Форд обратил на нее внимание? Знала ли Высшая Сила заранее, что Генри Форд со временем создаст фонд, который из прибылей от продажи машин будет перечислять сотни миллионов долларов менее удачливым людям?

*Всегда старайтесь делать все от вас зависящее. Что вы сегодня сеете, то завтра пожнете.*  
Ог Мандино

Откуда пришла идея использовать нефть как топливо? Как Рокфеллер уловил ее? Знала ли Высшая Сила еще в 1870 году, что Рокфеллер создаст компанию «Standard Oil», а потом и благотворительный фонд, который отдаст бедным сотни миллионов долларов?

Откуда пришла идея производства стали? Как Эндрю Карнеги узнал ее? Знала ли Высшая Сила еще в 1872 году, что Эндрю Карнеги со временем создаст крупнейшую в мире

сталелитейную компанию? Знала ли Высшая Сила, что *все* прибыли этой компании будут отданы на финансирование 2800 библиотек по всей Америке? Мы склонны предположить, что ответ утвердительный.

Действительно ли, что наилучшие идеи приходят к тем, кто стремится отдать другим как можно больше? Если бы вам пришла в голову идея на миллиард долларов, что бы вы сделали с полученным богатством? Может ли Высшая Сила довериться вам в этом вопросе? Куда вы направите полученные доходы?

Вот реальный баланс: Просветленное Предприятие должно быть сосредоточено на том, чтобы приносить пользу. На этом должна строиться вся его миссия. Его успех зиждется на желании делиться, а не на желании получать прибыли. Прибыли вторичны. Главное — помогать другим.

*Как правило, неприятности раскрывают характер, а успех прячет его.*

Гораций

Идет ли речь о стране, предприятии или отдельном человеке, их ВВП (валовой внутренний продукт) напрямую связан с тем, чтобы не просто отдавать, а *отдавать в первую очередь*. Это правило сохраняется вне зависимости от масштаба компании. Это образ действия Высшей Силы.

Великие филантропы строят свою жизнь по образцу Высшей Силы — величайшего филантропа из всех. В Писании сказано: «И сказал Бог: сотворим человека по образу Нашему и по подобию Нашему... И сотворил Бог человека по образу Своему, по образу Божию сотворил его; мужчину и женщину сотворил их». «Подобие», передавшееся нам через божественную ДНК, проявляется в том числе и в нашей природной склонности делиться.

Пусть у вас войдет в привычку то, что практикуют многие суперуспешные предприниматели, включая Опру: они отдают на благотворительность 10% своих денег. Но мы призываем пойти еще дальше: отдавайте *первые* 10% прибыли тем, кто в этом нуждается. Делайте это в первую очередь. Делайте это быстро. Делайте это от чистого сердца.

Но будьте осторожны. Очень важно, *как* вы отдаете.

В капиталистическом обществе каждый расход можно рассматривать как инвестицию. Дарение можно ошибочно воспринимать как способ пополнить свой счет в Банке Высшей Силы, молясь при этом о скорейших и наилучших дивидендах от этих инвестиций.

*Начинайте освобождаться, делая все, что в ваших силах, и постепенно ваши силы приумножатся.*

Роберт Кольтер

Мы призываем вас не рассматривать благотворительность или жертвенность с этой точки зрения. Не рассчитывайте на прибыли, которыми Высшая Сила в обмен на это будет пополнять ваш банковский счет. Не ожидайте, что Высшая Сила ниспошлет вам больше денег за то, что вы поделились частью своих доходов. Не ждите небесного наследства за то, что вы блюдете заповеди. Не смотрите на благотворительность как на выгодное помещение капитала.

Сегодня 1,3 миллиарда человек во всем мире имеют на пропитание менее доллара в день. Половина населения Земли живет менее чем на 2 доллара в день. По сравнению с ними вы уже и сейчас богач. Бедным вы можете ощущать себя, лишь сравнивая свой дом, свою машину или свою зарплату с тем, что имеют самые богатые жители вашего города или страны. Но по сравнению с подавляющим большинством людей вы сами относитесь к элите. Многие из них готовы были бы отдать свою почку, чтобы поменяться с вами местами, каким бы несчастным бедняком вы сами себя ни считали. По правде говоря, ваше здоровье, гражданство или иные имеющиеся у вас возможности уже следует считать огромным благословением со стороны Высшей Силы. Вы уже живете жизнью, о которой многие могут только мечтать. Вы уже выиграли в лотерею.

*Помнит ли кто-нибудь времена, когда не было трудно и когда денег хватало?*

Ралф Уолдо Эмерсон

Поэтому будьте благодарны за то, что уже имеете, и добровольно примите на себя обязательство платить за эти блага до конца своих дней... не ожидая ни гроша обратно.

Когда в возможности делиться вы начнете видеть именно привилегию, а не капиталовложение, Высшая Сила поймет, что вы умеете распоряжаться деньгами, и доверит их вам еще больше.

### *Высшая Сила*

Девяносто пять процентов американцев верят в Высшую Силу, хотя определять и описывать ее могут по-разному. Однако многим людям даже упоминание Высшей Силы кажется политически некорректным. Многие бизнесмены, боясь оскорбить религиозные чувства своих клиентов, стараются держать свои духовные взгляды при себе. Но наш опыт свидетельствует о том, что люди хотят видеть в бизнесе больше духовности. Мир уже готов к этому.

Мы верим в духовную природу бизнеса. Деньги имеют духовную природу. Все имеет духовную природу. Материализм лишается своей духовной сущности только тогда, когда он чрезмерно вульгарен, эгоистичен, жаден. Но когда материальные блага помогают людям решать их проблемы, духовнее их нет ничего. Если ваши прибыли духовны, Высшая Сила подскажет вам, на что их потратить.

*Горите энтузиазмом, и люди придут за многие мили посмотреть на ваш пепел.*  
Джон Уэсли

### **Расшифровка кода богатства**

Ваше Просветленное Предприятие является сейфом с кодовым замком. Высшая Сила знает код. Она знает все цифры и их последовательность. Ей известен самый быстрый способ открыть ваш сейф.

Вы можете пойти более долгим путем и попытаться расшифровать код своими силами. Это называют методом проб и ошибок. Если у вас вдоволь времени и денег, вы можете перепробовать тысячу продуктов, прежде чем отыщете тот, который будет иметь наибольший рыночный потенциал.

Девяносто пять процентов таких попыток заканчиваются неудачей.

Вы можете также имитировать продукты других людей, позаимствовав у них коды, которые они подобрали путем проб и ошибок. Вы можете изучить общие принципы бизнеса и маркетинга и применить эти концепции на практике. Вы можете на собственном опыте многое узнать о том, какие коды оказываются наиболее действенными. Так к концу жизни вы сможете стать настоящим взломщиком и сумеете-таки открыть свою сокровищницу.

*С мечтой мы расцветаем.*  
Марк Виктор Хансен

Но есть источник, из которого можно узнать код гораздо быстрее. Высшая Сила знает секретные цифры к каждому кодовому замку вашего бизнеса. Она знает, на каких идеях вам стоит сосредоточиться, а о каких и думать забыть. Высшая Сила знает, какие люди нужны вам в вашей команде, а с кем вам следует распрощаться. Ей известно, какая вам нужна реклама, которая смогла бы мгновенно донести ваши идеи людям, которым они адресованы.

Верное сочетание слов в рекламных объявлениях имеет не меньшую важность, чем правильное сочетание цифр в секретном коде сейфа. Если расположить их в должном порядке, ваша реклама поможет вам прийти к богатству гораздо быстрее и легче.

Итак, код раскрыт. Вы знаете все цифры и их порядок и можете создать просветленный продукт, который будет замечен теми покупателями, которым он предназначен. Они скажут: «Вот оно. Это как раз то, что мне нужно».

Они будут следовать голосу своей интуиции, сами не понимая почему. Они начнут тянуться к вам — сначала сами, а потом и их друзья. «Идемте. Джим, Ким, Фред, Мария,

идемте! Я нашел то, что нам нужно! Просветленный продукт! Вы должны на него посмотреть».

Известия о вашем продукте станут передаваться из уст в уста. И ваш бизнес начнет расти.

Как ему не расти?

*Унция практики стоит тонну теории.*

Фридрих Энгельс

Единственная опасность заключается в том, что Просветленный Предприниматель может потерять из виду истоки своего бизнеса. Он может начать думать, что своим успехом обязан исключительно своим блестящим способностям и трудолюбию. Холестерин жадности начинает постепенно заполнять вены, в артериях образуются бляшки гордыни. Человек перестает делиться и начинает копить, и это неизбежно доводит его до инсульта.

Закупорка сосудов мозга сгустками эгоизма не дает прохода мыслям, которые могли бы принести просветление.

Вот почему Просветленный Предприниматель нуждается в постоянном притоке витаминов просветления. Витаминов скромности. Витаминов благодарности. Витаминов открытости и позитивизма. Витаминов счастья и радости. Витаминов веры и доверия. Витаминов связи с Высшей Силой.

### *Попечительство богатством*

Последним из «просветленных» принципов является попечительство. Попечителем обычно называют человека, которому доверено присматривать за какими-то благами и распределять их между бенефициарами. Вы являетесь попечителем своего богатства. На вас лежит просветленная ответственность с максимальной выгодой использовать доверенные ресурсы на благо тех, кого вы любите, и во имя будущих поколений бенефициаров.

*Утро вечера мудренее.*

Пословица

Капитализм обычно имеет дело с собственностью недвижимой или интеллектуальной. В условиях просветленного капитализма понятие собственности уступает место понятию попечительства, заведования. Будучи попечителем, вы стремитесь к успеху не потому, что хотите чем-то завладеть; вы просто хотите управлять потоком богатств, идущим через вас. Вы становитесь временным опекуном своего богатства, а не постоянным владельцем. Вы создаете это богатство, наслаждаетесь им, пользуетесь им, заботитесь о нем, поддерживаете его, обслуживаете, улучшаете, чтобы затем передать следующему поколению или опекуну.

Капиталистическая концепция собственности базируется на дефицитном мышлении: «Такая-то вещь существует только в единственном экземпляре. Я ею владею. Вы ею не владеете. Я имею власть. Вы ее не имеете».

Попечительство — это иное дело. Оно основывается на парадигме изобилия. Когда вас посещает идея па миллион долларов и вы осознаете себя попечителем этой идеи во благо человечества, она действительно обогащает вас. Новые блестящие идеи начинают стекаться в вашу голову, и вы спешите поделиться ими со всеми окружающими.

*Остановитесь и познайте, что Я — Бог.*

Псалтирь 45:11

Как сказал Бакминстер Фуллер, «делясь, имеешь больше».

Те, кому удастся стать хорошими попечителями своего богатства, делают это сначала для себя и своих близких, потом для своей страны и всего мира.

### **Пол Ньюмен как олицетворение Просветленного Богатства**

В 1982 году Пол Ньюмен, призвав в помощь своего друга-юриста, основал собственную фирму «Newman's Own». Идея состояла в продаже натуральных заправок для салатов по оригинальной рецептуре Ньюмена и перечислении всех прибылей на

благотворительные цели. Фирма поправила все традиционные правила маркетинга и бизнеса и тем не менее уже за первый год своего существования сумела получить более миллиона долларов прибыли. На сегодняшний день просветленная прибыль компании составляет уже 200 миллионов долларов в год... и продолжает расти.

Вопрос: что стало причиной такого успеха салатных приправ и соусов Ньюмена? Если вы скажете, что этому поспособствовала слава Ньюмена как актера, зададим следующий вопрос: что стало причиной славы Ньюмена? Получается, Высшая Сила заранее, многие десятки лет назад, когда никому не известный Пол Ньюмен еще только-только закончил никому не известный Кенньонский колледж, знала, что со временем этот человек использует свою будущую славу во благо людям, отдав на филантропические цели сотни миллионов долларов?

Сам Ньюмен называет свой бизнес «бесстыдной эксплуатацией во имя всеобщего блага». И этому примеру может последовать каждый.

Мир знал множество экономических моделей: монархизм, феодализм, социализм, коммунизм, капитализм.

Настала пора для новой модели. Наступает эра Просветленного Предпринимательства, где люди создают богатства во благо других людей и оставляют после себя добрую память.

Эта книга как раз и призвана помочь вам создать неиссякающие финансовые потоки... для себя и для всего мира. Если вы думаете, что сможете справиться с денежным ливнем, который готова обрушить на вас Высшая Сила, тогда читайте дальше.

## **Глава вторая. ЧЕТЫРЕ ГЛАВНЫХ КОДА БОГАТСТВА**

Где взять идею на миллион долларов? Вам случалось говорить себе: «Да, это отличная идея», а потом дать ей раствориться, так ничего и не предприняв, и через несколько месяцев обнаружить, что кто-то другой успел нажиться на «вашей» идее?

Отличные идеи приходят в голову большинству из нас, но только мы не всегда знаем, что с ними делать. Идеи — это семена будущих богатств. Иногда одна простая идея может принести плодов на миллиарды долларов.

Летом 1990 года такая идея пришла в голову Джоане Роулинг, когда она ехала в поезде в Лондон. Она вспоминает об этом так: «Гарри внезапно предстал перед моим мысленным взором. Я даже не могу сказать, что послужило толчком. Но я увидела Гарри и Школу волшебников совершенно отчетливо. Идея о мальчике, который не знал, кто он, который не знал, что он волшебник, пока не получил приглашение в Школу волшебников, четко сформировалась у меня в голове. Меня еще не посещала идея, которая бы так вдохновила меня».

Как только она села за книгу, в ее жизни произошла целая череда несчастий: умерла от рассеянного склероза ее 45-летняя мать, неудачный брак, выкидыш, развод, увольнение. Через четыре года после того, как ее посетила идея насчет Гарри Поттера, Дж. К. Роулинг, как она предпочитает называть себя, решила сосредоточиться на том, что ей было суждено, и все-таки дописать книгу, которая сделала ее миллиардершей и богатейшей женщиной Англии.

Вас посещали подобные идеи? Вы знали, что с ними делать?

В мае 1994 года, в тот самый год, когда 28-летняя Дж. К. Роулинг заканчивала «Гарри Поттера», 30-летний исследователь сидел за своим рабочим столом в одном из нью-йоркских небоскребов и читал сообщения о набиравшем обороты феномене под названием «интернет». И тогда его озарило. «Это было как звонок. Я задумался: а какие здесь открываются возможности для бизнеса?» Повинуясь интуиции, он уволился с работы, взял займы у родителей их сбережения, переехал с женой в Сиэтл и в арендованном там доме основал компанию «Amazon.com». Пять лет спустя Джефф Безос стал уже 10-кратным миллиардером, и журнал «Time» назвал его «Человеком года». Среди прочих книг к тому

времени миллиардер Безос продал немало экземпляров произведений миллиардерши Роулинг.

Очень многие похожие истории успеха начинались с одной простой идеи. Майкл Делл основал свою фирму «Dell», используя в качестве офиса комнату в университетском общежитии. Через 20 лет он стал самым молодым миллиардером. Сэм Уолтон открыл свой первый магазин «Wal-Mart» в городке Роджерс, штат Арканзас, в 1962 году. Сегодня «Wal-Mart» является крупнейшей торговой сетью в мире, выделяющей на благотворительные цели более 100 миллионов долларов ежегодно. Все это базировалось на идее постоянно низких цен и, конечно, на упорном труде.

## *Ирма Рико*

Ирма Рико совершила невозможное. Родившаяся в многодетной семье иммигрантов (у нее было шесть братьев и сестер), она рано поняла, что сезонные работы на полях счастливого будущего не принесут. Ей говорили, что образование нужно только мужчинам, но она не поверила и занялась самообразованием.

В 17 лет она прочитала объявление, что дантисту из Фресно требуется помощница. Когда она предложила свою кандидатуру, дантист спросил, есть ли у нее хоть какое-нибудь зубоврачебное или медицинское образование. Образования у нее не было, но она, не дожидаясь отказа, успела сказать, что свободно владеет английским и испанским языками и что это для него важно, поскольку большинство его пациентов испаноязычные. Три дня спустя он позвонил ей и сказал, что берет.

Ирма Рико быстро научилась справляться со своими обязанностями и стала незаменимой помощницей.

Будучи одинокой матерью с двумя детьми и имея очень мало свободного времени (она вынуждена была иногда работать сразу в трех местах, чтобы прокормить семью), Ирма, тем не менее, сумела экстерном получить аттестат о среднем образовании. Затем она устроилась агентом по продаже рекламного времени на одной из радиостанций Фресно и поняла, что у нее настоящий талант к торговле. Она видела также огромный нераскрытый потенциал на рынке испаноязычных иммигрантов. На собственном опыте Ирма знала, что даже те иммигранты, которые свободно владеют английским языком, предпочли бы слушать радио, смотреть телепередачи, читать на родном языке. И она активно и целеустремленно начала исследовать этот рынок.

Активность Ирмы не ускользнула от внимания ее влиятельных знакомых из иммигрантской среды, которые предложили общими усилиями создать по всей стране сеть небольших телестудий и радиостанций, вещающих на испанском языке. Она согласилась. Они купили свою первую FM-радиостанцию во Фресно. Она вложила в качестве своей доли 3 тысячи долларов своих сбережений. После Фресно Ирма и ее друзья приобрели станции в Далласе, Денвере, Провиденсе и других городах.

Через восемь лет их маленькая сеть превратилась в акционерное общество и получила название «Univision». Ныне она является крупнейшей в США испаноязычной вещательной компанией. Перед тем как их фирма была преобразована в корпорацию, Ирме Рико за ее пай предлагали 500 тысяч долларов, но она отказалась, и риск оправдался. Стоимость акций компании резко пошла вверх, и теперь ее пакет стоит 20 миллионов долларов.

Богатство изменило ее жизнь, позволив перестать беспокоиться о завтрашнем дне. Она купила недвижимость в Мексике и большой дом в Денвере. Открыла маркетинговое агентство, ориентированное на рынок испаноязычных иммигрантов. Она владеет большой долей акций в крупнейшей во Фресно дилерской компании, торгующей автомобилями «БМВ». Ее книга «Богатая жизнь» («La Vida Rica») стала бестселлером. Ее помощницу, набравшую текст на компьютере, эта книга воодушевила настолько, что она, взяв небольшой заем, открыла собственное бюро переводов, которое впоследствии разрослось до внушительных размеров. Каждый, кто попадает в орбиту жизни Рико, слышит ее выступления или читает ее книги, ощущает потребность в большей самореализации — быть всем, кем он может быть, делать все, что он может делать, и отдавать все, что он может отдать.

Есть тысячи менее известных миллионеров и мультимиллионеров, которым удалось превратить простую идею в огромные состояния. Вы слышали эти имена?

Фрэнк Вудвард  
Джейкоб Дейвис  
Ида Розенталь  
Эрл Таппер  
Маргарет Радкин

И вам наверняка знакома продукция следующих торговых марок:

Jell-O (желе)  
Levi's (джинсы)  
Maidenform (нижнее белье)  
Tupperware (кухонные пластмассовые изделия)  
Pepperidge Farm (пищевые продукты)

Мы уверены, что и к вам может прийти идея на миллион долларов, которая со временем может стать знаменитым товарным знаком. «Расшифруйте код миллионера» не просто очередная книга о превращении идей в миллионы долларов. Эта книга призвана помочь вам найти кратчайший путь к Просветленному Богатству. Мы считаем, что вы рождены для того, чтобы реализовать вашу собственную, особенную, уникальную просветленную идею на миллион долларов. Им можете разбогатеть сами и обогатить десятки и даже сотни других людей. Вы можете создать сотни и даже тысячи рабочих мест и тем самым обеспечить средствами к существованию множество людей. Ваши резидуальные пожертвования в благотворительные фонды помогут облегчить жизнь сотням тысяч и даже миллионам людей. Самый быстрый и, возможно, единственный для вас способ осуществить все по — действовать согласно принципам Просветленного Богатства.

## КАК ВЗЛОМАТЬ КОДЫ БОГАТСТВА

Чтобы превратить идею, поселившуюся в вашей голове, в поток платежных чеков, наполняющих ваш почтовый ящик, вам придется расшифровать четыре кода богатства.

1. Код Судьбы
2. Код Призмы
3. Код Ангелов
4. Код Звезд

Каждый код необходим для вашего успеха, хотя необязательно расшифровывать их все одновременно или в каком-то определенном порядке. Сначала познакомимся с этими кодами вкратце, а в последующих главах обсудим их более основательно.

## Код Судьбы

Чтобы взломать Код Судьбы, вам нужно найти свое уникальное место во вселенной. Вы прибыли на эту планету, закодированные божественной ДНК, имея определенный набор талантов, способностей, возможностей, связей. Мы убеждены, что вам предначертана некая судьба, которую вы должны реализовать. В вас сокрыта музыка, песня, которую вам суждено спеть, или инструмент, на котором вам суждено сыграть в симфоническом оркестре жизни. Одни люди обнаруживают свою судьбу очень быстро. Другим для этого требуются десятки лет. Третьи ее даже и не начинают искать. Когда вы наткнетесь на эту золотую жилу, вы станете тем, кем вам назначено стать. Психолог Абрахам Маслоу называл это *самореализацией*. А писатель Рик Уоррен назвал это *жизнью согласно предназначению*.

Как ни называйте, вы непременно узнаете свою судьбу, когда обнаружите ее. Вы просто *почувствуете*, что делаете то, ради чего рождены. Деньги потекут к вам быстрее, но вы делаете это не только ради них. Совсем наоборот: вы стали бы делать это, даже если бы вам не платили. Те, кому удастся расшифровать Код Судьбы, становятся по-настоящему богатыми. Все остальные остаются лишь на уровне «мечтающих о богатстве».

*Будьте тверды и мужественны, не бойтесь, и не страшитесь их, ибо Господь Бог твой Сам пойдет с тобою, не отступит от тебя и не оставит тебя.*  
Второзаконие, 31:6

## Код Призмы

Судьба — это путь, который вы выбираете. Призма же служит средством вашего продвижения по этому пути. Код Призмы — это подробное описание конкретного продукта или услуги, которые выделяют вас из окружения — являют миру ваши таланты и особенности. Найдя свою призму, вы находите занятие, которое не только дает вам средства к существованию, но и приносит радость. Ваша призма преломляет ваш талант в радугу доходов.

В тот же самый год, когда Дж. К. Роулинг писала «Гарри Поттера», а Джефф Безос искал средства для создания своей интернет-компании, рождался еще один бизнес на миллиарды долларов. У Тай Уорнера была вполне преуспевающая фирма по производству игрушек, но однажды у него возникла идея новой недорогой плюшевой игрушки. Он назвал ее «Beanie Baby». Едва ли он мог знать тогда, что «Beanie Baby» станут самой популярной в мире серией коллекционных игрушек и вознесут своего создателя в число 100 богатейших людей мира по списку журнала «Forbes».

Возможно, вам доводилось слышать, что мыльный пузырь «Beanie Baby» лопнул, но тем не менее эти игрушки все еще приносят три четверти миллиарда долларов в год. Неплохо для одной простой идеи! Конечно, она была блестяще реализована. Ныне Тай Уорнер использует заработанные миллиарды для расширения своей компании и на благотворительные цели. Код, который Тай взломал и который вознес его и стратосферу, и есть то, что мы называем Кодом Призмы. Это был уникальный способ пробиться через сумятицу рынка игрушек. Мистер Уорнер — человек малообщительный и редко дает интервью, но если бы нам удалось расспросить его, то мы не сомневаемся, что он рассказал бы занимательную историю о том, как эта идея сформировалась в его голове. Белый свет ниспосланного Высшей Силой вдохновения прошел сквозь призму талантов Уорнера и озарил весь мир радугой улыбок.

Среди величайших взломщиков Кода Призмы есть и Джордж Уошингтон Карвер, которого иногда называют «изобретателем» арахиса. Хотя Карвер родился рабом в штате Миссури, ему удалось придумать 325 продуктов из арахиса и 75 — из семян пекана, найти 108 применений для сладкого картофеля и разработать более 500 красителей и пигментов из



28 видов растений.

Еще важнее было то, что, взломав Код Призмы, он обрел свою судьбу. Разработанные им продукты из арахиса и соевых бобов произвели настоящую революцию в экономике американского Юга, избавив ее от чрезмерной зависимости от хлопка. К 1938 году, за пять лет до смерти Карвера, арахис стал главной статьей экономики Алабамы, превратившись в целую отрасль емкостью в 200 миллионов долларов.

*Прежде чем искать богатство, ищите царство Божие. И когда обряцете надежду во Христе, получите богатства, если ищите их; ищите их затем, чтобы творить добро: одеть раздетых, накормить голодных, освободить плененных, принести облегчение больным и страдающим.  
Иаков, 2:18-19, Книга Мормона*

Процесс расшифровки Кода Призмы будет подробно обсуждаться в главе 5, из которой вы узнаете, как превратить простую идею в разнообразные продукты и услуги, приносящие Просветленное Богатство.

### *Код Ангелов*

Вы не можете сделать это в одиночку. Вам нужна команда. К счастью, есть люди, которым назначено судьбой быть в вашей команде. Они помогут вам реализовать вашу судьбу, а вы поможете им реализовать их судьбу. Они станут недостающими элементами картинка-головоломки. Картинка не может быть закончена без них. Как найти этих людей? Как их привлечь в свою команду? Как знать, можно ли им доверять? Это все составляющие процесса взлома Кода Ангелов.

Мы говорим «ангелы», потому что это слово сопряжено с тем ощущением, которое возникнет у вас, когда вы найдете подходящих участников для своей команды. У вас возникнет чувство, что они ниспосланы вам небесами. И кто сказал, что это не так? Мы покажем вам, как сформировать Ближний Круг, основную команду. Потом мы подскажем вам, как составить Виртуальный Круг из воображаемых гениев, интеллектуальный кладезь которых станет для вас источником премудрости. Мы поможем вам создать Круг Победителей, в который войдут ваши связи и ресурсы для реализации вашей идеи. Каждый из этих источников будет находиться от вас на расстоянии максимум одного телефонного звонка. Мы покажем вам, как создать вокруг себя Круг Жизни, включающий в себя 6,5 миллиарда потенциальных покупателей ваших продуктов и услуг. И наконец, мы поможем вам получить доступ к Вечному Кругу — невидимой сети ангелов.

*Может быть, электричество изобрел Бен Франклин, но богатейют на нем те, кто изобрел электрический счетчик.  
Эрл Уоррен*

Ваша команда состоит из ангелов, видимых и невидимых. Существуют ли ангелы? Желают ли они вам успеха? Помогут ли они вам? На эти вопросы вы получите ответы, взломав Код Ангелов.

Опра Уинфри взломала Код Ангелов в 1997 году, когда создала свою Ангельскую Сеть. С тех пор благотворительные пожертвования от гостей и зрителей исчисляются миллионами долларов. Ей было вверено попечительство над огромным богатством, поскольку она имеет цель, согласованную с Высшей Силой и состоящую в том, чтобы использовать эти деньги для просветления жизни других людей.

### *Код Звезд*

В этот самый момент тысячи просветленных покупателей ждут, чтобы вы создали Просветленное Предприятие, призванное служить им. Если вы создадите такое предприятие, они придут к вам?

Если такова ваша судьба... если ваша идея одобрена Высшей Силой... если ваша

команда освящена Счастливой Судьбой... тогда да. Они придут. Наверняка придут.

В фильме «Поле мечты», вышедшем на экраны в 1989 году, рассказывается история фермера из Айовы Рея Кинселлы, которого играет Кевин Костнер. Однажды, работая в поле, Рей слышит голос: «Если построишь, они придут». Одновременно ему открывается видение бейсбольного ромба прямо среди кукурузного поля. Прислушавшись к голосу, фермер строит бейсбольное поле, после чего сталкивается с «голыми фактами жизни». Доведенный до банкротства, он оказывается перед выбором: продать ферму или продолжать преследовать свою мечту. В этот момент звучит монолог Джеймса Эрла Джонса, от которого мурашки бегут по спине:

*Люди придут, Рей. Они съедутся в Айову по причинам, которые ты даже вообразить не можешь. Они соберутся у твоего дома, сами толком не понимая, что делают. Они приедут к твоему порогу, как дети, тоскующие о прошлом.*

*Бизнес держится на двух вещах:  
маркетинге и инновациях.  
Питер Друкер*

*«Разумеется, мы не будем возражать, если вы тут погуляете и осмотритесь, — скажешь ты им. — Это будет стоить вам всего 20 долларов с человека». И они заплатят тебе без колебаний — ведь деньги у них есть, а вот покоя в душе не хватает. И они пойдут на трибуны, озаренные ярким солнцем, и обнаружат, что за ними зарезервированы места там, где они сидели детьми и славили своих героев, и они сядут и будут смотреть игру. Они словно погрузятся в волшебные воды. Воспоминания будут настолько явственными и реалистичны, что им придется стряхивать их с лица. О, люди придут, Рей. Наверняка придут.*

В конце фильма за титрами виден свет фар автомобилей, съезжающих к бейсбольной площадке, спрятанной среди кукурузных полей Айовы. Люди пришли.

Это кино. А в реальной жизни? Один человек у нас когда-то спросил: «Вместо того чтобы ловить покупателей на крючок, как сделать, чтобы они сами запрыгивали в лодку?»

Расшифровка Кода Звезд — это процесс выявления и обслуживания особой группы покупателей и обхождения с ними как со звездами, которыми они и являются. Как обходилась бы с ними Высшая Сила, желая удержать их и подружиться с ними? Из всех кодов, которые вам предстоит взломать, этот самый простой для понимания и самый трудный для регулярного осуществления. Если бы каждый предприниматель сосредоточил свое внимание на расшифровке этого кода, доля успешных предприятий резко выросла бы.

Расшифровка каждого кода требует специальных приемов. И представьте, как преобразится ваша жизнь, когда вы постепенно взломаете их все! Представьте, как вы проснетесь однажды утром, зная, что вы вышли на назначенный вам судьбой путь. Представьте себя руководителем предприятия, которое получает огромные прибыли, продавая просветленные товары и оказывая просветленные услуги.

*Жалующийся обречен на  
бедность.  
Мэри Бейкер Эдди*

Вообразите, как будет распространяться слава о вас, привлекая к вам все новые толпы покупателей. Представьте себе команду людей, обученных правильному обхождению с этими покупателями, не традиционных служащих, но ангелов. Для них работа — не работа, а чистая радость. Вообразите, сколько пожертвований вы сможете сделать из полученных прибылей. Вообразите, что вы будете просыпаться каждое утро, сознавая, что ваше Просветленное Предприятие приносит радость вам и служит благу всех, кто окружает вас. У вас есть все, о чем можно мечтать: друзья, достаток, здоровье, влияние.

Как бы вам это понравилось?

И вот как это все получить: Судьба. Призма. Ангелы. Звезды.

## Глава третья. КОД СУДЬБЫ

### КОДЫ ПОВСЮДУ

Секретные коды. Шифры. Пароли. Кодовые замки. Почтовые индексы. ПИН-код. Штрих-код. Код доступа. Код города. Код страны. Двоичный код. Машинный код. Генетический код. Код для входа. Код для выхода. Без кодов никуда.

Коды открывают вам двери дома, гаража, машины, кабинета. Кодами и паролями защищены ваши телефонные сообщения, компьютер, электронная почта. Вам случалось не попасть туда, куда вам было нужно, просто потому, что вы забыли код? Не зная правильного кода, вы не можете войти куда бы то ни было!

Существуют десятки типов кодирующих устройств: кнопочные замки, электронные карточки, специальная униформа, бэджи с именами, пригласительные билеты, пароли и т. д. Какова цель всего этого?

Запретить доступ тем, кому не положено.

Во время войны сообщения кодируются (или шифруются), чтобы не дать врагу возможности прочитать важную информацию. Когда сообщение доходит куда нужно, оно расшифровывается.

### *Брендон Барнум*

Брендон Барнум, финансист божьей милостью, говорит: «Когда ты берешь займы миллион, банк владеет тобою; когда ты берешь 100 миллионов, ты владеешь банком». Брендон мечтает по-крупному. Он хочет избавить мир от долгов и спасти его с помощью филантропической деятельности его нового фонда «Giving Globally» («Глобальная благотворительность»).

Брендон исполнен такого энтузиазма в отношении благотворительности, что хочет побудить и других удвоить пожертвования и помочь довести их сумму к 2014 году до триллиона долларов. Он похож в этом на Эндрю Карнеги, который говорил: «Первую половину жизни я потратил на накопление огромного богатства, а вторую потрачу на раздачу этого богатства, стараясь при этом приносить максимум пользы и минимум вреда».

Хотя ему только 34 года, Брендон Барнум владеет стремительно растущей финансовой компанией «Integrity Commercial Lending», которая базируется в Портленде и ведет дела по всему миру. Он любит выступать, учить, вдохновлять людей, особенно молодежь, донося до них идею, что кредиторы — их друзья, желающие им добра. Он любит помогать людям достигать таких успехов, о каких они и мечтать не смели. Его компания финансирует предприятия и жилищное строительство, обеспечивая деньгами тех, кто в них нуждается.

«Plantation Timber» — одна из компаний, получающих его финансовую помощь, — занимается выращиванием павловнии, самых быстрорастущих на свете деревьев, и заготовкой древесины из нее. Эти деревья обладают уникальной легкой и твердой древесиной и ведут происхождение из Китая, где это дерево, не подверженное гниению, используют для настила корабельных палуб. Каждая павловния ежедневно «выпивает» 300 литров загрязненной воды, очищая одновременно воздух и почву. Эти деревья, вырастающие за год на 9 метров, являются надеждой для всего мира, будучи источником твердой древесины и одновременно очищая окружающую среду.

По словам биолога из Стэнфордского университета Пола Эрлиха, планете в настоящее время не хватает 18 миллиардов деревьев, а ведь это ее легкие.

Воодушевленный потенциалом компании «Plantation Timber», Брендон Барнум вложил в нее личные средства и нашел оригинальный способ расширения финансирования. Компания авансом продает контракты на будущие выращенные деревья. Эти контракты финансируются страховой компанией еще до того, как деревья посажены. Страховая компания выплачивает деньги фермерам, выращивающим деревья, планета получает новые легкие, решается проблема глобального потепления, выращенные деревья используются в народном хозяйстве, деньги циркулируют контролируемым образом — выигрывают все.

Там, где обычные финансисты пасуют, Брендон находит возможности сделать мир лучше с помощью нашей системы свободного предпринимательства. Обычно для выдачи кредита требуется залог и документы, подтверждающие кредитоспособность заемщика. Брендон с помощью своей команды пристально изучает все возможности получения денег и учит людей, нуждающихся в кредитах, как им лучше действовать: куда отправляться за деньгами, на какие условия соглашаться, как повышать свой кредитный рейтинг. Брендон, обслуживая все больше людей, уверен, что пределов для расширения его бизнеса нет. Ныне он работает над проектами разного масштаба — от покупки отеля за 10 миллионов долларов до строительного проекта в Венесуэле стоимостью в 600 миллионов.

Перспективы лучшего обустройства планеты он видит в проектах, подобных его любимому детищу, фонду «Giving Globally». Проводя недельный отпуск на острове Мауи, он записывает там свои дальние цели, самой важной из которых считает удвоение объема благотворительных пожертвований в глобальном масштабе к 8 января 2020 года. Он старается всячески укреплять отношения с богатейшими и влиятельнейшими людьми, призывая их делать все больше и больше на благо людей менее удачливых, чем они сами. Фонд «Giving Globally» сотрудничает со множеством благотворительных организаций, обеспечивая их, ко всему прочему, новейшими интернет-технологиями, позволяющими им существенно расширить сферу деятельности и зону влияния.

Брендон создал команду, которая трудится над тем, чтобы нуждающиеся получали больше финансовой и волонтерской помощи. Брендон намерен воспользоваться возможностями рекламы и СМИ, чтобы воодушевить преуспевающих людей на еще большую щедрость. Он планирует познакомить их с благотворительными организациями, которые оказывают нуждающимся наиболее эффективную помощь. Он хочет также организовать инспекционные туры, чтобы показать всем, насколько велика нужда и как много полезного можно сделать силами добровольцев. Фонд «Giving Globally» создает международную систему коммуникации, помогающую людям напрямую связываться с теми благотворительными организациями, которые они хотят поддержать, и получить отчет о проделанной работе.

Одной из благотворительных организаций, активно сотрудничающих с Брендонем, является «Northwest Teams Medical International», которая отправляет бригады врачей в зоны военных конфликтов, такие как Ирак, Босния и Косово, для помощи раненым, голодным и бездомным. Брендон помог

этой организации собрать более 100 миллионов долларов.

Брендон щедр и красноречив, и он знает, что, хотя его собственные финансовые возможности небеспредельны, существуют почти безграничные возможности побудить других людей поделиться своим богатством и внушить им такую же страсть к филантропии, какой обладает он сам.

*Как-то ночью дедушка зашел в комнату больной внучки и услышал, как она с непонятной торжественностью перечисляет буквы алфавита. «Что ты делаешь?» — спросил дед. «Я молюсь, — объяснила девочка. — Но я не могу придумать нужные слова, поэтому просто перечисляю буквы. Бог сам сложит их в слова — ведь он знает, о чем я думаю».*

Есть коды, существующие независимо от вас и незаметно для вас. Компьютер, к примеру, автоматически превращает ваше электронное письмо в двоичный код и передает послание через интернет на компьютер получателя, где нули и единицы расшифровываются и заново собираются в слова.

Есть коды, которые вы сознательно создаете или выбираете для себя, например код вашей новой противоугонной системы на автомобиле или ПИН-код пластиковой карточки для банкоматов.

Есть коды, к которым вы имеете свободный доступ: почтовые индексы, телефонные коды городов или, скажем, код замка на подъезде или воротах многоквартирного дома или квартала.

Но возможно, самые важные коды в вашей жизни вам еще предстоит расшифровать. Это скрытые сообщения, которые витают вокруг вас и только ждут, чтобы вы их заметили и подобрали к ним ключ. Высшая Сила посылает такие сообщения каждому из нас каждую минуту каждого дня. И наша судьба — расшифровать их. Раскодируйте их — и целый мир у ваших ног.

Высшая Сила приготовила для вас жизненную миссию, если вы продемонстрируете готовность принять ее. Прежде всего вам нужно ее обнаружить. Переключая бесчисленные телеканалы повседневной жизни, вы смутно ощущаете, что вам уготовано какое-то великое дело. Вы чувствуете, что в уравнении вашей жизни недостает какого-то важного элемента, но не знаете точно, какого именно. Это что-то такое, что привнесло бы в вашу жизнь умиротворение и счастье. И богатство. Да. Огромное богатство. Ваша судьба — создать собственную телепередачу, а не просто смотреть чужие программы! И секрет спрятан прямо перед вашими глазами, нужно только суметь раскрыть его, расшифровать.

Если бы вы могли взглянуть на свою жизнь глазами самого богатого человека в мире, что бы вы увидели? Майк Мерфи, бывший вице-президент «Microsoft», так описывал свои ощущения на совещаниях с участием Билла Гейтса: «Мой ум устроен как обычная электронная таблица данных: несколько строк, несколько столбцов. У Билла Гейтса же эта таблица имеет тысячу строк, тысячу столбцов и плюс еще тысячу столбцов в третьем измерении. Он, кажется, способен видеть все сразу и связывать малозначительные на первый взгляд данные в одной ячейке со столь же малозначительной информацией в другой. И тогда соединение этих двух ячеек приводит к блестящей идее. Это просто поразительно».

Что, если бы вы могли взглянуть на свою жизнь глазами миллиардера? А есть идея получше: представьте, что вы смотрите на нее глазами Высшей Силы. Только вообразите себе такое! Имея безграничные знания, вы многое видите совсем в другом свете. Каждая возможность, если смотреть на нее глазами Высшей Силы, имеет бесконечный потенциал, потому что вы хорошо видите, как использовать ее для построения более благополучного в финансовом отношении будущего. Каждый продукт, который вы пытаетесь продать, имеет воистину безграничные рыночные возможности, потому что вы знаете имена и адреса по крайней мере 500 миллионов человек, которым нужен этот продукт, которые хотят его

купить, могут себе это позволить и готовы сделать это прямо сейчас. Каждый человек, которого вы встречаете, отделен от нужных вам людей не более чем шестью звеньями удаленности. Вы не просто видите человека; вы сразу же понимаете, что это подруга сестры зятя садовника, который работает личным тренером у президента компании, который готов покупать все производимые вами продукты ближайшие 10 лет. Высшая Сила видит все такие связи.

Но если Высшая Сила так хорошо все видит и знает, почему бы ей просто не поделиться кодами с вами? Это было бы проще? Легче? Да, но кто сказал, что жизнь должна быть простой и легкой? Жизнь — это университет. Мы приходим в нее, чтобы получить докторскую степень. Вы бы стали уважать профессора университета, который встал бы перед новоявленными первокурсниками и сказал: «Добро пожаловать, друзья! Вас ждет самый легкий семестр в вашей жизни. Никаких лекций. Никаких практических занятий. Никаких домашних заданий. Экзамен будет чисто формальный. Вы просто запишете в клетки готовые ответы и автоматически получите высшие баллы?»

Возможно, студенты толпами будут записываться на занятия к такому преподавателю, но когда об этом пронюхает администрация, ему придется подыскать себе другую работу.

*Трехлетний мальчик играет во дворе. Решив вернуться в дом, он подходит к сетчатой двери, но не может дотянуться до ручки. Через сетку он видит отца, сидящего на диване. Отец тоже видит его, но не спешит открывать дверь, а лишь манит сына рукой и говорит: «Ты сможешь, постарайся». Ребенок снова и снова безуспешно пытается открыть дверь. Отчаявшись, он начинает плакать. Отец подходит к двери и через сетку указывает сыну на деревянный ящик, стоящий неподалеку. С большими усилиями мальчик подтягивает ящик к двери и становится на него. Дотянувшись до ручки, он поворачивает ее и всем своим телом давит на дверь, пока та наконец не распахивается. С победным видом он спешит в объятия отца: «У меня получилось!» Отец улыбается: «Молодец, сынок. Я знал, что у тебя получится».*

Слово «доктор» по-латыни означает «учитель». Существует два типа учителей: информирующие и трансформирующие. Большинство учителей относятся к первой категории. Они читают лекции. Вы записываете. Потом вы сдаете экзамены и выбрасываете свои конспекты, сразу же забывая все, чему вас учили.

Высшая Сила относится к числу трансформирующих учителей. Конспекты, которые вы ведете на занятиях Высшей Силы, записываются в вашем сердце и отпечатываются в каждой клетке вашего тела. Главный метод такого учения — постоянный поиск. Вы задаете вопросы, а потом ищите на них ответы. Это не всегда легкое и приятное занятие. В большинстве случаев это тяжелый труд. Однако это всегда поучительно. Чтобы помочь вам обнаружить скрытые коды вашей судьбы, Высшая Сила дает вам подсказки и ключи. Высшая Сила знает кратчайший путь к решению, но не лишает вас удовольствия найти этот путь самостоятельно.

## БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ ТЕКУТ К БОЛЬШИМ ИДЕЯМ

Какое отношение все эти разговоры о судьбе имеют к большим деньгам? Что ж, как говорит телепроповедник Роберт Шуллер, «деньги текут к великим идеям». Вы хотите, чтобы деньги потекли к вам? Тогда вам нужна *Большая Идея*, которая очертит вашу жизнь, и вам предназначено найти ее и осуществить. Для Марка Виктора Хансена такой идеей стал «Куриный суп» («Chicken Soup»). Для Роберта Аллена — «Никакого задатка» («Nothing Down»). Хотя в то время мы этого не понимали, сейчас-то мы знаем, как эти идеи очутились в наших головах: они были ниспосланы нам Высшей Силой. Это были неординарные идеи. Это были мегаидеи. Две безумные идеи, которые принесли каждому из нас больше миллиарда долларов (правда, не чистого, а «грязного» дохода, но все равно сумма приличная).

## ПУТЬ К БОЛЬШИМ ИДЕЯМ ПРОХОДИТ ЧЕРЕЗ БОЛЬШИЕ ВОПРОСЫ

Как распознать Большую Идею, ту, которая позволит вам процветать и наслаждаться достатком? Хороший вопрос, не правда ли? Первейший метод обнаружения судьбоносных идей на миллионы долларов состоит в том, чтобы задавать себе конкретные, целенаправленные вопросы, готовя тем самым свой разум к получению высочайшего ответа.

Ваш мозг является самым мощным и универсальным компьютером на планете. Ткните себе пальцем в лоб и скажите: «Это самый мощный компьютер на планете!» И этот могучий компьютер включается в работу и заряжается с помощью правильно поставленных вопросов.

Если вы постоянно спрашиваете себя: «Почему у меня так туго с деньгами?», ваш мозг найдет этому целую кучу оправданий. Если же вы спросите себя: («Как мне научиться больше зарабатывать и лучше распоряжаться деньгами?»), ваш мозг отыщет ответы и на этот вопрос и предложит вам решения, о которых вы ранее и не догадывались. Как сказал директор Фонда мозговых исследований Джин Хьюстон, «главное предназначение мозга — делать *в точности* то, что вы велите ему делать».

*Покупайте, когда остальные продают, и держите, пока остальные покупают. Это не просто красивые слова, это суть успешных инвестиций.*

Пол Гетти

Если вы задаете себе обескураживающие вопросы, вы будете получать ответы, подкрепляющие ваше чувство беспомощности. Если же вы задаете себе жизнеутверждающие вопросы, ответы будут такими же жизнеутверждающими. Когда вы спрашиваете себя: «Почему я до сих пор не познал свою судьбу?», ваш мозг выдаст вам список причин и оправданий, и узнать свою судьбу это никак вам не поможет. Когда же вы спросите себя: «Чем я люблю заниматься? В чем я силен? Что для меня важно? Чего от меня ждет Высшая Сила?», контуры вашей судьбы начнут постепенно вырисовываться в тумане. Порой ответ приходит как ослепительная вспышка молнии, а иногда оседает в душе, как роса.

Вспомните, как пролившаяся из ванны вода побудила Архимеда воскликнуть: «Эврика! Нашел!» Или как упавшее с дерева яблоко разбудило в мозгу Ньютона идею гравитации. Что могло бы всколыхнуть судьбоносную идею на миллионы долларов, дремлющую в вашей голове?

Вот несколько вопросов: как выглядит ваша идея на миллион долларов? Сможете ли вы узнать ее, если она вспыхнет прямо у вас перед глазами? Есть ли у вас ощущение, что вам суждено стать проводником одной или нескольких идей, способных изменить мир к лучшему? Знает ли Высшая Сила, в чем заключается ваша идея на миллион долларов?

*Определитесь, чего вы хотите. Решите, чем вы готовы пожертвовать. Установите приоритеты и принимайтесь за работу.*

Х. Л. Хант

Достойны ли вы того, чтобы Высшая Сила доверила вам просветленную идею на миллион долларов? Собираетесь ли вы отдавать часть прибылей на благотворительные цели? Удастся ли вам заставить себя приступить к практическому осуществлению идеи на миллион долларов? Как вам стать более восприимчивыми к идеям, которых вы не замечаете? В чем вы уже преуспели? Как бы вы могли достичь еще большего успеха? Что вам нужно, чтобы вы могли совершить существенный скачок в своем продвижении вперед? Ответы на эти вопросы придут к вам, когда вы сосредоточите внимание на Больших Камнях.

## БОЛЬШИЕ КАМНИ

В своей книге «Главное внимание — главным вещам» («First Things First») Стивен Кови рассказал историю, которая произвела на нас неизгладимое впечатление.

*Я присутствовал на одном семинаре, посвященном проблеме времени. В какой-то момент*

лектор произнес; «Ну а теперь экзамен». Он наклонился и, вытащив из-под стола пятилитровую банку с широким горлом, поставил ее на стол рядом с подносом, где уже лежали несколько камней размером с кулак. «Как вы думаете, сколько таких камней войдет в банку?» — спросил он.

*Обстоятельства не создают человека, они лишь раскрывают его.*  
Джеймс Аллен

Посыпались разные догадки. Он продолжал: «Ладно, давайте проверим». Он положил в банку один камень, потом другой, третий... Я не помню, сколько он их туда впахнул, но банка наполнилась. Тогда он спросил: «Теперь банка полная?»

Глядя на камни, все дружно сказали «да».

Со словами «Вот как?» он вытащил из-под стола ведро с гравием, высыпал немного содержимого в банку и потряс ее, чтобы гравий проник в промежутки между камнями. Тогда он усмехнулся и снова спросил: «А теперь банка полная?»

На этот раз мы были начеку и ответили: «Наверное, нет».

«Хорошо!» — сказал он и достал из-под стола ведро с мелким песком, которым заполнил оставшиеся пустоты между камнями и гравием. Затем он снова посмотрел на нас и спросил: «Теперь-то банка полная?»

«Нет!» — воскликнули мы.

Он снова сказал «хорошо» и налил в банку еще примерно литр воды. «Ну и к чему это я?» — спросил он.

Кто-то произнес: «В жизни всегда есть пустоты, которые можно заполнить, хорошенько поработав над ними».

«Нет, — сказал он, — я не об этом. Суть этого эксперимента в том, что если бы я не положил большие камни первыми, осталось бы для них место?»

*Мужество и упорство — магический талисман, преодолевающий трудности и устраняющий преграды.*  
Джон Куинси Адамс

### *Что представляют собой Большие Камни просветленного дня?*

Каждый прожитый день является микрокосмом всей жизни. Альфа вашего дня — когда встает солнце, рождая новый день. Омега — наступление ночи, когда вы закрываете глаза и засыпаете. А между альфой и омегой сосредоточено ваше время, в течение которого вы строите свою жизнь. Поэтому начинайте каждый день с альфы и заканчивайте его омегой. А все остальное само займет свои места. Таким образом Большие Камни окажутся в вашей банке.

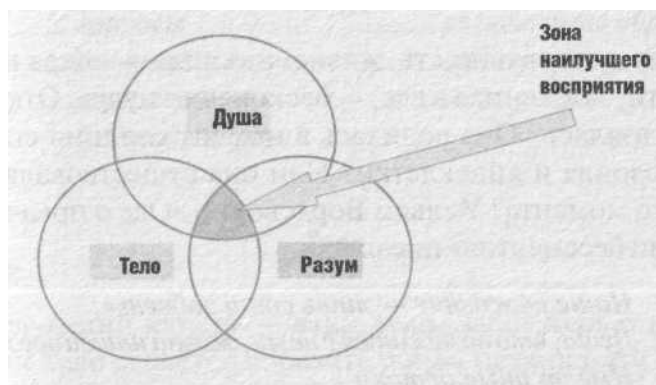
Альфа начинается с осознания вами своей вечной сущности, души, нерасторжимо связанной с Высшей Силой. Поэтому, просыпаясь утром, вы первым делом должны отдать должное Высшей Силе, поразмыслив над священными словами, которые призваны научить вас жить более осмысленной, значительной жизнью.

Потом помедитируйте и/или помолитесь. Это поможет вам взглянуть на свою жизнь глазами Высшей Силы.

Большими Камнями в данном контексте мы называем ежедневный процесс самоподготовки; вы учитесь задавать «правильные» вопросы, воспринимать просветленные ответы, узнавать их и действовать на их основе. Этот процесс предполагает тренировку трех составляющих вашего «я»: души, разума и тела. Мы называем это «тройным режимом подготовки».

*Мужество — это умение никак не проявить свой смертельный страх.*  
Эрл Уилсон





### Тройной режим подготовки

Вы говорите, что хотите достичь финансового успеха? Как вы можете надеяться на это, не имея связи с Создателем любого богатства: если выживают только 5% предприятий, вам просто не обойтись без помощи Высшей Силы!

На каждом повороте прогресса цивилизации возникает великое множество идей на миллионы, миллиарды и триллионы долларов. Высшая Сила уже зарезервировала за вами вашу звездную идею. А всего у нее в запасе целые галактики звездных идей, которые только и ждут своего часа, чтобы осветить мир.

*Первооткрыватель видит то, что видят все, и думает о том, о чем никто не подумал.*

Альберт Сент-Дьердьи

### Душа

Ваша душа, сущность, жизненная сила — искра вечности, зажженная в вас, — бесконечно мудра. Откуда она взялась? Она родилась в момент слияния сперматозоида и яйцеклетки? Или она существовала до этого момента? Уильям Вордсворт в «Оде о предчувствии бессмертия» писал:

*Наше рождение — лишь сон и забвенье;  
 Душа, что возносится с нами, жизни нашей звезда,  
 Имеет иные истоки  
 И приходит издалека;  
 Не в полном забвенье  
 И не совсем нагие,  
 Но в лучах славы приходим мы  
 От Бога, который и есть наш дом.*

Какую славу мы принесли с собой в эту жизнь? Из какой школы гениев мы вышли? Наши таланты и способности суть лишь закодированные в ДНК генетические тенденции... или это «заученные черты», перешедшие к нам из прошлых жизней? Мы убеждены, что душа любого человека неизмеримо мудра, непостижимо глубока и неопишимо гениальна. Какие средства вы используете, чтобы черпать из своей души ее гениальность?

*Неудовлетворенность — первейшее условие прогресса.*

Томас Эдисон

- \_\_\_\_\_ молитвы
- \_\_\_\_\_ духовное уединение
- \_\_\_\_\_ вопросы
- \_\_\_\_\_ свечи, фимиам
- \_\_\_\_\_ переживание близкой смерти

- \_\_\_\_\_ самокопание
- \_\_\_\_\_ раздумья
- \_\_\_\_\_ религиозные обряды
- \_\_\_\_\_ мечтания

## Тело

Следующий камень — ваше тело. Заботьтесь о нем. Ваше тело является поразительным механизмом, состоящим из триллионов клеток. Мудрость, сосредоточенная в каждой из этих микроскопических клеток, потрясает воображение. В момент вашего зачатия первые делящиеся клетки, так называемые стволовые клетки, уже содержали в себе «набросок» вашего будущего организма.

Ваше тело, появляющееся на свет, являет собой настоящее чудо природы. Ваши легкие делают 20 тысяч вдохов и выдохов в сутки. Сердце делает 100 тысяч ударов. Кровь обходит все тело за сутки тысячу раз. И все это происходит безо всяких сознательных усилий с вашей стороны.

*Делайте то, чего боитесь, и страх  
неминуемо умрет.  
Ралф Уолдо Эмерсон*

Представьте, как мало вы успевали бы сделать в своей жизни, если бы вам приходилось сознательно руководить работой систем вашего организма — сердечно-сосудистой, иммунной, дыхательной, нервной, пищеварительной, лимфатической, выделительной. Занимаясь физическими упражнениями, вы наполняете эти замечательные системы вашего замечательного тела жизненной силой, энергией, бодростью. Как вы укрепляете свое тело, чтобы оно лучше служило вам?

- |                              |              |
|------------------------------|--------------|
| _____ физические упражнения  | _____ спорт  |
| _____ дыхательные упражнения | _____ массаж |
| _____ бег трусцой            | _____ души   |
| _____ прогулки на природе    | _____ баня   |
| _____ гимнастика             |              |

## Разум

Полтора килограмма мягкого вещества, помещенного в ваш череп, определяют всю вашу жизнь, регулируя все ее сферы. Все, что вы когда-либо переживали, навечно записывается в ячейках памяти вашего мозга. Эти огромные запасы знаний и опыта являются источником мыслей, интуиции, мудрости. Что можно сделать для зарядки и более тонкой настройки работы этого удивительного органа?

*Делай, что можешь, тем, что имеешь,  
там, где находишься.  
Теодор Рузвельт*

- |                          |                                 |
|--------------------------|---------------------------------|
| _____ визуализация       | _____ ароматические<br>вещества |
| _____ сбор информации    | _____ чтение биографий          |
| _____ письмо левой рукой | _____ музыка                    |
| _____ правильное питание | _____ исследования              |
| _____ ведение дневника   |                                 |

*Величайшие битвы порой ведутся в укромных уголках вашей  
собственной души.*

Эзра Тафт Бенсон

Разум, помноженный на тело и помноженный на душу, — это вы в кубе. Когда вы развиваете мозг, тело и душу, создается дополнительное пространство, которое может быть заполнено просветленными идеями, способными изменить к лучшему ваш собственный и окружающий вас мир.

Подготовленные таким образом, вы становитесь более восприимчивы к лучшим идеям

— быстрее замечаете скрытые благоприятные возможности вокруг вас. Если смысл кодов в том, чтобы ограничить доступ тех, кому он не положен, «тройной режим» тренировок позволяет вам войти в число избранных, которым доступ открыт повсюду. Вы становитесь членом элитарного клуба.

*Эверест не изменится, если я его покорю,  
но я сам стану лучше.*  
Эдмунд Хиллари

Кому пришла идея летательного аппарата?

Уилберу и Орвиллу Райтам. Это была идея на миллиарды долларов.

Кому пришла идея телефона?

Александреру Беллу. Это была идея на миллиарды долларов.

Кому пришла идея электрической лампочки?

Томасу Эдисону. Это была идея на миллиарды долларов.

Кому пришла идея персональных компьютеров?

Джобсу, Возняку, Гейтсу. Это была идея на миллиарды долларов.

Вы готовы к таким идеям? Просыпаясь утром, уделите первое внимание Большим Камням. Создайте особый ритуал. Марк Виктор Хансен, к примеру, просыпается в 4 часа утра, час медитирует, потом занимается на спортивных тренажерах и одновременно смотрит одухотворяющие видеoprogramмы. У Роберта Аллена режим такой: подъем в 6 часов утра, затем 30 минут на изучение Священного Писания, 15 минут — коленапреклоненная молитва, потом двухмильная прогулка на «беговой дорожке», в ходе которой он наговаривает на диктофон записи для личного дневника и возникающие интересные идеи.

Углубляйте, возвышайте, расширяйте, просветляйте себя. Настраивайте свою душу на волну Высшей Силы. Задавайте Высшему Наставнику мудрые вопросы и ждите его тихие ответы. Чаще всего Высшая Сила отвечает на вопрос новым вопросом — указывая вам направление дальнейших поисков.

Большинство людей не делают того, что мы сейчас рекомендовали вам. Поутру они, не успев открыть глаза, спешат на оживленную магистраль жизни, битком набитую машинами, стремящимися обогнать друг друга. Внутри вас существует тихое место, где вы можете уединиться, уйдя от этого оживленного движения, где вы можете отдышаться, укрепиться, подготовиться.

В точке пересечения тела, разума и души вызревает Большая Идея. Чтобы реализовать эту идею, вам могут понадобиться деньги, и немалые. В следующей главе мы расскажем вам, где их найти. Они могут оказаться гораздо ближе, чем вы думаете.

## **Глава четвертая. КАК ПРЕВРАТИТЬ ЗАРЫТЫЕ СОКРОВИЩА В МИЛЛИОНЫ**

Одна вещь может встать на пути вашей Большой Идеи, погубить ее на корню — отсутствие денег. Верно? Ведь чтобы делать деньги, нужны деньги. Правильно? Одна из главных причин неудач 95% начинающих свою жизнь предприятий — недостаток капитала. Согласны? Мы еще раз вернемся к этим вопросам в конце главы, а пока давайте примем на веру очевидное. У типичного «недофинансированного» предприятия деньги кончаются раньше, чем оно успевает набрать обороты. Если это правда, где вам взять достаточно ресурсов, чтобы запустить свое Просветленное Предприятие? Давайте разберемся.

### **СКОЛЬКО ВЫ СТОИТЕ?**

Каково ваше финансовое положение? Давайте посчитаем. Не пропускайте этот этап. Он очень важен. Каждый раз, когда вы берете кредит на покупку машины, дома или бизнеса, банк проверяет ваше финансовое состояние по четырем параметрам: наличные, доходы,

кредитоспособность и наличие обеспечения для кредитов. Все это называют составлением финансового баланса — перечня ваших доходов, активов и пассивов. Активы — это имеющиеся у вас деньги, недвижимость, ценные бумаги и т. д. Пассивы — это ваши обязательства, долги. Если из того, что у вас есть, вычесть то, что вы должны, получится ваше чистое финансовое состояние. Если вы хотите быть миллионером, ваши активы должны превышать пассивы хотя бы на миллион долларов. Выясните, «сколько вы стоите», заполнив предлагаемую балансовую ведомость.

<b>Мой финансовый баланс</b>	
<b>АКТИВЫ (я имею)</b>	<b>ПАССИВЫ (я должен)</b>
Наличные, банковские счета _____	Долги по кредитным картам _____
Сберегательный счет _____	Личные долги _____
Автомобили _____	Задолженность за машину _____
Жилье _____	Закладная на дом _____
Другая недвижимость _____	Другие закладные _____
Акции, облигации _____	Необеспеченные займы _____
Бумаги взаимных фондов _____	Кредиты в рассрочку _____
Страховка _____	Займы на страхование жизни _____
Пенсионный счет _____	Недоимки по налогам _____
Стоимость бизнеса _____	Ссуды бизнесу _____
Пенсия _____	_____
Драгоценности и т.п. _____	_____
Мебель и т.п. _____	_____
Иные активы _____	Иные пассивы _____
_____	_____
Всего активов _____	Всего пассивов _____
Мое «чистое» состояние (активы минус пассивы) _____	
<b>ДОХОДЫ (я зарабатываю)</b>	
_____	
Мой месячный доход _____	_____
Мой месячный расход _____	_____
Моя чистая ежемесячная прибыль _____	_____
<b>КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ (моя история получения и выплаты кредитов)</b>	
_____	
Общая оценка кредитоспособности _____	
_____	
Дата _____	_____
Подпись _____	_____

Имея перед глазами финансовый баланс, теперь вы готовы сделать некоторые «традиционные» прогнозы. Ради интереса можно посчитать, сколько времени вам потребуется, чтобы стать миллионером традиционным путем. Для расчета необходимо принять во внимание пять параметров: ваш возраст, предполагаемый возраст выхода на пенсию, ваши нынешние сбережения, ежемесячно откладываемая сумма и прогнозируемая процентная ставка. Тогда вы сможете узнать, сколько денег у вас будет к моменту достижения 65 лет.

Например, если вам 40 лет, вы имеете на сберегательном счете 25 тысяч долларов и ежемесячно инвестируете 250 долларов под 10% годовых, то к 65 годам у вас будет 595 412 долларов. Чтобы добраться до миллиона, вам нужно откладывать дополнительно 311 долларов в месяц. (Все это можно посчитать бесплатно и быстро, и полученная информация может оказаться весьма поучительной. Отложите книгу и убедитесь сами. То, что вы обнаружите, поразит вас. Следуйте плану, который найдете там, и со временем, проявив дисциплинированность и упорство, сможете стать традиционным миллионером.)

Ежедневные трехчасовые поездки на автомобиле из Оринджа в Лос-Анджелес и обратно, наскучивают Дювалу Хехту, даже с включенным радио. Этот мускулистый выпускник Стэнфордского университета, в 1956 году выигравший золотую олимпийскую награду в гребле, старается использовать время за рулем с большей пользой. Как-то он услышал, что инженер-электронщик по имени Роберт Халверсон записал на пленку книгу «Закат и крах Римской империи» и другие классические произведения и продавал комплекты из восьми кассет за 80 долларов. Дювал купил эти кассеты, слушал их в машине, размышлял, а потом понял, что ключ к широкому распространению подобных кассет — все же не продажа, а прокат.

В его голове вспыхнула идея записать на пленку целую серию великих произведений литературы и бестселлеров и назвать ее «Books on Tape» («Книги на пленке»). По роду службы он занимался ценными бумагами, и эта работа не оставляла много свободного времени, но идея не выходила у него из головы. У него хватало энергии, целеустремленности и желания, чтобы осуществить этот план своими силами. Он приобрел права на несколько книг (издатели, не видя в них особой ценности, продали ему их практически за бесценок), нанял не загруженных работой голливудских актеров с хорошими голосами, которые озвучили эти произведения.

Затем он стал высылать эти кассеты почтой напрокат. Успеху его начинания способствовало почти одновременное появление в свободном доступе целого ряда вещей и услуг, которых прежде не было или до которых прежде просто никто не додумался: прокат по почте, кредитные карточки, телефонная служба «800»\*, аудиоплееры, автомагнитолы.

Агенты и издатели, согласившиеся сотрудничать с Дювалом, помогли ему на первых порах, предоставляя права на книги с исключительно скромным авансовым платежом.

За первый год, трудясь каждый день до глубокой ночи, Дювал Хехт заработал 17 тысяч долларов, используя для рекламы маленькие объявления в «Los Angeles Times». Потом о его начинании заговорила пресса, и бизнес пошел по нарастающей. Через восемь лет компания «Books on Tape» зарабатывала уже миллион долларов в год, идя далеко впереди конкурентов. Когда издательство «Random House» в 2001 году купило у Хехта его фирму, это был процветающий бизнес с оборотом в 25 миллионов долларов, 125 служащими и более чем шестью тысячами наименований книг.

Дювалу Хехту нравится думать, что он приобщил к литературе больше людей, чем кто бы то ни было в истории, и его радует роль, сыгранная им в просвещении и просветлении множества людей посредством «звуковых книг».

Эта книга не просто о том, как заработать миллион. Эта книга о том, как расшифровать свой код Богатства (с заглавной «Б»). Она не просто о том, как изменить жизнь на этой планете к лучшему, но о том, как *вы* могли бы сделать это.

Теперь давайте составим ваш «просветленный» баланс. Не пропустите этот этап — он совершенно необходим. Ваш банкир, ваш работодатель, ваши друзья, ваша семья — почти

---

\* 800 number — начало ряда телефонных номеров в США, звонки на которые оплачиваются адресатом (такие телефонные номера часто имеют рекламные службы, службы поддержки и т. п.). — *Прим. перев.*

каждый, кого вы знаете (и вы сами в том числе), недооценивает вашу истинную стоимость и переоценивает ее финансовый компонент. Давайте попробуем проанализировать эту ошибку и больше ее не повторять.

Ваш Баланс Просветленного Богатства содержит в себе множество скрытых активов, которые вы принимали как нечто само собой разумеющееся, потому что это есть у всех. Но только представьте, что у вас их не было бы! Какие из своих активов вы не продали бы и за миллион долларов?

Например, вы обладаете зрением, но продадите ли вы свои глаза за миллион долларов? А почки? А гражданство? А кого-то из своих детей? (Подростки, правда, особый случай. Многие родители сами приплатили бы, чтобы их кто-нибудь забрал!) Вы продали бы своего лучшего друга за миллион? Вы отказались бы за миллион от своей веры в Бога?

Есть вещи, с которыми вы не согласитесь расстаться ни за какие деньги. И все это — принадлежащие вам активы, статьи вашего Баланса Просветленного Богатства.

<b>Баланс Просветленного Богатства</b>	
<b>АКТИВЫ</b>	<b>ПАССИВЫ</b>
Жизнь _____	Долг благодарности _____
Духовные убеждения _____	Высшей Силе _____
Судьба _____	Предкам _____
Навыки _____	Родителям _____
Жизненный опыт _____	Ветеранам _____
Части тела _____	Учителям _____
Зрение _____	Детям _____
Слух _____	Неорганизованность _____
Обоняние _____	Низкая самооценка _____
Вкус _____	Плохие привычки _____
Осязание _____	Наркотическая зависимость _____
Гражданство _____	«Слепые пятна» _____
Интуиция _____	Страхи _____
Чистая совесть _____	Тревоги _____
Таланты _____	Слабое здоровье _____
Моральные ценности _____	Враги _____
Страсти _____	Плохие отношения _____
Вечный пенсионный план _____	Излишняя самокритичность _____
Друзья _____	Лень _____
Семья _____	_____
Здоровье _____	_____
Характер _____	_____
Мужество _____	_____
Настойчивость _____	_____
Творческие способности _____	_____
Жизнерадостность _____	_____
Всего активов _____	Всего пассивов _____
<b>Мое Чистое Просветленное Богатство</b> (активы минус пассивы) _____	
<b>БУДУЩИЕ ДОХОДЫ</b>	
Мои будущие ежемесячные доходы _____	
Мои будущие ежемесячные расходы _____	
Моя чистая ежемесячная прибыль _____	
<b>КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ (моя история порядочности)</b>	
Общая оценка кредитоспособности (попросите 10 друзей оценить вас по 10-балльной шкале) _____	
Дата _____	
Подпись _____	

Точно так же вы упускаете из виду и многие скрытые пассивы — обязательства и

долги. Многие статьи «долга благодарности» не имеют денежного эквивалента и могут быть «выплачены» проявлением признательности или клятвой сделать жизнь лучше.

Многие скрытые пассивы, однако, чреватые серьезными финансовыми последствиями. Представьте, к примеру, что вы могли бы вернуться на пять лет в прошлое и избавиться от какого-то страха, сковывавшего вас все эти годы, — скажем, боязни потерпеть неудачу, или получить отказ, или глупо выглядеть, или не быть совершенством. Насколько больше прибылей вы получили бы за эти пять лет, если бы не были обременены этим страхом? Может быть, на миллион или два больше? Предположим теперь, что вы не избавитесь от этого страха и в следующие пять лет. Во сколько это вам обойдется? Когда вы сложите суммы, которые уже потеряли и которые еще можете потерять из-за этого страха, результат потрясет вас! Страх дорого обходится! И издержки не ограничиваются одними деньгами. Страх подрывает взаимоотношения с окружающими, здоровье, самоуважение.

Столь же дорого обходятся и другие скрытые пассивы. Во что вам обходится ноющий голосок, постоянно критикующий вас изнутри?

Сомнения в себе удерживают вас от прыжка, когда интуиция велит вам гнаться за благоприятной возможностью. Сколько денег мог бы принести вам этот шанс? Вы этого уже никогда не узнаете — он упущен. Люди с «настроением бедняков» упускают массу возможностей заработать миллионы долларов — именно потому, что сомневаются в своей способности реализовать эти возможности. Это чувство обделенности подрывает самоуважение; эти люди считают себя недостойными богатства, не говоря уже о том, чтобы мечтать о миллионах.

*Каждое великое движение в анналах истории обязано своим триумфом энтузиазму. Без энтузиазма никакие великие цели не достигались.*

Ралф Уолдо Эмерсон

Постарайтесь выбросить такие мысли из головы. В этом вам поможет привычка каждый день уделять первейшее внимание Большим Камням.

Необходимым этапом процесса расшифровки Кода Судьбы является освобождение от сковывающих вас цепей. Рождение идеи на миллион долларов — лишь одна часть уравнения. Не менее важно иметь достаточно мужества, чтобы приступить к реализации этой идеи. Пройдитесь по списку своих скрытых пассивов и отметьте главный барьер — затор на дороге вашей жизни. Устраните этот барьер и восстановите свободное движение к процветанию.

Для того чтобы расшифровать код, порой достаточно просто осознать цену, которую приходится платить за все ваши пассивы. «Слепые пятна» имеются у каждого из нас, здесь вопросов нет. И бывает, что, как ни стараешься, не можешь увидеть выход из создавшегося затруднительного положения. Вот почему нам не обойтись без Высшей Перспективы, Высшего Руководства.

*В разуме каждого человека дремлет великая сила, пока ее не разбудят горячее желание и решимость действовать.*

Эдгар Робертс

И все-таки каковы бы ни были ваши недостатки, ваши активы имеют гораздо большую стоимость, нежели пассивы. Ваше Чистое Просветленное Богатство неисчислимо. В эту самую секунду вы обладаете активами на многие миллионы. Обычный выпускник средней школы значительно образованнее 99% когда-либо живших на Земле людей. Кстати, о жизни. В 1900 году средняя продолжительность жизни составляла 48 лет, а теперь она равняется 78 годам. Во сколько вы оцениваете эти дополнительные 30 лет жизни? Даже если вы банкрот, можете ли вы назвать себя бедняком? Два миллиарда человек за день зарабатывают меньше, чем вы тратите на чашку кофе. Вот кто действительно беден! По сравнению с 90 миллиардами людей, которые жили на этой планете последние 10 тысяч лет, вы невероятно богаты, знатны, свободны, удачливы. Вам не нужно покупать лотерейные билеты. Вы уже выиграли!!!

На тот случай, если вы считаете это пустыми разговорами, прочтите следующую

цитату из книги Роберта Каплана и Дэвида Нортон «Стратегические карты» («Strategy Maps»), выпущенной издательством Гарвардской школы бизнеса.

*На нематериальные активы — те, которые нельзя оценить в рамках финансовой системы компании, — приходится более 75% общей рыночной стоимости компании. Материальные же активы, то есть остаточная стоимость капитала за вычетом обязательств, составляют менее 25% ее общей рыночной стоимости.*

*В каждом человеке заключены король и шут, и наружу выходит тот, к кому вы обращаетесь.*  
Майк Мердок

*В отношении стран это справедливо в еще большей степени, нежели в отношении компаний. Некоторые страны, такие как Венесуэла или Саудовская Аравия, обладают огромными запасами природных ресурсов, но в людей и инфраструктуру средств там вложено очень мало. Вследствие этого они развиваются гораздо медленнее и имеют меньший валовой доход на душу населения, чем такие государства, как Сингапур или Тайвань, где природных ресурсов мало, зато весьма велик человеческий и информационный капитал и высоко развита экономическая система. Как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне нематериальные активы в долгосрочной перспективе гораздо ценнее.*

Поняли? Даже самые успешные и богатейшие компании мира недооценивают свои реальные активы на 75%. В их балансовых отчетах истинного баланса нет и следа.

Большинство американских работодателей не ценят в должной мере огромный опыт и знания, накопленные их служащими. Эти знания и опыт с точки зрения Просветленного Богатства эквивалентны многим миллионам долларов. Но как их оценивают в «реальном» мире бизнеса? 7 октября 2004 года компания AT&T объявила о сокращении 7 тысяч служащих. На следующее утро курс акций компании вырос на 3%. Вырос?!!

*Каждое гениальное произведение есть продукт энтузиазма.*  
Бенджамин Дизраэли

Для фондового рынка важнее оказался предполагаемый краткосрочный рост прибылей, затрагивающий лишь видимые 25% стоимости компании, но были полностью проигнорированы долгосрочные негативные последствия такого шага, касавшиеся «невидимых» 75% активов. Когда компания уволила 7 тысяч честных, преданных, трудолюбивых работников, истинная стоимость компании снизилась — и очень сильно! Балансу Просветленного Богатства был нанесен ощутимый удар. Служащие, сохранившие свои места, оказались напуганы, и их преданность компании пошатнулась. В результате компания стала не богаче, а беднее. И такое происходит почти каждый день.

Подумайте о том, сколько бедности, несчастья, боли разочарований проистекает из недооценки скрытых человеческих активов. Это является главной причиной болезней, жизненных неудач, разводов, ссор, раздоров, обид, разочарований, смертей, преступлений, убийств, самоубийств. Темные силы радуются. Их план реализуется.

*Тот, кто губит хоть одну жизнь,  
губит весь мир.  
Тот, кто спасает хоть одну жизнь,  
спасает весь мир.*

Талмуд

Но у нас есть свой план. Давайте внимательнее присмотримся к некоторым статьям Баланса Просветленного Богатства.



## ВАШ ГЕНИЙ СТОИТ МИЛЛИОНЫ

Что?!! Вы? Гений? Да. Никто не сравнится с вами. Равных вам не было и не будет. Вы гениальны сами по себе. Вы могли бы по этому поводу даже лекции читать. Как пишет знаменитый карикатурист Эшли Брильент, «я, быть может, не совершенен, но мои части превосходны».

Сколько стоит ваш гений? Перечислите все, в чем вы сильны. Составьте список из 101 навыка, таланта, способности, которыми вы обладаете, и спросите себя, сколько бы вы заплатили кому-нибудь другому, чтобы иметь все это у себя. Ладно, предположим, вся сумма ваших талантов не стоит миллионов. Пусть вы оцениваете их, скажем, в 10 тысяч долларов. Запишите эту цифру. Мы еще не закончили.

## ВАШ ЖИЗНЕННЫЙ ОПЫТ СТОИТ МИЛЛИОНЫ

По слухам, бывшему президенту Биллу Клинтону за его мемуары заплатили 10 миллионов долларов. Сколько заплатили бы за ваши мемуары? Тоже 10 миллионов? Хорошо, а как насчет 10 тысяч? Давайте остановимся на этой цифре и посмотрим, может быть, ее удастся превратить в 10 миллионов.

Ваши «мемуары» стоят намного больше, чем вы думаете.

Оглянитесь и оцените свой жизненный путь. Подумайте о знаниях, которые вы накопили. Что полезного в вашей жизни мог бы отыскать для себя кто-то другой? Навыки. Опыт. Жизненные уроки. Понимание. Увлечения. Советы. Стратегии. Приемы. Системы. Методы. Идеи. Процедуры. Сноровку. Способности. Ноу-хау. Знания.

Мог бы посторонний человек улучшить свою жизнь, научившись на ваших успехах? Могли бы вы помочь кому-то избежать душевной боли и психологических травм, передав ему уроки своих неудач? (Как говорится, мы все в чем-то хороши, даже являясь плохим примером.) Если кто-то научится избегать ловушек, в которые попадались вы, какую пользу это ему принесет?

Кто-нибудь заплатил бы вам сотню долларов, чтобы вы помогли ему преодолеть кризис, который вы когда-то пережили сами? Или показали известный вам короткий путь к успеху или поведали о некоем полезном навыке, которым вы уже овладели?

Опишите 101 урок, который вы могли бы преподать другим людям и каждый из которых помог бы им сберечь хотя бы 100 долларов. Когда вы сделаете это, то увидите, что ваш жизненный опыт стоит куда больше 10 тысяч долларов.

На нашей планете живут почти 7 миллиардов человек. Если бы вы смогли преподать хотя бы 10 тысячам из них хотя бы один из своих уроков стоимостью в 100 долларов, вы имели бы миллион долларов! Миллион долларов вам принесла бы только одна статья капитала вашего опыта и знаний. А разве ваши знания и опыт не содержат в себе хотя бы десяток подобных уроков?

Ткните пальцем себе в лоб и скажите: «Здесь сосредоточены знания и опыт на миллионы долларов». Потом коснитесь своего сердца и скажите: «Я стою многие миллионы».

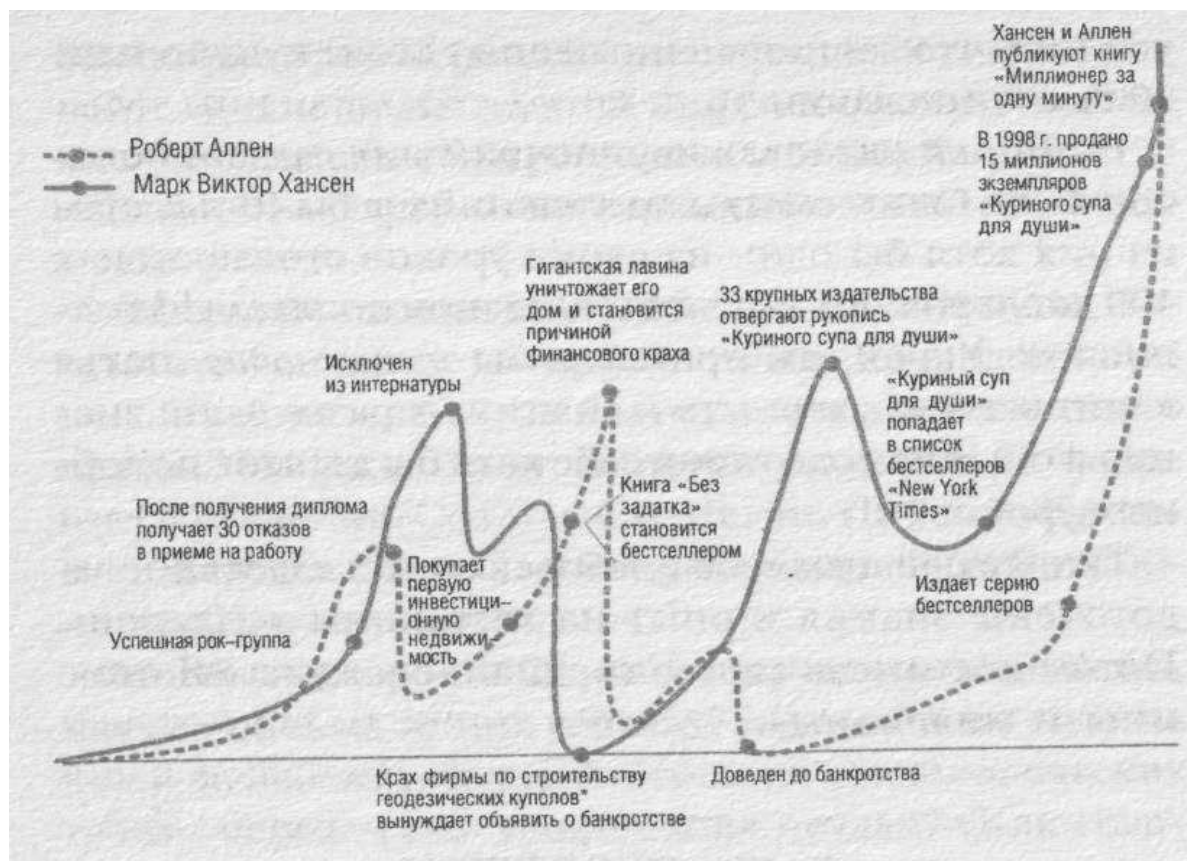
*У каждого человека есть свой собственный Эверест, который ему суждено покорить. Может быть, вы не достигнете вершины; за это вас простят. Но если вы не предпримете сколько-нибудь серьезной попытки подняться выше линии снегов, годы спустя вы будете лежать на смертном одре и ощущать внутри лишь пустоту.*  
Хью Маклид

*Ожидайте лучшего, планируйте худшее и будьте готовы к сюрпризам.*  
Денис Уэйтли

## ВАШИ ПРОБЛЕМЫ СТОЯТ МИЛЛИОНЫ

Это будет нелегко, но мы обещаем, что если вы выполните это упражнение за 30 минут, то после этого почувствуете себя намного лучше. А вы просто пообещайте нам, что доведете упражнение до конца, иначе даже не приступайте к нему. Дав такое обещание, возьмите лист бумаги и начертите «график» вашей жизни со всеми взлетами и падениями. Выделите хотя бы три серьезных взлета и три падения. Приведем пример.

*Неудача — это зачастую путь наименьшего сопротивления.*  
Зиг Зиглар



Рассмотрите этот график. Напоминает кривую цен на акции, не так ли? Если бы вы могли вернуться назад в прошлое, в какой момент вы накупили бы наибольшее количество акций? В точках их наибольшего падения, правильно?

Извлеките уроки из графика вашей жизни. Какие моменты оказались самыми поучительными? Успехи или неудачи? Лично мы много уроков извлекли и из успехов, и из неудач. Рождение детей — чудесный урок жизни. Неудачи тоже по-своему ценны. Мы, конечно, не радовались падениям в то время, когда они имели место, но у этих падений была светлая сторона. Некоторые из наших самых сокрушительных поражений были фактически «заделом» для будущих успехов. Уроки, усвоенные в години неудач, сослужили нам хорошую службу.

*Страх исчезает, когда вы активно движетесь к по-настоящему желанной цели.*  
Роберт Аллен

Жизнь каждого человека — естественная череда приливов и отливов. Если вы оглядываетесь на свою жизнь и не видите себя победителем, возможно, вы еще не извлекли

\* Геодезический купол — легкая и прочная стальная пространственная архитектурная конструкция из стандартных многоугольных элементов. Изобретена Б. Фуллером. — *Прим. перев.*

урока из своей последней неудачи. Как только вы усвоите этот урок — вы уже победитель, потому что то кажущееся поражение на поверку оказалось полезным переживанием. Вы превращаете печальное событие, которого вы предпочли бы избежать, в ценный урок — горький лимон превращается в сладкий лимонад.

Мы хотим, чтобы вы сделали еще один шаг. Не пожалейте еще полчаса и, проследив ход своей жизни, выпишите 101 момент неудач, неприятностей, несчастий, трудностей, катастроф, проблем, обескураживающих событий, болезней, смертей близких людей, разочарований, кризисов. Не дайте этому списку вогнать вас в тоску. Это жизнь. Это все в прошлом. Просто вспоминайте и пишите.

Предположим, вашу любимую собачку задавила машина. Да, ее было жалко... может быть, вы и сейчас по ней страдаете. Какую пользу можно извлечь из этого переживания? Вы могли бы, например, написать небольшую книжку, которая помогла бы другим людям, переживающим такую же душевную боль. Прибыль от этой книги вы могли бы пожертвовать организации, занимающейся защитой животных. Это не вернет вам вашу собаку, но таким образом вы могли бы превратить большую трагедию в маленький триумф, а может быть, и что-то большее. Вы могли бы стать влиятельным защитником прав животных и улучшить жизнь многих из них. Потеря, которую вы пережили, может обрести свое значение. Из нее может выйти что-то хорошее.

*Идея, которая на первый взгляд не кажется абсурдной, безнадежна.*  
Альберт Эйнштейн

Иными словами, пользу и урок можно извлечь из всего, из любого опыта, хорошего или плохого. Многие люди оглядываются на свою жизнь и видят в ней только плохое: тяжелое детство, насилие, наркотики, преступления... Да, это нельзя назвать легкой жизнью, но если люди признают свои ошибки, учатся на них, меняются и превращают свои истории «до» в истории «после», их жизнь может стать поистине необыкновенной.

Сколько стоят выученные уроки? Оцените денежный эквивалент каждого урока. Сложите их. Вполне может случиться, что ценность ваших падений гораздо выше той, какую вы им придаете. И эта суммарная стоимость касается только прошлого. А как насчет будущего? Впереди ведь вас тоже ждут испытания и проблемы. И вы можете ожидать их со страхом или видеть сквозь боль их мудрость и ценность. Будущее может быть источником надежды, а не страха, радости, а не разочарований. Будущие затруднения могут стать трамплинами на пути к богатству.

*Превосходные фирмы не верят в свое превосходство, а только в постоянное совершенствование и постоянные перемены.*  
Томас Питерс

В тот день, 15 марта 2003 года, я едва не погиб в автомобильной катастрофе. В ливень я не справился с управлением и, вылетев с шоссе, на полной скорости врезался в дерево. Машина разбилась вдребезги — чудом я уцелел. Я получил тяжелые травмы, и они до сих пор дают о себе знать. Однако я не променял бы тот опыт на все деньги, которые я заработал за всю свою жизнь и заработаю в будущем. Эта авария изменила мою жизнь. Она смягчила меня, превратила из человека сугубо рассудочного в человека, больше прислушивающегося к сердцу. Раньше слово «благодарность» для меня не имело большого смысла. Теперь, когда я еду на машине по шоссе, то ловлю себя на том, что шепчу: «Спасибо Тебе! Спасибо Тебе! Спасибо Тебе!» Я каждый день благодарю Бога за то, что он дал еще один чудесный день жизни.

Роберт Аллен

По правде говоря, любые проблемы являются замаскированными успехами. Каждая проблема содержит в себе благоприятную возможность. То, что

*Дайте человеку рыбу, и вы обеспечите его пищей на один день. Научите человека ловить рыбу — и вы обеспечите его пищей на всю жизнь.*  
Лао-цзы

кажется проблемой одному человеку, для другого шанс. Не надо недооценивать проблемы. В них скрыто богатство!

## ВЫ УВЕРЕНЫ НАСЧЕТ СВОИХ ПАССИВОВ?

Взгляните еще раз на колонку пассивов в балансовой ведомости Просветленного Богатства. Нет ли там проблем, решение которых принесло бы вам миллионы? Предположим, у вас было 50 килограммов избыточного веса. Если вы их сбросите и напишете книгу о том, как вы этого достигли, сколько денег это может вам принести? Вполне возможно, миллион. А книга о пережитом разводе? О преодолении тяжелой болезни? О банкротстве? Ежегодно больше миллиона американцев становятся банкротами. Неужели они не дадут вам по 100 долларов, чтобы вы рассказали им, как легче пережить этот болезненный процесс? Или хотя бы просто уверите их, что со временем все образуется!

В каждой из ваших проблем скрыто целое состояние. По идее, само понятие «пассивы» следовало бы переименовать. Они висят на вашей шее «пассивным» грузом лишь постольку, поскольку вы не извлекаете из них никаких ценных уроков. Как только вы находите в них положительные стороны — они превращаются в ценнейшие активы. На самом деле все, что происходит с вами, является ценным активом — при условии, что вы извлекаете уроки.

*Чтобы умножить знания, прибавляйте к ним что-то каждый день. Чтобы умножить мудрость — вычитайте.*  
Лао-цзы

Кто мог знать, что в ваших проблемах сокрыто столько богатства!!!

## ВАШИ СВЯЗИ СТОЯТ МИЛЛИОНЫ

Вы уже знаете сотню успешных людей. Успешных? А что значит «успешные»? Образованные. Имеющие работу. Талантливые. Одаренные. Преуспевшие в чем-то — в чем угодно. Знаете таких?

Очень многие из ваших знакомых закончили среднюю школу. Некоторые пошли дальше и получили высшее образование. У кого-то имеется специальное профессиональное образование и опыт. Кто-то имеет ученые степени.

Вспомните всех своих знакомых, которым удалось устроиться на высокооплачиваемую работу. Они наверняка ценные кадры — ведь кто-то же платит им.

Вспомните все свои знакомства.

Как бывший учащийся, вы можете назвать 20 хороших учителей и воспитателей?

*(детский сад, начальная школа, средняя школа, вуз)*

Вы можете назвать 20 успешных сотрудников?

*(секретари, начальники, коллеги, партнеры, подчиненные)*

Как потребитель, вы можете назвать 20 компетентных работников сферы услуг?

*(страховые агенты, дворники, мойщики окон, ремонтники, риэлторы, биржевые маклеры)*

В своей личной жизни вы можете назвать 20 человек, достигших успеха?

*(супруги, дочери, сыновья, тети, дяди, кузены, друзья, наставники)*

В своей общественной жизни вы можете назвать 20 преуспевших людей?

*(церковь, спортивные клубы, общественные комитеты, благотворительные организации, группы по интересам, энтузиасты туризма)*

*Ангел Господень ополчается вокруг боящихся Его и избавляет их.*  
Псалтирь, 33:8

Составьте список из 101 человека, достигших определенного уровня успеха. Не

ленитесь. Не отвлекайтесь. Вы поймете, насколько полезен этот список, когда закончите его.

Составили? Хорошо. Рассмотрите этот список и спросите себя, сколько он стоит. Принимайте во внимание не только финансовый баланс этих людей, но и баланс их Просветленного Богатства. Вы увидите, что эти люди, как и вы сами, хоть они могут не сознавать этого, обладают более чем сотней активов, которые они не продали бы ни за какие миллионы долларов. Когда вы сложите их ум, их опыт, их проблемы, получится огромное состояние!

*Четверо непобедимы. Трое в безопасности.  
Двое в опасности. Один будет сокрушен.*  
Махариши Махеш Йоги

Но мы еще не закончили, это лишь первый уровень ваших связей. Каждый из этого списка, в свою очередь, знает 101 успешного человека. Они составят второй, весьма впечатляющий, уровень вашей сети связей.

Но и это еще не все. Каждый представитель второго уровня знаком со 101 успешным человеком, чей Баланс Просветленного Богатства оценивается в миллионы. Это будет третий слой. Таким образом с помощью телефона вы получаете доступ к миллиону человек, принадлежащих к трем слоям успешных людей, окружающих вас ( $101 \times 101 \times 101 = 1030301$ ).

Мы знаем, что это утверждение может показаться странным и неожиданным, поэтому вернитесь и проверьте наши выкладки. Вы увидите, что даже если мы ошиблись в наших расчетах в 100 раз, ваш список все равно будет стоить больше миллиона долларов.

Задумайтесь над этим. В трех концентрических кругах успешных людей, окружающих вас *в эту самую секунду*, сосредоточены все ответы, которые вы ищете. Сколько стоит полезный контакт? Ваши связи воистину могут означать целое состояние для вас... если вы знаете, как добывать алмазы из Алмазных Копей, коими являются круги ваших знакомств и связей.

Этому мы научим вас позже, а пока поймите, что Высшая Сила уже знает, какие из ваших связей вы могли бы использовать для ускорения движения к успеху — пока не достигнете «просветленной» скорости. Это еще один довод в пользу того, чтобы уделять Высшей Силе первейшее внимание.

*Озарение идей должно быть подобно уколу иголкой: вы должны подпрыгнуть и что-то предпринять.*  
Э. Л. Симпсон

Ох, чуть не забыли. Помните вопросы, с которых начиналась эта глава? Верно ли, что отсутствие денег способно загубить Большую Идею на корню? Что для того, чтобы делать деньги, нужны деньги? Правильно? Что одной из главных причин неудач является недостаток капитала?

Ни в коем случае! Почему же тогда большинство предприятий терпят крах? Наш ответ придется не по вкусу большинству финансовых аналитиков. Предприятия терпят крах, потому что не умеют использовать свои скрытые ресурсы! Как показывает Баланс Просветленного Богатства, вы имеете достаточно ресурсов, чтобы достичь *любой* цели, которую вы поставите перед собой.

Давайте резюмируем сказанное.

Вы сидите на золотой жиле. Вы обладаете скрытыми активами, которые стоят миллионы долларов. А теперь давайте посмотрим, как вам приступить к раскопкам и отыскать Большую Идею, которую вам суждено реализовать.

## Глава пятая. КОД ПРИЗМЫ

*Достаточно одной идеи, чтобы потом  
жить как король до конца своих дней.*

Росс Перо

## ЭТОТ БОКАЛ НАПОЛОВИНУ ПОЛОН ИЛИ НАПОЛОВИНУ ПУСТ?



Ни то ни другое. Этот бокал полон на все 100%. Просто нижняя его половина заполнена «видимой» жидкостью, а верхняя — «невидимой» субстанцией, называемой воздухом. Так что бокал наполнен до краев. И секрет расшифровки кода богатства заключается в том, чтобы научиться видеть невидимое, замечать то, чего другие не замечают, хотя смотрят в упор.

*Монти Гринаволт*

Доктор Монти Гринаволт богатеет за счет того, что находит такие решения насущных проблем, которых никто другой не замечает. Этот процесс доставляет ему много радости, он дает работу все большему числу людей и весьма амбициозен в плане благотворительной деятельности, намереваясь оставить после себя солидное наследие. Он считает, что другие люди в большинстве своем способны мыслить так же, как мыслит он, трудиться так же, как трудится он, и стать самореализовавшимися филантропами, каким стал он.

Хирург доктор Гринаволт имеет большую практику, и в процессе работы с пациентами он заметил, что польза от лечения больше, если пациенты соблюдают постельный режим. Нахождение в вертикальном положении и ходьба во многих случаях препятствуют выздоровлению, часто сводя на нет все терапевтические усилия. Эта идея захватила Гринаволта, и он стал думать над тем, что можно предпринять.

Он провел испытания на многих пациентах и обнаружил, что лечение дается легче и эффект от него держится дольше, если использовать специальные стельки. Эффект от изобретенных им стелек он опробовал на сотнях пациентов. Лечебное действие стелек оказалось столь сильным, что доктор решил провести более основательное тестирование, чтобы исключить эффект плацебо. Стельки превосходно зарекомендовали себя во всех случаях, позволяя пациентам дольше сохранять эффект от терапии.

Коммерческому успеху изобретения доктора Гринаволта способствовали три фактора. Он объяснил другим chiropractic, почему и как действуют изобретенные им стельки, насколько они нравятся пациентам и как легко изготавливать отпечатки стоп пациентов для индивидуальной подгонки стелек. Хирурги делали эти отпечатки из пенопласта и высылали их Гринаволту, и уже через неделю их пациенты получали готовые стельки. Бизнес Гринаволта процветает.

Доктор Гринаволт дня не проводит без позитивных утверждений. Его любимая установка звучит так: «Я счастливый целитель. Меня окружают верные друзья. Я наделен безграничным запасом энергии. Я мудр. Я истинный лидер. Я исполнен ниспосланных Богом творческих способностей и предан делу помощи всему человечеству. Дух Господень идет передо мной, прокладывая мне путь. Я верю в себя и во все, что делаю. Мой творческий ум генерирует новые продуктивные идеи. День за днем я становлюсь все лучше и лучше во всех отношениях. Я притягиваю к себе истинных лидеров, которые помогают мне реализовать мое предназначение лучше служить людям. Я благодарен Богу за все, что имею. Я оставляю после себя мир лучшим, чем он

был до меня».

Философия Монти Гринаволта подразумевает, что для успеха в бизнесе нужно окружать себя подходящими людьми, и тогда для тебя нет ничего невозможного. Эти люди должны работать с тобой, а не на тебя. Монти говорит об этом так: «Представьте себе растение в горшке. Оно может вырасти лишь настолько, насколько позволяет горшок; с какого-то момента он начинает сдерживать рост корней. Дайте растению больше места, и оно вырастет еще». Подобным же образом и бизнес может расти бесконечно, если правильно выбирать людей.

Большой успех в бизнесе позволил Гринаволту осуществить все его мечты, все, чего он хотел, на что надеялся и о чем молился. Сегодня он дает работу 30 ученым, которые продвигают науку вперед. В частности, они изобрели алгоритм, позволяющий, не вторгаясь в ткани, распознавать и диагностировать рак предстательной железы и рак груди со 100-процентной точностью. Монти полагает, что этот метод можно будет расширить таким образом, чтобы он позволял неинвазивным образом выявлять онкологические заболевания в любом месте тела, и это стало бы величайшим прорывом в медицине. Еще один прибор позволяет, опять же не нарушая ткани, без боли и без использования радиоактивных препаратов измерять диаметр кровеносных сосудов. Ученые, работающие под началом Гринаволта, разработали новую компьютерную моделирующую программу, позволяющую рассмотреть всю физиологию и анатомию пациента, понаблюдать за циркуляцией крови, виртуально разобрать все тело по частям, а потом собрать снова и таким образом выяснить, какие органы и системы работают нормально, а какие нет. И это гораздо эффективнее, нежели штудировать анатомические справочники.

Доктор Гринаволт говорит: «Когда вы глядитесь в зеркало, вы видите там самого важного человека на свете. Вам нужно спросить у себя: „Кто я? Куда я иду?“ Люди неделями планируют отпуск, но жалеют времени на то, чтобы распланировать свою жизнь. А определить, что составляет для вас успех в жизни, очень важно. Быть успешным — значит заниматься в жизни тем, что доставляет вам истинное удовольствие и одновременно обеспечивает приемлемое качество жизни, но при этом оставляет желать чего-то большего. Деньги сами по себе не приносят успеха. Истинный успех приходит изнутри, когда вы по-настоящему довольны тем, что делаете».

Монти ненасытный филантроп. Он считает, что благотворительность дает человеку больше самоуважения, повышает самооценку. Благотворительность позволяет вам двигаться вперед и в большей мере раскрывать свою истинную сущность. Он видит смысл своей жизни в помощи и служении другим людям. У него есть дом в Лас-Вегасе — второй по размерам в этом городе. Этот дом обставлен прекрасными произведениями искусства, антикварной мебелью, коврами, стены обвешаны цитатами, из великих людей. Каждый месяц Монти проводит в своем доме благотворительные вечера, собирая средства на мероприятия, которые, по его мнению, принесут наибольшую пользу местной общине. Каждый житель Лас-Вегаса знает, любит и уважает этого человека за его гостеприимство, радушие, блестящий ум, чувство юмора и щедрость. Монти Гринаволт очень хочет реализовать свое предназначение в жизни и сделать все, чтобы после его ухода мир стал лучше, чем был до него. Он считает, что ничто не доставляет человеку большей радости, чем возможность помочь другим людям.

Оглянитесь вокруг. Повсюду кроются благоприятные возможности. Вы их не видите, но уверяем вас, что они есть и лежат прямо на виду. Каждый объект, который вы видите вокруг, содержит в себе потенциальное или уже реализованное богатство. Каждая идея, приведшая к созданию любого физического предмета — стола, стула, окна, лампочки, обогатила сотни, если не тысячи человек.

## ВЫ СОЗНАЕТЕ СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ОКРУЖАЮЩИЕ ВАС?

Если вам случалось смотреть стереоскопические фильмы, вы должны понять, что мы имеем в виду. Как только вы надеваете специальные очки, вы переноситесь из плоскоэкранный мира в трехмерный мир, приобретающий глубину и жизненность.

Примерно так же мы видим мир возможностей и хотим научить этому вас. Только три измерения этого мира не длина, ширина и высота, а дух, разум и тело. Каждый день мы открываем для себя новые возможности, вычитываем их в газетах, высматриваем в телепрограммах. Они повсюду. Дайте нам 10 минут побыть в вашей гостиной, и мы покажем вам по меньшей мере три возможности разбогатеть.

Мы не всегда были такими. Мы еще помним, каким абсурдом казались нам утверждения наших наставников об изобилии возможностей, открытых перед нами. Море благоприятных возможностей?! Какая чушь! Придавленные гнетом повседневных забот, мы видели перед собой лишь предвестники новых проблем.

Но, несмотря на очень серьезные «спады», имевшие место в жизни каждого из нас, пессимизмом мы не страдали. Мы понимали, что, если продолжать двигаться вперед, что-то хорошее обязательно произойдет. Со временем, набравшись опыта, мы изготовили для себя очки, позволяющие видеть благоприятные возможности. И тогда мы поняли наконец, о чем твердили нам наши учителя — что возможности есть всюду и их только нужно научиться видеть.

С вами было такое: вы выезжаете из магазина на новеньком автомобиле и вдруг начинаете сознавать, как много вокруг машин точь-в-точь как ваша: той же марки, того же года, того же цвета? Вы удивляетесь: «Сколько же может быть синих „понтиаков“?» Еще несколько часов назад их не было и в помине, а теперь вдруг появились в огромном количестве. Что, все купили одинаковые машины в один и тот же день? Или вы просто научились лучше видеть то, что уже есть?

Сколько замечательных идей благодаря своему прозрению вы можете обнаружить вокруг себя в эту самую секунду? На сколько идей на миллионы долларов вы смотрите в упор, насквозь, вокруг да около, не видя их? Как можно заострить восприятие, чтобы эти идеи стали очевидными для вас? Как сделать невидимое видимым? Как писал в «Маленьком принце» Антуан де Сент-Экзюпери, «главного глазами не увидишь». Мы надеемся научить вас превращать невидимое в видимое — видимое если не глазами, то интуицией.

Повторим еще раз: все, что вы видите вокруг себя, кому-то принесло богатство. Все. Приглядевшись внимательнее, вы поймете, что все, что вы видите вокруг себя, могло бы обогатить и вас. Все. Именно так — каждая вещь!

Каждый объект вокруг вас дышит жизнью и шепчет вам:

*«Усовершенствуй меня! Преобразуй меня! Придумай меня заново! Просветли меня!»*

Выберите любой предмет в радиусе трех метров. Возьмем, например, обыкновенный телефон. Когда-то он был всего лишь задумкой в голове Александра Белла. Белл расшифровал те самые четыре кода, которые предстоит расшифровать и вам: Код Судьбы, Код Призмы, Код Ангелов и Код Звезд. И мир уже никогда не будет тем, что был прежде.

Первоначальная идея телефона реализовалась в тысячах вариаций — от настенного аппарата до беспроводного, сотового и спутникового. Каждый тип существует в разных формах, имеет разные размеры, разные цвета. Каждая новая модель имеет все больше полезных характеристик и аксессуаров: встроенные микрокомпьютеры, цифровые



фотоаппараты, MP3-плееры, не говоря уже о разнообразных футлярах, ремешках, идентификационных наклейках и т.п. Существует целый спектр разнообразных услуг: страхование, переадресация сообщений, доступ в интернет, электронная почта, ремонт, техническое обслуживание и т.д. Плюс информационные продукты, помогающие пользоваться такими телефонами: справочники, инструкции, информационный обмен, специализированные интернет-сайты.

С тех пор как идея телефона впервые пришла в голову 29-летнему Беллу, прошло уже больше века, но мы и сейчас видим десятки тысяч компаний по всему миру, сосредоточенных на телефонии и дающих работу десяткам миллионов людей. Сколько таких фирм были созданы людьми, которые, как вы сейчас, сидели и своей гостиной, смотрели на телефон и думали: «Интересно, могу ли я сделать его меньше, больше, дешевле, быстрее, медленнее, удобнее, ярче, интереснее?..»

Какими будут телефоны еще через 100 лет? Совершенно другими. Они изменятся до неузнаваемости. Однако кто-то же сделает это. Так почему не вы?

Правда заключается в том, что каждый предмет в нашем доме содержит в себе скрытую идею на миллионы долларов (ИМД), которая только ждет, когда вы извлечете ее из затвердевшей оболочки и отольете в другую форму, которая принесет вам баснословные прибыли.

Все еще сомневаетесь? Ладно. Наденьте-ка очки для обнаружения благоприятных возможностей. Остановите свой взгляд на чем-нибудь совершенно ординарном. Может, на мусорном ведре? Сколько, вы думаете, за последние тысячу лет было создано успешных предприятий, занимавшихся и занимающихся производством, дистрибуцией, хранением, маркетингом, рекламой и продажей мусорных корзин, урн, ведер всевозможных форм, размеров, цветов, отличавшихся дизайном, материалом, конструктивными особенностями? Вы можете выбрасывать мусор в бумажный пакет, бесплатно полученный в бакалейной папке, или в мусорный бак с гидравлическим прессом за тысячу долларов — выбор безграничен.

Кто придумал самую первую емкость для мусора? Возможно, какой-то пещерный человек смастерил ее из шкуры убитого животного в углу своей пещеры. А потом к нему в гости пришел другой пещерный человек, увидел эту новую «систему сбора отходов» и сказал: «Отличная идея. Знаешь что, сделай и мне такую же штуку, а я дам тебе за это бивень мамонта». И очень скоро такими мусорными баками были оборудованы все пещеры.

Сколько мусорных ведер вы купили за свою жизнь? А сколько еще купите в ближайшие 10 лет? Возможно, вам уже сейчас не мешало бы купить новое мусорное ведро. А как вы думаете, через тысячу лет идея мусорных ведер исчерпает себя или нет?

Широта спектра возможностей, порождаемых одной призмой, то есть конкретной категорией товара, поражает воображение. Возьмем, к примеру, такую категорию, как автотранспорт. Подумайте, сколько вспомогательных предприятий возникло для обеспечения владельцев машин дополнительными продуктами и услугами: станции техобслуживания, страховые компании, машины технической помощи, производство запчастей и аксессуаров — всего не перечислить. Заработанные на этом миллионы столь же бесчисленны.

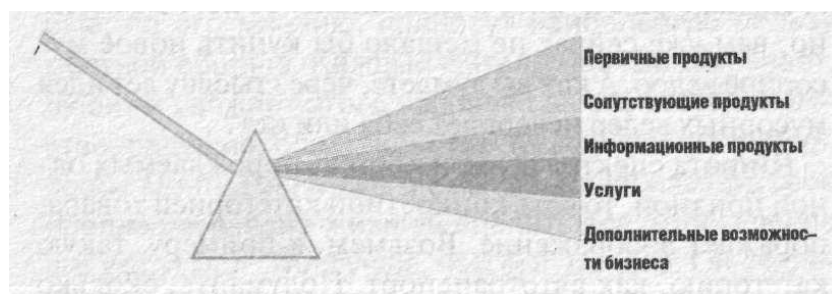
## СПЕКТРАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Изучая мир миллионеров, вы обнаружили, что они сколотили себе состояния, извлекая прибыли из многообразия открывающихся вокруг возможностей. Просветленная идея есть луч чистого интеллекта, испускаемый Высшей Силой, момент просветления, озарения. Эврика! Этот луч света может быть преломлен через призму изобретателя и разложен в широкий спектр...

Первичных продуктов

Сопутствующих продуктов

Информационных продуктов  
Услуг  
Дополнительных возможностей бизнеса



Способы извлечения прибыли из оригинальной идеи мы разбили на пять категорий, пять частей спектра. Первым источником доходов может быть исходный продукт, в нашем примере это самый обыкновенный автомобиль.

*Ценность вашей сети связи равна числу людей в ней, возведенному в квадрат.*  
Гэри Хэмел

Вторым элементом спектра потенциальных прибылей является создание дополнительных, сопутствующих продуктов, призванных улучшить первичный продукт, например антирадар или полировочная мазь.

Спектральный анализ источников прибылей	
<b>ПЕРВИЧНЫЙ ПРОДУКТ</b>	Автомобиль
<b>СОПУТСТВУЮЩИЕ ПРОДУКТЫ</b>	Антирадар, запчасти
<b>ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ</b>	
Информирование Консультирование Системы обучения	Руководство пользователя Консультант по вопросам менеджмента Курсы для автодилеров «Как продавать больше машин»
<b>УСЛУГИ</b>	
Производство Дизайн Дистрибуция Маркетинг Продажа Защита Тюнинг Юмор Реклама Безопасность Уход Ремонт Обновление Запчасти Инспекция Конверсионные услуги Иностранные языки	Сборочный завод Тюнинг после продажи Доставка Рекламные агентства Оптовые закупки Тенты для машин, экраны на окна для защиты от жары и ультрафиолетового излучения Дезодоранты для салона Наклейки на бамперы Магнитные знаки Страхование автомобилей Станция техобслуживания Автомастерская Тюнинговая фирма Сеть фабрик и магазинов Экологический контроль Переделка автомобилей для домашнего использования, бизнеса, для инвалидов и т.п. Экспорт автомобилей или продажа их иностранцам на внутреннем рынке
<b>ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ</b>	
Развлечения, хобби Игры и игрушки Ассоциации Клубы	Автогонки Игрушечные автомобили, модели Коллекционеры автомобилей Клуб любителей «Corvette»

Третий источник прибылей — информационные продукты и услуги для автовладельцев и других людей, связанных с автобизнесом, например карты дорог, руководства, системы обучения и пр.

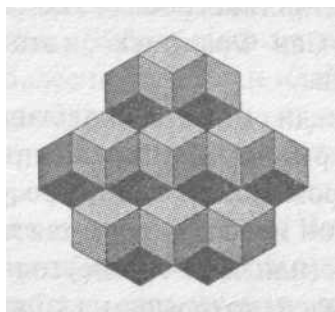
Четвертая, и, пожалуй, самая большая, категория потенциальных возможностей — обслуживание автовладельцев в разных формах, от страхования до технического обслуживания и ремонта.

Наконец, есть и другие возможности разбогатеть, не попадающие в первые четыре категории, но связанные с автомобильным бизнесом и приносящие новые краски в жизнь автомобилистов: развлечения, острые ощущения, клубы и т. д. Вообще же число благоприятных возможностей развития бизнеса, открывающихся вокруг одного отдельно взятого первичного продукта, например автомобиля, безгранично. Надеемся, общую идею вы уловили.

С какой стороны придет ваша просветленная идея на миллионы долларов (ПИМД)? Начните изучать возможности заработать, бурлящие вокруг вас, и какие-то из них проявятся. Помните, несколько лет назад были популярны трехмерные картинки? Поначалу они кажутся произведением абстрактного искусства с какими-то повторяющимися узорами, но если напрячь зрение и сосредоточиться, всплывает трехмерное изображение. «Вижу!» Так вот, с выявлением благоприятных возможностей ситуация примерно такая же.

*Неудача — это плата за успех.*  
Уолтер Брунелл

### **Взгляните на иллюстрацию. Сколько кубиков вы видите?**



Кто-то видит семь кубов. Кто-то клянется, что видит восемь. Сколько же их? Семь? Или восемь? (Замечание: если вы вообще не видите кубов, попробуйте перевернуть книгу и посмотреть на рисунок под другим углом.) Правда заключается в том, что и семь, и восемь — правильные ответы. Все зависит от точки зрения.

Так же по-разному можно смотреть на мир благоприятных возможностей. По мере того как ваше восприятие обретает все большую остроту, новые возможности открываются перед вами непосредственно и повседневной жизни.

Идея телевидения «витала в воздухе» с доисторических времен, но лишь в начале XX века инфраструктура и знания достигли достаточной критической массы, чтобы Файлоу Фарнуорт сумел распознать эту возможность, ставшую делом его жизни. Первый телевизионный сигнал был послан 7 сентября 1928 года в лаборатории в Сан-Франциско, и это стало началом эры телевидения.

*Удача сопутствует смелым.*  
Джон Драйден

Сосчитайте, если сможете, сколько возможностей разбогатеть открылось миллионам предпринимателей (и акционеров их компаний) в результате реализации одной этой идеи! Не крутятся ли в эту самую секунду в вашей (или чьей-то еще) голове другие «телевизионные» идеи, которые только ждут, когда ваш разум достаточно подготовится и просветлеет, чтобы распознать и реализовать их?

### **КАК УВИДЕТЬ БЛАГОПРИЯТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБОГАЩЕНИЯ?**

Представьте, что в эту самую минуту мы с вами сидим в вашем доме. Оглядитесь вокруг и сосчитайте предметы, которые вы видите. Даже в достаточно скромном доме или

квартире должна найтись хотя бы 101 единица предметов, продуктов, услуг и потенциальных источников бизнеса. Это может быть что угодно — от рулона туалетной бумаги до кровати.

Рассматривая различные аспекты вашей жизни, мы замечаем призмы, через которые к вам могли бы потечь доходы. Каждый аспект вашей жизни — отдельная призма. Например, если вы любите готовить, в спектре кулинарной призмы вы можете насчитать 101 и больше кулинарных идей и продуктов. Если вы любите рыбачить, рыболовная призма преломляет свет на 101 и более предметов и идей, необходимых для успешной рыбалки.

*Доброхотно дающего любит Бог.*  
2-е Послание коринфянам, 9:7

Если бы мы с вами встретились, то задали бы вам несколько вопросов: «Что вас воодушевляет в жизни? Какие у вас увлечения, интересы? Что вас возбуждает? Какие телевизионные программы вы смотрите?» Мы побродили бы по вашему дому, замечая, чему вы уделяете особое внимание — будь то какая-то особенная подборка книг или определенный стиль одежды. Вас естественным образом тянет к определенным вещам. Они просто становятся «вами».

Наши вопросы вращались бы вокруг четырех главных аспектов: страсть, талант, система ценностей и судьба. Чем вы любите заниматься? В чем вы сильны? Что важно для вас? Ради чего вы родились? Ответы на эти вопросы станут подсказками, которые помогут взломать Код Судьбы.

Со временем вы начинаете понимать, кто вы есть, что вы любите, чего не любите, то есть познавать свою природу. Когда вы начинаете смотреть на мир через призму своего предназначения, моменты озарения случаются все чаще. Возможности начинают открываться перед вами. «Что произошло бы, если бы я действительно..?»

*Это все дал мне Бог.*  
Джон Рокфеллер

### Поиск ключей к Коду Судьбы

#### СТРАСТЬ

*Что я люблю делать?*

---



---



---

#### ТАЛАНТ

*В чем я силен?*

---



---



---

#### СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ

*Что для меня важно?*

---



---



---

#### СУДЬБА

*Для чего я родился?*

---



---



---

Осознанно или бессознательно вы «склоняетесь» к некоторым тенденциям, которые гармонируют с вашей природой. Эти «призмы» манят вас, притягивают к себе, словно вы с рождения (или, может, до рождения?) «подготовлены» к тому, что это должно стать делом вашей жизни. Вы чувствуете, что ваша судьба переплетена с определенными предметами, идеями, ассоциациями. Может, это перешло из предыдущей жизни? Абсурд! И все-таки... создается впечатление, что вы уже слышали все это когда-то раньше, но не можете вспомнить когда. Вы бормочете про себя: «Я уже видел эти понятия — они были начертаны

мелом на доске. В какой-то научной лаборатории — где? когда? — я проводил эксперименты на эту тему». Вы просто «знаете» вещи, о которых другие люди даже не подозревают.

Некоторые предметы, продукты, понятия начинают светиться какой-то особой аурой. Они как будто призывают вас: «Вылепите меня. Усовершенствуйте меня. Сделайте меня лучше. Помогите мне лучше служить миру. Очистите меня. Избавьте меня от недостатков. Помогите мне принести пользу большему числу людей. Сделайте меня дешевле и эффективнее. Пожалуйста, помогите мне».

*Все, что вам нужно, у вас уже есть. Вы уже цельный, самодостаточный человек, а не чей-то помощник или заместитель. Вы должны сознать свою самодостаточность и думать о ней как о свершившейся реальности.*  
Уэйн Дайер

И когда вы следуете своей страсти, стремясь к большей ясности в понимании этого зова, вы все тоньше настраиваетесь на сообщения, идущие от Высшей Силы. Вы становитесь смелее, набираетесь мужества действовать на основе этих идей. Но давайте вернемся к работе. Напоминаем, что мы сидим в вашей гостиной и пытаемся показать вам, где в вашем доме спрятаны деньги.

## ДАВАЙТЕ ПОСМОТРИМ, НЕЛЬЗЯ ЛИ ИЗ ЧЕГО-ТО СДЕЛАТЬ МИЛЛИОН

Начнем с некоторых допущений. Мы предполагаем, что в поисках своей личной Большой Идеи вы каждый день тренируете тело, разум и душу, то есть первыми кладете в банку Большие Камни. Мы также подозреваем, что вы прирожденный предприниматель. Вы готовы что-то создать и потом продать. Мы также обнаружили (предположим), что с детства вы увлечены разного рода инструментами для письма: собираете перья, ручки, карандаши. Это ваше хобби. В вашем кабинете хранится неплохая коллекция необычных ручек. Вы даже выписываете журнал Международного общества коллекционеров ручек, посещаете семинары и конференции, организуемые этим обществом. Вы никогда не думали, что из этого увлечения можно было бы извлечь серьезные деньги. Вы просто «помешаны» на ручках.

Как вы думаете, сколько людей разбогатели на таком простом предмете, как ручка? В настоящее время во всем мире существует никак не меньше 10 тысяч компаний, которые получают доходы от спектра различных видов деятельности, связанных с ручками. Если бы ваша жизнь зависела от того, сумеете ли вы за один год заработать миллион долларов на совершенно новой концепции ручки, вы смогли бы это сделать? Допустим, вы ничего не понимаете в «ручном бизнесе» — да и никаким другим бизнесом никогда не занимались, если уж на то пошло, — но над вами висит дамоклов меч, обязывающий вас преуспеть в этом деле. Каким должен быть ваш первый шаг?

*Каждый успех порождает новые возможности. Каждая неудача тоже.*  
Питер Друкер

### *Первый шаг: Соберите команду*

Вам необходимо собрать вокруг себя команду преданных делу людей. О выборе участников — кого, как, когда, где — мы подробнее поговорим в главе 7 («Код Ангелов»). Там мы расскажем, что вам следует предпринять, чтобы подготовить эти «другие пары глаз» для обнаружения и капитализации спектра возможностей, порождаемых призмой. А пока давайте примем за факт, что в вашей команде уже есть по крайней мере четверо талантливых и мотивированных «ангелов», которые хотят помочь вам преуспеть.

## **Миллионарий: взгляд на вещи глазами других гениев**

Чтобы подготовить команду к потоку просветленных идей на миллионы долларов,

нужно создать соответствующую обстановку. Представьте себе ярко освещенный помост в центре большого зала. На помосте установлен прочный, украшенный орнаментом постамент в метр высотой, на плоской вершине которого в ярком свете прожектора будут выставляться различные ПИМД. Мы называем это Миллионарием. Поднимитесь на помост и подойдите к постаменту. Хотя на нем еще пока ничего нет, вы можете представить себе, каково это будет — рассмотреть ПИМД со всех сторон. Когда вы и ваши помощники фокусируете внимание на рассматриваемом предмете, вас посещают вспышки озарения, всплески гениальности, просветленные идеи, способные сделать мир лучше. Мы называем их миллионными озарениями. (Надеемся, что ваша жизнь с этой минуты будет полниться миллионными озарениями.) Чтобы развить в себе это шестое чувство, мы рекомендуем вам включить на полную мощность остальные пять органов чувств. Ваш Миллионарий должен быть столь же мультисенсорен, как и ваше воображение. (В здравомыслящей Калифорнии, откуда мы родом, такие идеи могут показаться немного «сдвинутыми». Но, как сказал Эйнштейн, «если идея поначалу не кажется абсурдной, она безнадежна». Добро пожаловать в страну абсурда.) Настройте свои органы чувств на поиск миллионов.

*Встреча с Голиафом стала лучшим событием в жизни Давида.*  
Дуг Вид

**МИЛЛИОННОЕ ОЗАРЕНИЕ.** Как знать, является ли какая-то идея просветленной идеей на миллион долларов? Вспышки творческого озарения свяжут невиди-

мые точки. Момент прозрения — это когда вы говорите себе: «Эврика! Вот она, идея на миллион долларов!»

**МИЛЛИОННЫЙ СЛУХ.** Как звучит ПИМД? Она просто резонирует в вас. Вы просто знаете, что это она. Чтобы настроить свой слух на потенциальное богатство, добавьте к своему Миллионарию немного музыки. Пусть каждый член вашей команды выберет свою любимую музыку, в наибольшей степени способствующую раскрытию творческого потенциала. А потом из числа выбранных мелодий определите ту, которая, как вам кажется, принесет наилучший результат.

**МИЛЛИОННОЕ ОБОНЯНИЕ.** Как пахнет ПИМД? Странная мысль! Усиьте свое обоняние, добавив в Миллионарий приятные ароматы. Какой запах в наибольшей степени стимулирует ваше воображение? Может быть, это запах пряностей, или горящей свечи, или цветов? Чего-то еще? Экспериментируйте. Подберите наилучшее сочетание ароматов для обострения чувств.

**МИЛЛИОННЫЙ ВКУС.** Какова ПИМД на вкус? Пробудите свои вкусовые рецепторы, добавив в Миллионарий приятных вкусовых ощущений. Вкус чего возбуждает ваше воображение, усиливает ваши чувства? Экспериментируйте и выберите наилучшее сочетание вкусных и одновременно полезных для здоровья закусок.

*Твердый характер более достоин похвалы, чем выдающийся талант. Таланты в большинстве своем даны нам в подарок. Характер же не подарен нам. Мы должны строить его по кусочкам — своими мыслями, решениями, мужеством, целеустремленностью.*  
Джон Лютер

**МИЛЛИОННОЕ ОСЯЗАНИЕ.** Какова ПИМД на ощупь? Она теплая? Прохладная? Она вибрирует или неподвижна? Когда вас посещает Большая Идея, где вы ее ощущаете? Это приятное чувство? Если вас коснется идея на миллион долларов, вы почувствуете это?

Приложите руки к идее. Почувствуйте ее. Гладьте ее. Вдыхайте ее. Ласкайте ее. Обнимайте ее.

**МИЛЛИОННОЕ ЗРЕНИЕ.** Как выглядит ПИМД? Она светится аурой? Прищурьтесь. Напрягите зрение. Сфокусируйтесь. Смотрите на идею просветленными глазами. Направьте на идею свет прожектора.

Ваша ПИМД готова к тому, чтобы выйти из темноты на свет. Для этого необходимо лишь идеальное сочетание зрения, слуха, обоняния, осязания и вкуса. Вот она!

По мере усиления и настройки сознания на поиск богатства вы становитесь чрезвычайно чувствительным механизмом, улавливающим скрытые сообщения, посылаемые вам из окружающего мира. Это на личном уровне. На командном же уровне происходит вот что: вы и другие члены вашей команды становитесь удивительной фабрикой по производству идей на миллионы долларов путем восприятия, обработки и улучшения окружающего вас мира.

*Как я мог бы принести наибольшую пользу, занимаясь тем, что люблю больше всего?*  
Эрл Найтингейл

<i>Миллионное зрение</i>	Как увидеть невидимые подсказки, прячущиеся вокруг вас
<i>Миллионный слух</i>	Как слышать неслышные намеки
<i>Миллионное обоняние</i>	Как учуять лишённые запаха сигналы
<i>Миллионный вкус</i>	Как почувствовать на вкус не имеющие вкуса признаки
<i>Миллионное осязание</i>	Как ощутить неосязаемое

Нужна лишь сосредоточенность и практика. Джон Стейнбек писал: «Идеи как кролики. Возьмите пару, научитесь за ними ухаживать, и скоро их будет дюжина».

Итак, предположим, вы настроили свой ум, собрали команду «взломщиков» и готовы включить свои миллионные чувства.

### *Второй шаг: проведите продукт через Миллионарий*

В рамках командного «духовного штурма» вам предстоит «прогнать» идею через четыре фильтра Миллионария. Каждый фильтр оттачивает, усиливает ваши идеи, очищает их от посторонних примесей — вы словно промываете и просеиваете золотой песок, пока не останется чистый самородок в 24 карата. (Три фильтра обсуждаются в этой главе, четвертый — в следующей.)

*Я могу предложить формулу успеха из шести слов: все тщательно продумай, потом тщательно выполняй.*  
Эдди Рикенбакер

У большинства людей способность мечтать ослабевает после выхода из детсадовского возраста. И Миллионарий способен придать больше гибкости и пластичности вашему задеревеневшему мышлению. Чтобы вы могли обнаружить различные возможности извлечения прибылей, вам потребуется помощь многих пар «глаз». В главе, посвященной Коду Ангелов, вы научитесь добавлять в ваш Миллионарий новые круги влияния.

**БЛИЖНИЙ КРУГ.** Этот круг составлен из вас и 5-10 членов вашей команды.

**ВИРТУАЛЬНЫЙ КРУГ.** Вы можете также взять себе в помощники просветленных «виртуальных» экспертов, визуализируя свой диалог, скажем, с Леонардо да Винчи или Томасом Эдисоном. Думаете, эти два великих изобретателя не смогут вам ничего подсказать?

**КРУГ ПОБЕДИТЕЛЕЙ.** Члены вашей команды имеют реальную, физическую связь с очень многими успешными людьми. Это клиенты, партнеры, родные, друзья, коллеги, поставщики, наставники, консультанты. Вам не кажется, что кто-нибудь из них мог бы внести хотя бы одну идею, как «просветлить» ваш «ручечный проект»?

*Великими становятся те люди, которые видят, что духовная сила крепче любой материальной силы, что миром правят идеи.*  
Ралф Уолдо Эмерсон

**ВЕЧНЫЙ КРУГ.** Этот круг составляют просветленные ангелы, посланцы Высшей Силы, которые помогут вам придумать новый подход.

## ИТАК, МИЛЛИОНАРИЙ

Вообразите, что вы аккуратно кладете выбранный предмет, например ручку, на ярко освещенный постамент в центре помоста. Постамент окружен концентрическими рядами стульев. Первый ряд стульев — Ближний Круг — занимают члены вашей команды. Не забудьте включить в свою команду самого важного участника — Высшую Силу, вашего наиглавнейшего учителя и вождя.

Второй ряд стульев занимают члены Виртуальной команды — 28 воображаемых экспертов, приглашенных для того, чтобы они в процессе обсуждения поделились своей коллективной мудростью (подробнее об этом в главе 7). Третий ряд занимают члены Круга Победителей. Каждый из ваших помощников должен составить список преуспевших знакомых людей, включающий минимум 101 человека. Круг Победителей составлен из сотен этих знакомых, которые впоследствии могут стать ценными источниками ресурсов. В главе 7 мы подробно поговорим, каким образом концентрические круги влияния вокруг вас могут включать в себя до 5 миллионов человек. А пока просто представьте, что эти миллионы умных глаз сосредоточены на вашей ручке.

*Великий талант побеждает в первых трех раундах, а великий характер побеждает в четвертом — который и решает все.*  
Автор неизвестен

### *Первый фильтр: спектральный анализ потенциальных доходов*

Для разминки задайте себе следующие пять вопросов:

Категория 1. Первичные продукты. Как можно было бы радикально усовершенствовать эту ручку?

Категория 2. Сопутствующие продукты. Какие сопутствующие продукты могли бы сделать ручку полезнее?

Категория 3. Информационные продукты. Кто нуждается в ценной информации о ручках?

Категория 4. Услуги. Кто нуждается в помощи при использовании ручек и в «ручечном бизнесе»?

Категория 5. Дополнительные возможности бизнеса. Какие интересные переживания и развлечения можно придумать с использованием ручки?

Цель этого упражнения — потренировать мышление через поиск альтернативных возможностей. Например, ваш первоначальный порыв был заняться созданием, производством и продажей революционной разновидности ручки.

*Бог видит нас, Он наблюдает за нами, но обычно отвечает на наши молитвы через посредство другого человека.*  
Надпись на здании Университета Бриггема Янга,  
автор неизвестен

Но в процессе духовного штурма вы и ваша команда осознаете, что нет нужды начинать этот процесс с нуля. К примеру, вы могли бы стать дистрибьютором или представителем одной



или нескольких из сотен компаний, занимающихся производством ручек во всем мире. Вы любите ручки. Они любят изготавливать ручки. Вы продаете их ручки. Это дешевле, проще, легче, быстрее. Каждый идет своим путем.

Эту альтернативную возможность вы можете оставить в качестве запасного варианта. Она может стать первой отпечковавшейся идеей, когда ваша Большая Идея найдет свое Большое Время. Это подводит нас ко второму фильтру Миллионария — всестороннему рассмотрению идеи миллионными глазами.

### *Второй фильтр: миллионное зрение*

Это процесс поиска ответов на девять важных вопросов, заставляющих членов команды напрячь воображение и рассмотреть идею под разными углами зрения. Основные принципы этого процесса просты: представьте, что этот продукт никогда не существовал. Как бы вы создали или переделали его с нуля, если бы рассмотрели его более внимательно с разных точек зрения?

*Вот Я повелеваю тебе: будь тверд и мужествен, не страшись и не ужасайся; ибо с тобою Господь Бог твой везде, куда ни пойдешь.*  
Иисус Навин, 1:9

Точка зрения **вечности**. Как бы Высшая Сила преобразила и просветлила эту идею?

Точка зрения **миллиардера**. Как бы переиначил ее миллиардер (то есть человек, обладающий неограниченными ресурсами)?

Точка зрения **будущего**. Как это будет выглядеть через 100 лет?

Точка зрения **чувств**. Как можно было приправить эту идею запахом, вкусом, звуками, светом?

Точка зрения **экспертов**. Как бы усовершенствовали эту идею ведущие ученые и эксперты?

Точка зрения **глобализации**. Как далеко эта идея может распространиться в мире? Что из окружающего мира мы могли бы привнести в нее?

Точка зрения **ребенка**. Как бы улучшил эту идею пятилетний ребенок? (Задайте 101 детский вопрос.)

Точка зрения **слепого**. Как увидел бы эту идею слепой и услышал глухой? (Отсутствие зрения или слуха приводит к обострению других органов чувств. Возможно, такие люди заметят что-то, чего не замечаете вы.)

Точка зрения **ностальгии**. Что было бы, если бы мы могли вернуть прошлое?

Наш опыт свидетельствует, что в процессе поиска ответа на эти вопросы происходят удивительные сдвиги в понимании вещей. В результате проблемой может стать не недостаток идей, а их избыток — так что вы можете утонуть в море возможностей. И большинство людей действительно тонут. Они не умеют сфокусировать этот ворох идей в один жизнеспособный пучок света, способный принести за собой поток наличности.

*Сосредоточьтесь на принцессе, а не на проблеме. Вы не можете жениться на принцессе, не убив дракона. Поэтому когда вы видите дракона, помните, что по ту сторону вас ждет принцесса.*  
Дуг Вид

Дальше начинается процесс выбора. После того как задан очередной из девяти вопросов, происходит пятиминутное обсуждение. Затем каждый член команды записывает идею, которая, на его взгляд, имеет наибольшие перспективы в плане извлечения просветленных доходов.

Таким образом, по окончании занятия у каждого члена команды имеется девять идей. После этого, следуя интуитивному вдохновению, каждый член команды выбирает из девяти идей три лучшие с точки зрения перспектив бизнеса и записывает каждую из них на отдельном листе.

Если в команде пять участников, вы получаете 15 потенциальных идей на миллионы долларов. Затем эти 15 листов собираются и складываются в одну стопку.

Помните, что это все еще процесс творческого поиска. Конечный продукт мы еще не получили.

*Служите друг другу, каждый тем даром, какой получил, как добрые домостроители многообразной благодати Божией. Говорит ли кто, говори как слова Божии; служит ли кто, служи по силе, какую дает Бог.*  
1-е Послание Петра. 4:10-11

### *Третий фильтр: таблица Большой Идеи*

Следующий этап процесса — сравнительный анализ итоговых идей. Берется первая идея из стопки и сравнивается со следующей. Каждая идея оценивается по шести критериям: просветленность, простота, скорость, легкость, стоимость и необходимость инвестиций. (См. ниже Оценочную таблицу Большой Идеи.) Определяя идею-победительницу, помните о «бритве Оккама», научной теории, выдвинутой в XIV веке Уильямом Оккамом. В упрощенном виде эта теория гласит: наилучшим является самый простой ответ. Предположим, одна из двух конкурирующих идей заключается в создании ручки космического века, которая действует по принципу телекинеза: ваши мысли автоматически записываются на лист бумаги. (Если кому-нибудь удастся создать такую ручку, он станет миллиардером, но суть не в этом.) Реализация этой идеи потребует, как выражается наш друг и партнер Том Пейнтер, «миллионов долларов и тысяч жизней». Вторая идея — заработать миллион долларов, раздавая ручки бесплатно. Что за ерунда?! Как это может получиться? Ваша команда находит компанию-спонсора, которая готова бесплатно снабдить ручками студентов всех вузов мира при двух условиях: 1) спонсор (даритель ручек) разместит на каждой ручке свой рекламный логотип; 2) получатели бесплатной ручки соглашаются раз в неделю в течение года принимать от спонсора рекламные сообщения по электронной почте. Потенциального спонсора еще надо убедить в выгодности такого рода «бесплатной» рекламы. А что касается студентов, то зачем им покупать ручки, если кто-то готов раздать их даром?

Если сравнить эти две идеи, победителем выходит та, которую проще реализовать. Если только вы не посвящены в тайну создания ручки, которая автоматически записывала бы мысли человека, вы должны отдать свой голос за идею «бесплатных ручек» потому, что она проще.

*Я не потерпел неудачу, я просто нашел 10 тысяч неверных путей.*  
Томас Эдисон

Но есть и другие критерии, которые следует принять во внимание. Они образуют своего рода оценочную таблицу.

<b>ОЦЕНОЧНАЯ ТАБЛИЦА БОЛЬШОЙ ИДЕИ</b>			
	Низкая оценка	Средняя оценка	Высокая оценка
<b>Просветленность</b>	2	4	6
<b>Простота</b>	1	2	3
<b>Скорость</b>	1	2	3
<b>Легкость</b>	1	2	3
<b>Стоимость</b>	1	2	3
<b>Необходимость инвестиций</b>	1	2	3
<b>Общая оценка идеи</b> _____			

Каждая идея получает низкую, среднюю или высокую оценку по каждому из шести критериев. Заметьте, что критерий просветленности имеет удвоенный «вес», хотя нам, простым смертным, это может казаться недоступным для понимания, Высшая Сила уже

знает самый простой, быстрый, легкий и недорогой способ реализовать любую просветленную идею.

*Я слышу и забываю, я вижу и запоминаю. Я делаю и понимаю.*  
Китайская пословица

Так что если вы чувствуете, что идея просветленная, это дорогого стоит.

Обведите оценку, которую вы выставляете идее по каждому критерию, и суммируйте баллы. А теперь, зная общий балл, пусть каждый член команды проголосует, какую идею объявить победителем, а какую отставить (пока).

Затем выигравшая идея сравнивается со следующей идеей из стопки. Проставив и подсчитав баллы и проголосовав, вы должны снова определить победителя и сравнить его со следующей идеей из 15. Процесс продолжается, пока не останутся три лучшие идеи-«призера».

Именно эти три идеи, прошедшие этап сравнительного анализа, являются результатом истинного просветленного новаторства: отточенные, отполированные, тонко настроенные, приправленные и надушенные, короче говоря, вполне готовые к следующему фильтру.

Но прежде чем двигаться дальше, резюмируем пройденные этапы.

**ЭТАП 1.** Вы выбрали предмет, который содержал в себе свет судьбоносности, — ручку.

**ЭТАП 2.** Для разминки мышления вы изучили спектр возможностей развития бизнеса, создаваемый призмой ручки.

**ЭТАП 3.** На этапе всестороннего рассмотрения вы задали девять вопросов, и члены команды записали свои наилучшие идеи, совершенствующие вашу Большую Идею. Все 15 идей написаны на отдельных листках бумаги и сложены в стопку.

**ЭТАП 4.** Две верхние идеи из стопки оцениваются согласно таблице. Члены команды голосуют, какую идею из двух признать лучшей. Победившая идея сравнивается со следующей. Победитель этой пары снова сравнивается со следующей идеей. Процесс продолжается, пока не будут определены три идеи, занявшие первое, второе и третье места.

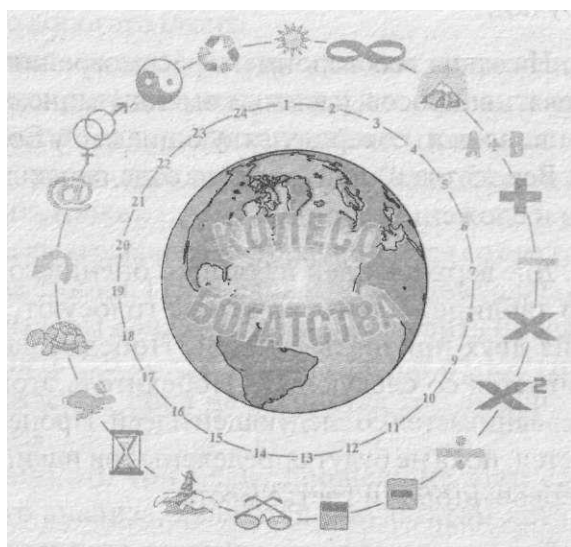
**ЭТАП 5.** Теперь у вас есть три жизнеспособные идеи.

В следующей главе мы покажем вам, как пропустить эти идеи через Колесо Богатства, являющееся четвертым фильтром Миллионера.

*Нельзя помешать птицам летать над вашей головой, но можно помешать им построить на вашей голове гнездо.*  
Китайская пословица

*Если A равняется успеху, тогда формула успеха выглядит так:  $A = X + Y + Z$ , где X — работа, Y — игра, а Z — рот на замке.*  
Альберт Эйнштейн

## Глава шестая. КОЛЕСО БОГАТСТВА



В 1960 году в своей знаменитой книге «Действительность в рекламе» («Reality in Advertising») гуру рекламного бизнеса Россер Ривс предложил термин, который с тех пор не сходит с уст маркетологов всего мира: «уникальное торговое предложение» (УТП). Смысл его заключается в том, что каждый человек, видя рекламу какого-то товара, должен сказать себе: «Ого! Я хочу себе такое. *Сейчас же!*»

Ривс является также автором слогана, ставшего одним из самых известных в истории

рекламы:

Конфеты «M&Ms» тают \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.

Аналогично конфетам «M&Ms» ваш продукт должен таять в сердцах покупателей, а не в их умах. В этой главе рассказывается о процессе, который мы назвали Колесом Богатства. Он поможет вам оживить вашу идею Уникальным Духовным Предложением — придаст вашему продукту уникальность и оригинальность.

Если вы начинающий предприниматель, у которого много идей, но мало денег, что вам поможет? Колесо Богатства. Оно ответит на вопрос: «Как мне создать продукт, который потрясет мир?»

Если вы работаете на компанию, принадлежащую другим людям, ваш успех зависит от вашего вклада в успех компании и вашей инициативности. Если бы это была ваша фирма — вы в ней задавали тон, — как бы вы потрясли воображение покупателей? Используйте Колесо Богатства, чтобы освежить продукт или зарядить энергией новый товар.

В предыдущей главе в качестве предмета для изучения мы выбрали обыкновенную ручку. Но прежде чем мы проведем ее через Колесо Богатства, давайте разомнем мозги. Загляните в свой почтовый ящик: не найдутся ли среди рекламных листовок какие-нибудь каталоги товаров почтой? Если ваш ящик не трещит от почтового «мусора» (счастливчик!), можете посетить местное почтовое отделение или свалку и порыться в ящиках, в которые люди сваливают тонны почтовой макулатуры. Может быть, перспектива рыться в мусорных ящиках не прельщает вас, но убедите себя, что это важное научное исследование. Там вы можете найти каталоги каких угодно товаров. Мы ищем каталог, связанный с ручками.

## *Джон Пол Деджория*

Джон Пол Деджория — типичный персонаж из Горацио Олджера\*. Он выбился из грязи в князи и попутно стал великим филантропом. Джей-Пи, как называют его друзья, начал свой ныне процветающий бизнес по производству средств для ухода за волосами, ночуя в машине. Он был бизнесменом, а его партнер Пол Митчелл — парикмахером. В 1980 году у них родилась мечта: они решили создать фирму для обслуживания парикмахеров. Ими двигало желание помочь успеху парикмахеров, их салонов и парикмахерской отрасли в целом. Их маркетинговая стратегия была проста: они разъезжали по салонам и демонстрировали владельцам свою продукцию. Они также гарантировали владельцам салонов, что если купленная у них продукция не найдет сбыта, они выкупят ее обратно. Такая практика была чем-то новым в этом бизнесе.

Имея за душой лишь взятые займы 750 долларов, двое мужчин смело ринулись в бой, и очень скоро их бизнес начал расти как на дрожжах.

Сегодня они снабжают своей продукцией 15 тысяч салонов в 45 странах, получая 700 миллионов долларов выручки в год. Хотя в первый год, по словам Деджории, «мы, наверное, раз 50 оказывались на грани банкротства».

Джон Пол Деджория начал с того, что объявил тендер на поставку десятков тысяч бутылочек, предложив производителям назначить свою цену и условия оплаты. Таким же образом он выбрал типографию для изготовления этикеток и химическую компанию, которая должна была изготавливать саму продукцию. У всех он попросил 30-дневную отсрочку оплаты (ведь начального капитала у него практически не было и потому сразу он расплатиться не мог).

---

\* Американский детский писатель XIX века. Героями его моралистических произведений были молодые люди из низов, достигшие богатства и славы благодаря упорству и добродетели. — *Прим. перев.*

Художник, взявшийся за дизайн этикеток, отказался ждать 30 дней, и Джей-Пи договорился с ним на уменьшение гонорара с одной тысячи до 750 долларов — это была вся его наличность на тот момент. Затем, затянув пояс и научившись питаться на 3 доллара в день, Джей-Пи начал ходить по салонам и предлагать свою продукцию. В четырех из пяти случаев он получал отказ. Но это не остановило его. Он продолжил обход. Чтобы стимулировать владельцев салонов, к заказу на дюжину единиц он бесплатно добавлял две или три бутылочки. Набрав достаточное количество заказов, он сумел убедить представителей химической компании, что они безо всякого риска могут немало заработать, если возьмутся за выполнение этих заказов. Разумеется, первую партию им пришлось изготовить за свой счет. Остальное, как говорится, история.

А вот лишь один пример филантропической деятельности Джей-Пи. Его пригласили выступить перед заключенными женской тюрьмы в Техасе. Во время своего выступления он призвал аудиторию — более тысячи женщин-заключенных — выйдя на свободу, заняться собственным бизнесом.

«Вы можете начать честный бизнес практически с нуля, — сказал он. — Для этого вам нужно лишь иметь сотовый телефон, почтовый адрес, несколько визиток, пачку бумаги — и менее чем за 29 долларов вы в бизнесе. А если вы хотите сделать карьеру в косметологии, моя компания оплатит вам учебу, а потом предоставит рабочие места».

Просмотр каталога конкурирующей фирмы может открыть вам глаза на многое. Обнаружив в каталоге огромное количество предметов, столь похожих на тот, с помощью которого вы решили сколотить себе состояние, ваша вера в успех может несколько пошатнуться. (И, честно говоря, такой холодный душ весьма полезен, учитывая, какая огромная доля начинающих предприятий терпит крах, поскольку они не знакомы со стратегиями, описываемыми в этой книге.) Но изучение успехов других позволяет вам разобраться в том, какие методы работают, а какие нет. Каждому предмету приходится пройти через дюжину испытаний, прежде чем он попадет в каталог, и многие из попавших в каталог в следующем уже не появляются.

Позвоните своим потенциальным конкурентам и подпишитесь на их каталоги. Регулярно раз в несколько месяцев просматривайте их каталоги, замечая появление новых продуктов или исчезновение старых. Есть продукты-победители, которые держатся в каталогах подолгу, а есть такие, что мелькнут и исчезают.

Почему же победители побеждают?

Теперь возьмите найденный в куче макулатуры каталог и внимательно изучайте его страницу за страницей, останавливаясь на каждом предмете и спрашивая себя: «Каково уникальное торговое предложение этого товара? Чем обеспечен его успех?» Иначе говоря, почему фирма разместила в своем каталоге именно этот продукт, выбрав из тысячи других, претендовавших на это место? Что в нем уникального? Какие из приведенных характеристик выделяют его?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Цена             | <input type="checkbox"/> Торговая марка |
| <input type="checkbox"/> Название         | <input type="checkbox"/> Эффективность  |
| <input type="checkbox"/> Размер           | <input type="checkbox"/> Качество       |
| <input type="checkbox"/> Простота решения | <input type="checkbox"/> Цвет           |
| <input type="checkbox"/> Скорость         | <input type="checkbox"/> Материал       |
| <input type="checkbox"/> Удобство         | <input type="checkbox"/> Красота        |
| <input type="checkbox"/> Стиль            | <input type="checkbox"/> Легкость       |
| <input type="checkbox"/> Дизайн           | <input type="checkbox"/> Реклама        |
| <input type="checkbox"/> Доступность      | <input type="checkbox"/> Маркетинг      |

Какие из перечисленных характеристик выделяют ваш продукт? Что станет вашим Уникальным Духовным Предложением? Принцип здесь таков: на жизнь заработать можно любым продуктом, но если вы хотите достичь оглушительного успеха, ваш продукт должен потрясти покупателей. Именно этому посвящено Колесо Богатства.

## ЧЕТВЕРТЫЙ ФИЛЬТР МИЛЛИОНАРИЯ: КОЛЕСО БОГАТСТВА

В предыдущей главе мы остановились на трех общих идеях, касающихся ручки. Процесс, называемый Колесом Богатства, заключается в поиске ответов на 21 вопрос, цель которых испытать каждую из трех идей и определить, какая из них заслуживает золотой медали, а каким придется довольствоваться серебряной и бронзовой наградами.

### *Боб Сиркоста*

В 1970-е годы Боб Сиркоста был ведущим радиопрограммы в Кливотере, штат Флорида, и делился со слушателями своими мыслями насчет политики, событий общенационального масштаба и повседневной жизни. Однажды владелец радиостанции Бад Пэксон зашел к нему в офис с коробкой электронных открывалок консервных банок, которую он получил в качестве оплаты за рекламное время. Бад сказал Бобу: «Когда выйдешь в эфир, постарайся продать эти открывалки».

Бобу эта идея была не по душе, но ему надо было кормить семью, и его благополучие зависело от благополучия радиостанции. Когда Бад объяснил ему взаимосвязь между продажей этих открывалок и получением премии, Боб взглянул на них совсем другими глазами. Просто рассказывая радиослушателям об их достоинствах и приглашая желающих купить открывалки позвонить на радио, а потом заехать и забрать товар, ему удалось продать 112 открывалок. В этот день родилась новая отрасль экономики.

В течение пяти лет Бад и Боб использовали радиоэфир для продажи самых разнообразных товаров — от дешевой бижутерии до дорогих компьютеров. В какой-то момент Боб сказал Баду: «Я презираю торговлю». Ответ Бада изменил всю его жизнь. «Ты смотри на продажу товаров не как на торговлю, а как на способ помочь людям получить то, что им нужно», — сказал Бад. Окрыленный этим новым взглядом на вещи, Боб исполнился желанием помогать как можно большему числу радиослушателей.

В 1980-е годы, когда в Америке распространилось кабельное телевидение, Боб перед камерой начал продавать, казалось бы, непродávаемое: дозатор туалетной бумаги со встроенным радиоприемником. Следуя своей простой формуле убеждения зрителей, он совершил невозможное — продал 4 тысячи дозаторов за пять минут. Предприятие, которое он основал на волне успеха, «Home Shopping Network», в последующие два десятка лет достигло гигантских размеров, принося 7 миллиардов долларов выручки в год и предлагая покупателям 65 тысяч наименований товаров.

Разбогатев сверх всяких мечтаний, Боб теперь находит удовольствие в том, чтобы помочь разбогатеть другим. Он хочет делиться своими знаниями и опытом со все большим числом людей. С этой целью Боб предлагает каждому встречному выполнить следующее упражнение.

Запишите пять похвал, которые вам бы хотелось услышать от людей в

свой адрес на собственных похоронах. Над чем из перечисленного вы работаете сегодня? Это и есть карта вашего жизненного пути, сформулированная вами самими и позволяющая наполнить вашу жизнь смыслом и значением.



### Принцип 1. «Просветление». Как достичь просветления?

Дух Просветленного Предпринимательства предполагает прохождение через человека ясного луча света Высшей Силы в форме продуктов, услуг и переживаний, доставляющих радость каждому вашему клиенту. Вы должны поделиться первой частью доходов с любой благотворительной организацией. Обсудите со своей командой следующие вопросы: «Как мы разделим наше богатство? Как наша Призма могла бы стать источником постоянных прибылей для выбранной благотворительной организации?» Этим вы завоюете себе расположение Высшей Силы и сердца покупателей. Примером для вас должна стать компания «Newman's Own». Годовой объем этой компании превышает 100 миллионов долларов, и всю прибыль она отдает многочисленным благотворительным организациям. Со времени возникновения компании в 1984 году она отдала на достойные дела более 200 миллионов долларов.

Большинство предпринимателей начинают бизнес ради получения прибыли. Мы призываем вас главной целью своего нового бизнеса поставить сбор средств для резидуальной филантропии.

Значок «солнце» должен напоминать вам о том, что вы должны обсуждать с членами своего Ближнего Круга способы просветления ваших идей.

*Большие надежды — ключ ко всему.*  
Сэм Уолтон

## ВОПРОСЫ КОЛЕСА БОГАТСТВА

Принцип 1. «Просветление»	<b>Как достичь просветления?</b>
Принцип 2. «Бесконечность»	<b>Как сделать денежные потоки резидуальными?</b>
Принцип 3. «Множественные источники доходов»	<b>Как получить дополнительные источники доходов с помощью этого продукта?</b>
Принцип 4. «Комбинация»	<b>Как можно сочетать этот продукт с чем-то еще?</b>
Принцип 5. «Прибавление»	<b>Что можно добавить?</b>
Принцип 6. «Вычитание»	<b>Что можно убрать?</b>
Принцип 7. «Умножение»	<b>Как можно приумножить идею?</b>
Принцип 8. «Экспоненциальный рост»	<b>Как достичь экспоненциального роста?</b>
Принцип 9. «Деление»	<b>Как это можно разделить?</b>
Принцип 10. «Уменьшение»	<b>Как продукт можно было бы уменьшить?</b>
Принцип 11. «Увеличение»	<b>Как продукт можно было бы увеличить?</b>
Принцип 12. «Фокусировка»	<b>Как это можно сфокусировать?</b>
Принцип 13. «Тенденции»	<b>Как воспользоваться тенденциями?</b>
Принцип 14. «Время»	<b>Как выбрать наилучшее время?</b>
Принцип 15. «Ускорение»	<b>Как ускорить процесс?</b>
Принцип 16. «Замедление»	<b>Как замедлить процесс?</b>
Принцип 17. «Отмена»	<b>Как отменить, обратить вспять какие-то части процесса?</b>
Принцип 18. «Связь»	<b>Как связать идею с чем-то еще?</b>
Принцип 19. «Мужчина и женщина»	<b>Как изменить идею, чтобы она стала притягательнее для представителей того или иного пола?</b>
Принцип 20. «Инь и ян»	<b>Как привлечь противоположности?</b>
Принцип 21. «Экология»	<b>Как улучшить продукт с точки зрения охраны окружающей среды?</b>



## Принцип 2. «Бесконечность». Как сделать денежные потоки резидуальными?

Резидуальный доход означает, что вы зарабатываете деньги даже тогда, когда спите. Соответственно, резидуальная филантропия означает, что вы отдаете деньги, пока спите. Левая половинка значка «бесконечность» представляет собой поток денег, притекающих в вашу жизнь благодаря ранее приложенным усилиям, продолжающих притекать и тогда, когда вы спите или вообще отошли от дел. Правая половинка значка олицетворяет деньги, поступающие на счета выбранных вами филантропических организаций.

Одна из главных причин неудач большинства начинающих компаний состоит в том, что они не планируют для себя ни резидуальных доходов, ни резидуальных пожертвований. У них нет 101-летнего плана. Хорошо, если у них есть хоть какой-нибудь план. Они лишь надеются дожить до следующей полочки. Прежде чем вы распахнете двери своего предприятия, Большая Картина должна быть четко определена у вас в голове. Ваше предприятие *обязано* преуспеть, потому что благотворительные дела, которые вы замыслили, *нуждаются* в этом. Люди рассчитывают на вас. И через много лет после вашей смерти желуди будут продолжать падать с тех дубов, которые вы посадили при жизни. Тенью этих дубов будут продолжать наслаждаться многие благодарные поколения. Вы видите их? Вы стремитесь к успеху? Да. Потому что этого требует от вас ваша мечта и ваше предназначение. Мы подробнее обсудим понятия резидуального дохода и резидуальной филантропии в главе 11. Значок бесконечности призван постоянно возвращать вас к вопросу: «Как сделать денежные потоки резидуальными?» Может ли ваш потенциальный продукт приносить резидуальный доход?

*Я полагаю, что очень многие несчастья, выпадающие на долю человечества, порождаются неверным пониманием ценности тех или иных вещей.*  
Бенджамин Франклин



## Принцип 3. «Множественные источники доходов». Как получить дополнительные источники доходов с помощью этого продукта?

Большинство предприятий терпят неудачу, потому что слишком полагаются на какой-то один источник доходов. И когда этот источник иссякает, затухает и бизнес. Когда же источников много, пересыхание одного из них является временной неприятностью, но не катастрофой. Множественность источников доходов является стратегией как оборонительной, так и наступательной. Без этого не обойтись.

Вернемся к примеру с ручкой. Как только ваша ручка находит покупательскую аудиторию, на следующем этапе вы должны реализовать «план В» и выпустить очередной продукт, ориентированный на несколько иной рынок. Потом на повестку дня выходит «план С». Вы не можете быть заранее уверены, что продукт В или продукт С со временем не обойдет по количеству продаж ваш «основной» продукт А. Компания «Apple» поначалу продавала лишь компьютеры; теперь же основные прибыли она получает от продажи своего MP3-плеера «iPod».

*Я ничего не смог бы достичь без привычки к пунктуальности, порядку и усердию — решимости сосредоточиться на том деле, которое делаешь в данную минуту.*  
Чарльз Диккенс



## Принцип 4. «Комбинация». Как можно сочетать этот продукт с чем-то еще?

Очевидный пример «комбинации» — мы двое. Марк Виктор Хансен является



соавтором серии бестселлеров для ума (правого полушария) и сердца «Куриный суп для души». Роберт Аллен является автором бестселлеров, посвященных финансовой стороне жизни: «Обогащение» («Creating Wealth»), «Никакого задатка», «Множественные источники доходов» («Multiple Streams of Income»). Казалось бы, нас ничто не объединяет, мы говорим на разных языках. Марк блестяще разбирается в вопросах бизнеса, а Роберт специализируется на вопросах творческого мышления. Но смешение наших «баз данных» позволило нам выработать совершенно новый подход. Книги серии «Куриный суп» нашли новый рынок в лице читателей Роберта. А читателей у Роберта немало: кто не хочет иметь множественные источники дохода? Целое больше суммы частей. Значок А + В служит напоминанием о вопросе: «Что мы могли бы скомбинировать, сочетать с нашим продуктом, чтобы создать лучший продукт?» Сочетание сотового телефона и органайзера являет собой брак связи с окружающим миром и планирования жизни. Сочетание сотового телефона с цифровым фотоаппаратом — брак связи и развлечений. Сочетание двух равных продуктов делает комбинацию гораздо более полезной для многих потребителей.

*Я считаю большим храбрецом того, кто преодолевает свои желания, а не того, кто побеждает своих врагов, потому что самая трудная победа — это победа над собой.*  
Аристотель



### Принцип 5. «Прибавление». Что можно добавить?

Иногда добавление одного, казалось бы, небольшого ингредиента может придать продукту достаточную уникальность, чтобы его можно было считать совершенно новым продуктом. Можно ли заработать миллиарды долларов, добавив один простой ингредиент к обыкновенному аспирину? Можно — если добавить кофеин. Получился продукт, который назвали анацином, и он успешно продается уже 75 лет.

А сухие завтраки «Special K» или «Total», которые завоевали огромную популярность благодаря добавлению витаминов? Обратите внимание на косметические товары и средства для ухода за волосами с добавлением витаминов и минералов. А мыло «Ivory»? Что и него добавлено? Пузырьки. (Открытие было сделано совершенно случайно.) Если мы заговорили о мыле, что добавлено в мыло «Dove»? Увлажняющий крем.

*Я никогда не хотел быть знаменитым, но я всегда хотел быть великим.*  
Рей Чарльз

А вот реклама с веб-сайта компании «Chevron», касающаяся добавок:

*Бензин — это всего лишь бензин, правильно? Не совсем так! На самом деле все сорта бензина содержат добавки. Бывают добавки получше, бывают похуже, но никакая не сравнится по своей эффективности с присадкой «Tehron». Эта присадка содержится только в бензинах марки «Chevron» и относится к классу химических соединений, называемых полиэфираминами. Эти вещества действуют как очень мощные моющие средства, удаляющие отложения из топливной системы автомобиля и предотвращающие их образование.*

Вы знаете, что такое «Tehron»? Вас это волнует? Некоторых людей волнует. И им нужно дать то, чего они хотят.

Классикой всех времен в этом смысле является история возникновения самоклеящихся листочков «Post-it». Этот оригинальный продукт был создан благодаря добавлению в обычный блокнот слабого клея. И мир в результате изменился до неузнаваемости.

*Если бы люди знали, сколько трудов стоит мое мастерство, оно не показалось бы им таким уж чудом.*  
Микеланджело

«Плюс» будет напоминать вам о вопросе: «Что можно добавить?»



### Принцип 6. «Вычитание». Что можно убрать?

Некоторые продукты становятся успешнее, когда избавляются от чего-то. Если у нас зашла речь о бензине, то знаете, что дороже литра бензина? Литр воды. Как?! Помните времена, когда водопроводную воду можно было пить прямо из крана? Но те времена прошли. Почему бутилированная вода стоит так дорого? За счет «вычитания» из нее вредных примесей. Воду извлекают глубоко из-под земли в экологически чистых местах и доставляют нам в чистых и стильных емкостях. Затем после удаления вредных примесей в нее добавляют минералы, витамины, кислород. Результат? Вода, приносящая большие прибыли.

Помните, как в 1980-е годы началась беспощадная война с ожирением и в моду вошли пищевые продукты с пониженным содержанием жира: 2-процентное, 1-процентное, обезжиренное молоко? Потом в 1990-е годы появилась диета Аткинса, и производители начали кичиться пониженным содержанием углеводов в своих продуктах. Без жира. Без углеводов. Без сахара. Без кофеина. Что они удалят в следующий раз?

Придайте своеобразие своему продукту, добавив в него что-нибудь или что-нибудь удалив из него. Или и то и другое сразу.



### Принцип 7. «Умножение». Как можно приумножить идею?

Раньше, приходя в магазин, покупатели приобретали каждый продукт в одном экземпляре, в крайнем случае покупали пару. Но вот в 1976 году в Сан-Диего открылся огромный «клубный» магазин-склад «Price Club», а в 1983 году появился первый магазин сети «Costco». Идея этих заведений была проста: приходите в наш магазин и заплатите годовой членский взнос. Мы дадим вам огромную тележку и вместо пачки жевательных резинок продадим целую коробку — зато дешево! Большая Идея сработала. Объемы продаж резко возросли. Теперь во всем мире существуют сотни подобных мелкооптовых магазинов, где работают более 100 тысяч служащих, а объем выручки превышает 50 миллиардов долларов в год.

Совсем другой метод умножения продаж был впервые применен в 1984 году. Два специализированных телеканала, QVC и «Home Shopping Network», каждый день продавали продуктов на миллионы долларов. В начале этой главы вы уже могли прочитать замечательную историю создания HSN Бобом Сиркостой.

Шерри Гранадер использует тот же принцип умножения прибылей, хоть и в несколько меньшем масштабе. Она написала книгу о пользе сои и о похудении с помощью соевых продуктов. В своей рыночной нише она стала общепризнанным экспертом, и ее часто приглашают выступать с лекциями. Постепенно она выяснила, что производители соевых продуктов готовы приплачивать ей за то, чтобы она в своих выступлениях упоминала их товары — в среднем тысячу долларов за одно упоминание. За одну лекцию она называет десяток продуктов, и это удваивает ее гонорар за выступление. Кроме того, она бесплатно раздает всем своим слушателям образцы продуктов. Слушатели покидают ее лекции очень довольные, потому что получают не только полезную информацию, но и бесплатные образцы.

*Я считаю, что самый важный выбор, который я могу делать изо дня в день, это выбор настроя. Правильный настрой важнее моего опыта, образования, величины банковского счета, моих прошлых успехов или неудач, того, что думают или говорят обо мне люди, моих жизненных обстоятельств или моего положения в обществе.*

*От выбора настроя зависит, продвигаюсь ли я вперед или топчусь на месте. Только он разжигает во мне огонь или гасит мои надежды. Когда настрой правильный, дня меня нет слишком высоких барьеров, слишком глубоких ущелий, слишком смелых надежд, слишком суровых испытаний.*

Чарльз Суиндолл

Шерри считает, что каждый лектор и писатель способен приумножать свои доходы таким образом – завоевав господствующее положение в определенной нише и став ее «лицом».

Знак умножения напоминает вам о необходимости искать пути приумножения доходов.



### Принцип 8. «Экспоненциальный рост». Как достичь экспоненциального роста?

Простое приумножение — дело хорошее, но экспоненциальное намного лучшее. Что это означает математически?



Разница иллюстрируется графиком.

Экспоненциальный рост можно было бы назвать ростом «на дрожжах». Продажи взлетают со скоростью баллистической ракеты.

В качестве примера можно взять интернет-компанию «Hotmail». Эта электронная почтовая служба была открыта 4 июля 1996 года. Изначально в нее было вложено 300 тысяч долларов, взятых займы. Полтора года спустя, 31 декабря 1997 года, компания «Microsoft» купила эту фирму за 400 миллионов! Вот это и есть экспоненциальный рост! Если копнуть глубже, то можно понять, что здесь явно не обошлось без вмешательства Высшей Силы.

Стив Джарветсон, на чьи деньги создавалась компания, первоначальные 300 тысяч долларов взял в долг. В декабре 1998 года в журнале «Wired» вышла статья По Бронсона. Посвященная Джарветсону. Джарветсон вспоминал тот день, когда Сабир Бхатия пришел к нему со своей идеей: «Он принес свои оценки доходов, которые показывали, что он намерен достичь самого стремительного в истории бизнеса роста компании. Мы с ходу отвергли реальность подобных оценок, но он не отступал. „Вы не верите, что мы способны на такое?“ Он излучал просто галлюциногенный оптимизм. Он свято верил в свою звезду. И он оказался прав. Число клиентов компании росло с невиданной в истории скоростью».

За первый час существования компании на ее услуги подписались 100 человек, за первый год — более 10 миллионов!

Пожалуйста, не отмахивайтесь от этой истории под тем предлогом, что, дескать, в годы бума интернет-компаний все было проще. Лучше давайте рассмотрим, как принципы Колеса Богатства сошлись здесь, обеспечив экспоненциальный рост.

- (Принцип 6. «Вычитание»). Во-первых, они предложили свои услуги бесплатно. Они вычли цену. Это блестящий ход.

- (Принцип 4. «Комбинация»). Во-вторых, они соединили два важнейших продукта —

*Думаю, что долг любого человека — заработать все, что можно, сохранить все, что можно, и отдать все, что можно.*

Джон Рокфеллер-ст.

*Если служение является платой за ваше существование на земле, не запаздывайте с платежами. (Лучше заплатить до того, как придет судебный исполнитель.)*

Роберт Аллен

почту с компьютером, что значительно облегчило и удешевило процесс отправки почты. Великолепно!

(Принцип 8. «Экспоненциальный рост»). В-третьих, это оказалось заразным. Когда есть что-то интересное, быстрое и бесплатное, немудрено, что оно пользуется *горячим* спросом. Кстати, первоначально название компании писалось «HoTMaiL», как игра слов с принятым в интернете языком программирования HTML. Вскоре это забылось, и понятие «Горячая почта» («Hot Mail») стало самым незабываемым уникальным торговым предложением, заключенным в семь букв.

*Если сколько-нибудь можешь верить,  
всё возможно верующему.*  
Марк, 9:23

Каждый раз, когда человек пользуется услугами «Hotmail», весть об этой службе распространяется как вирус, потому что внизу каждого электронного письма имеется реклама компании. Превосходно!

Продолжим, а вы замечайте, какие еще принципы Колеса Богатства присутствуют в Большой Идее «Hotmail».

Это оказался великолепный рецепт от Высшей Силы. Стакан принципов Колеса Богатства, столовая ложка судьбы, чайная ложка настойчивости, щепотка терпения. Пальчики оближешь!



### *Принцип 9. «Деление». Как это можно разделить?*

Многоквартирный дом, разделенный на индивидуальные домовладения, называют кондоминиумом. Превращение недвижимости в кондоминиум может удвоить и даже утроить ее стоимость. Допустим, сегодня недвижимость стоит X. А завтра благодаря принципу деления она будет стоить 3X.

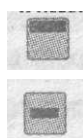
*Если бы можно было продать опыт по  
справедливой цене, то мы все были бы  
миллионерами.*  
Абигейл ван Бурен

Какое отношение это имеет к маркетингу товаров? Пол Гартунян использовал этот принцип, когда купил старые сваи, оставшиеся от старого Бруклинского моста после его реконструкции. Он распилил эти бревна на маленькие кусочки и, разместив рекламное объявление «Человек из Нью-Джерси продает Бруклинский мост за 14,95 доллара!», стал продавать их туристам. Уже за первый год он получил заказов на 7 миллионов долларов. Неплохая сумма. Деление — прекрасная операция.

Разделить можно даже саму концепцию деления. Деление № 1. Вы делите свой товар, подобно сваям Бруклинского моста. Деление № 2. Вы делите рынок на все меньшие сегменты по географическому, этническому, религиозному признакам и особым интересам. Именно так произошло с книгой «Куриный суп для души». Первый том стал настоящим бестселлером. Потом идея, положенная в основу книги, была разделена на второй и третий тома. Дальше — больше. Откуда берутся светлые идеи? Из разделения оригинальной идеи по специфическим сегментам рынка. Так родились «Куриный суп для любителей домашних животных» («Chicken Soup for the Pet Lover's Soul») (особые интересы), «Куриный суп для канадской души» («Chicken Soup for the Canadian's Soul») (географические особенности), «Куриный суп для афроамериканской души» («Chicken Soup for the African American Soul») (этнические особенности). Блестяще!

*Если у вас нет мечты, то как она  
осуществится?*  
Из мюзикла «South Pacific»

Рисунок иллюстрирует, на сколь мелкие дольки может быть разделена первоначальная идея.



**Принцип 10. «Уменьшение».** Как можно было бы уменьшить продукт?

**Принцип 11. «Увеличение».** Как можно было бы увеличить продукт?

Оба эти принципа можно проиллюстрировать на одном примере. Выше мы уже говорили о клейких листочках «Post-it Notes». Уменьшите их до размера почтовой марки или увеличьте до размера ватманских листов. Теперь у вас есть два новых продукта для двух новых рынков. Не будет ли ваш продукт продаваться успешнее, если его уменьшить? Или увеличить? Или сделать то и другое? Именно эта идея легла в основу площадок для мини-гольфа и гигантских кинотеатров под открытым небом.

Пойдите еще дальше. Сделайте свой продукт таким маленьким, чтобы его можно было увидеть только в микроскоп. Или раздуйте его до размеров воздушного шара. Вообразите, что ваш продукт настолько эластичен, что ему можно придать любые размеры. Поиграйте с ним. Кому из покупателей мог бы понравиться тот или иной размер?

*Если дать людям свет, они сами найдут дорогу.*  
Данте



**Принцип 12. «Фокусировка».** Как это можно сфокусировать?

Богатейте, заняв определенную рыночную нишу. Вот что подразумевает этот принцип. Заострите фокус внимания. Проникайте вглубь, а не распыляйтесь вширь. Сузьте свое предложение настолько, чтобы ваши клиенты ощущали свою особенность и уникальность. Мантра маркетологов — УТП — означает «уникальное торговое предложение». Постарайтесь, чтобы она означала также «уникальное товарищество покупателей».

Компания «Harley-Davidson» производит мотоциклы для строго определенного круга байкеров. Какова ваша ниша?

*Если вы скажете мне, кто ваши герои, я скажу вам, насколько вы преуспеее в своей жизни.*  
Уоррен Баффет



**Принцип 13. «Тенденции».** Как воспользоваться тенденциями?

Великий хоккеист Уэйн Гретцки говорил, что успех ждет его там, куда летит шайба, а не там, откуда она пущена. А вы знаете, куда летит шайба? В окружающем вас мире существуют невидимые течения, тенденции развития. Вы знаете, куда направлены эти течения? Где они окажутся через 10 лет, чтобы вы встретили их в полной готовности? Если вы «оседлаете» волну тенденции, она вынесет вас к успеху. Борьба же с тенденцией все

равно что плыть против течения.

Предсказаниями будущего занимается множество экспертов. Вам стоит познакомиться с их прогнозами, прежде чем выпускать на рынок новый продукт. Кен Дихтвальд, ведущий специалист по «волне старения», охарактеризовал 10 физических, социальных, духовных, экономических и политических кризисов, с которыми наше стареющее население столкнется в XXI веке.

*Если вы не нашли ничего достойного, за что вам умереть, вы недостойны жить.*  
Мартин Лютер Кинг-мл.

1. Пандемия хронических болезней
2. Массовое слабоумие
3. Кризис системы социального обеспечения
4. Рост смертности
5. «Парк старческого периода»
6. Экономический спад
7. Изменение возрастных порогов
8. Финансовый кризис
9. Войны поколений
10. «Стариковская пустошь»

Вот что пишет доктор Дихтвальд по одному из пунктов, который он называет «Парком старческого периода».

*Вся ориентированная на будущее политика Америки, включая системы социального обеспечения и здравоохранения, рассчитана на то, что не будет никаких значительных прорывов, способных повлиять на продолжительность жизни или процессы биологического старения. Но что будет, если завтра утром мы проснемся и узнаем, что в этой сфере сделано некое революционное открытие?*

*Не станем ли мы свидетелями «Парка старческого периода», где вместо клонирования людей будет найден способ клонирования органов? Что, если мы научимся так управлять иммунной системой, что сможем резко увеличить среднюю продолжительность жизни? Можем ли мы представить будущее без онкологических, сердечно-сосудистых заболеваний, без болезни Альцгеймера? А это возможно... Наступает эра биотехнологий, и мы должны ожидать неожиданности.*

Доктор Кен Дихтвальд.

10 физических, социальных, духовных, экономических и Политических кризисов, с которыми столкнется поколение бэби-бума в XXI веке (Американское общество старения)

Существуют десятки важных тенденций и сотни второстепенных. Массивные волны тенденций, позитивных и негативных, обрушатся в ближайшие десятилетия на человечество, хотим мы того или нет. И если держать нос по ветру и оставаться на гребне волны, можно сколотить огромные состояния. Те, кто через 10 или 20 лет станут миллиардерами, сегодня самые обыкновенные люди вроде вас. Судьба выведет их на путь, который преобразит не только их жизнь, но и нашу. Именно так: на *вашем* будущем отразятся идеи, которые принесет в мир кто-то другой, идеи, которые, возможно, пока еще не добрались до Земли. Они существуют, но где-

*Под самореализовавшимся человеком я понимаю не обычного человека, который что-то приобрел, а скорее обычного человека, который ничего не потерял. Самый обычный человек является цельной, законченной личностью, обладающей всеми способностями и достоинствами, которые просто задавлены в нем и угнетены.*  
Абрахам Маслоу

то «там», в космическом пространстве. И рано или поздно кому-то они достанутся. Хотите, чтобы какая-то из них досталась вам? А с какой стати Высшей Силе вкладывать ее вам в голову? Вы готовы к ней? Вам можно доверить ее? Как вы используете полученное богатство? Не погубит ли оно вас? Не позволите ли вы высокомерию, чванству и жадности захватить вас? Вы поделитесь своим богатством? Вы будете ставить вперед всех вещей Высшую Силу? Вы станете попечителем богатства во имя благополучия максимально возможного количества людей?

Быть может, вам не суждено найти идею, которая изменит весь мир — он все-таки слишком велик. Но есть множество идей, способных серьезно повлиять на часть мира. И этого достаточно, чтобы принести нам миллионы. Сотни миллионов.

Выявляйте и используйте тенденции, и значок с человеком на гребне волны будет напоминать вам об этом.



#### *Принцип 14. «Время». Как выбрать наилучшее время?*

Помните, как это было раньше? Предприятия работали преимущественно с понедельника по пятницу, с 9.00 до 17.00, за исключением банков, которые всегда закрывались в 15.00. Даже почта доставлялась только в будние дни. По воскресеньям не работал никто.

Трудно поверить, насколько изменился мир за последние 25 лет. А в следующие 25 лет работа по принципу 24/7 станет правилом, а не исключением. Уже сейчас так работают интернет-фирмы: что угодно, когда угодно, где угодно. С доставкой на дом.

Врачи когда-то приходили на дом. Когда прекратилась эта практика? Сейчас она возвращается. Скоро домой вам будут доставлять всё не только потому, что так удобнее, но и потому, что у нас не будет времени самим ездить за покупками. Весь мир потечет к вам на дом. Мобильная жизнь с мобильными телефонами. Мобильные парикмахеры. Мобильные официанты, доставляющие на дом мобильную еду. Мобильные автодилеры. Мобильные стоматологи. Мобильно всё. 24/7. Круглые сутки без выходных.

Задумайтесь над своей Большой Идеей. Готова ли она жить в мире, работающем круглые сутки без выходных?

*Если призвание человека — подметать улицы, он должен подметать улицы так же хорошо, как Микеланджело писал картины, Бетховен писал музыку, а Шекспир писал стихи. Он должен подметать улицы так хорошо, чтобы все жители неба и земли, глядя на него, сказали: «Вот великий подметальщик улиц, который хорошо делает свое дело».*  
Мартин Лютер Кинг-мл.



#### *Принцип 15. «Ускорение». Как ускорить процесс?*

Возможности получить желаемый продукт в любое время суток и в любой день недели нам уже недостаточно. Мы хотим получить его как можно быстрее. Почтовая марка стоит меньше 50 центов. Кто мог подумать, что человек готов переплатить в 25 раз, если ему абсолютно необходимо, чтобы почта была доставлена на следующий день? Все специалисты, к которым Фред Смит обратился со своей Большой Идеей, сочли его безумцем. А ныне компания «Federal Express» зарабатывает ежегодно миллиарды долларов, доказывая неправоту всех этих горе-экспертов.

Важен не размер. Важна скорость. Скорость — источник доходов. Забудьте о фото за один час. Как насчет фото за одну минуту? Мир бизнеса ускоряется, и все мировые рекорды скорости оказываются побиты по мере того, как предприятиям удается сбересть несколько часов рабочего дня, несколько минут в часе, несколько секунд в минуте, несколько миллисекунд в секунде.

Каким образом вы могли бы доставить свой товар покупателям в мгновение ока?



### Принцип 16. «Замедление». Как замедлить процесс?

П...р...и...т...о...р...м...о...з...и...т...е...!!! РАССЛАБЬТЕСЬ. Насладитесь ароматом роз. Что за жизнь без роз? Подобно тому как современные пищевые продукты лишены важных питательных элементов, сама современная жизнь лишена тех элементов, которые и делают жизнь достойной того, чтобы жить: объятий, красоты, безмятежности, достатка, уюта, романтики. Для восстановления жизненной энергии, восстановления тела, разума и души человека возникнут целые новые отрасли. Станут все более популярными процессы и системы, позволяющие несколько снизить темп жизни. Появятся продукты с революционными ингредиентами, обладающими магической способностью замедлять процессы старения.

Может ли ваш продукт замедлить темп современной реактивной жизни?



### Принцип 17. «Отмена». Как отменить, обратить вспять какие-то составляющие процесса?

В былые времена, если, печатая на машинке письмо, вы допускали ошибку, вам приходилось выдергивать лист, бросать его в мусорную корзину и перепечатывать все заново. Но вот в 1951 году 25-летнюю мать-одиночку посетила Большая Идея. Бетти Несмит работала секретаршей, и ей приходилось много печатать на электрической машинке. Ей пришло в голову закрашивать опечатки специально приготовленной белой краской, налитой в баночку из-под лака для ногтей. Эта идея приглянулась другим машинисткам, и Бетти начала продавать им каждую неделю несколько пузырьков корректирующей жидкости. Она назвала свое изобретение «Mistake Out» («Ошибки прочь»). Со временем продукт приобрел название «Жидкая бумага» («Liquid Paper»). В 1957 году компания IBM отказалась купить эту идею, но Бетти не сдавалась, и в 1979 году ее фирма была выкуплена компанией «Gillette» за 48 миллионов долларов. Неплохо для простой секретарши! К сожалению, Бетти недолго довелось наслаждаться богатством. Она умерла в возрасте 56 лет, оставив наследство в 50 миллионов. Половина этой суммы досталась ее сыну, а вторая была пожертвована на благотворительность. Очень мило с ее стороны!

*Я воспринимаю деньги как зеленую энергию Бога.*  
Доктор Линн Бурже

С появлением компьютеров потребность в «Жидкой бумаге» отпала — исправлять ошибки стало возможно одним щелчком «мыши». Допустив ошибку, вы просто выделяете ошибочно набранное слово и поверх вводите правильное. Никаких подтирок, никакой грязи. И все в мгновение ока.

В более широком смысле функция «отмены» означает, что вы отменяете какие-то ошибочные действия и возвращаетесь к первоначальному положению вещей. Вы не просто «замазываете» ошибку метафорической корректирующей жидкостью, а обращаете ход вещей вспять и возвращаетесь к прежнему их положению.

*Если вы любите свою работу, это уже не работа.*  
Марк Твен

К добрым старым временам возвращаются целые отрасли. Пример тому — система здравоохранения. Она превратилась в сущую неразбериху, в полный абсурд. И чем богаче вы становитесь, тем более вам ненавистна необходимость томиться в очередях с толпами бедноты. У вас есть деньги, и вы готовы заплатить за уделяемое вам внимание. Вы не хотите ждать дольше того, что необходимо. Пусть врач ждет вас. Вы можете себе это позволить. Когда-то так и было. А потом организации медицинского обеспечения покончили со всем этим. Сейчас врачи связаны договорами с этими ненасытными организациями. Они получают свои 150 тысяч и ведут себя как наемные служащие. Качество обслуживания хуже



некуда. Ладно, черт с ними!

Вам не хотелось бы обратить все это вспять — нажать кнопку и вернуться к тому, что было раньше? С каких пор вам приходится самостоятельно заливать бензин в бак на автозаправках? Вам не хочется, чтобы служащий АЗС, как это было когда-то, знал вас по имени и без лишних вопросов протирал вам ветровое стекло и проверял уровень масла?

Вы хотите, чтобы вернулись безопасность на улицах, благотворительные базары и танцы на главной площади? Много

из этого невинного прошлого ушло навсегда, но разве вам не хотелось бы вернуть лучшее из вчерашнего дня? Вы не хотите убрать те части дня сегодняшнего, которые делают жизнь невыносимой? Вы не хотите, чтобы было меньше стресса, меньше загрязнения окружающей среды, меньше преступлений, меньше стрельбы в школах? Сколько вы готовы заплатить за это?

Может ли ваш продукт хотя бы частично обратить время вспять?

Где-то на обратном пути вас ждет состояние, и, может быть, вам удастся отыскать его.



### Принцип 18. «Связь». Как связать идею с чем-то еще?

Адреса электронной почты содержат странный символ @ — «собачка», который означает связь определенного человека с тем или иным интернет-провайдером. С помощью этого значка человек связан с окружающим миром. Окружающий мир отгораживается от каждого из нас быстрее, чем мы можем представить. Забудьте о любви к ближнему; вы хотя бы знаете, как этого ближнего, вашего соседа, зовут? Может быть, где-нибудь в самом сердце Америки все еще обмениваются пирогами через изгородь, но в большинстве крупных городов люди все больше превращаются в анонимов. Мы все свободное время проводим перед телевизором и ограничиваемся общением с ним.

Но души наши тоскуют по связи. Мы нуждаемся в том, чтобы ощущать свою принадлежность к чему-либо, быть членами чего-то. Очень нуждаемся. И определенные продукты и услуги могут заполнить эту пустоту, удовлетворить неудовлетворенную потребность, свести людей, имеющих общие интересы. «Ваш ребенок ходит в садик? Мой тоже!» «Вы достали билеты на автогонки в Индианаполисе? Боже, как я мечтаю попасть на трибуну!»

Просветленные продукты обеспечат вам связи с теми людьми, которых вам не хватает. Одна из важных тем — удовлетворение филантропических пристрастий. «Вы едете в Африку с группой клиентов предприятия „XYZ Поможем Миру“? Знаете, мне всегда хотелось сделать что-то большее, чем просто перечислять определенные суммы. Как вы думаете, свободные места в группе еще есть?»

«Клубные» компании вроде «American Express», «Costco», «Sam's» и подобные поняли это. Как и интернет-службы знакомств.

*В маркетинге я знаю только одну стратегию, без которой нельзя обойтись, и заключается она в следующем: сначала обращайтесь со своим предложением к своим лучшим клиентам, потом к лучшим потенциальным клиентам и только в конце к остальному миру.*

Джон Ромеро

*Если внимательно и без эмоций исследовать жизни великих людей, то обнаружится следующее: их величие неизбежно развивалось, проверялось и раскрывалось в самые мрачные периоды их жизни. В реку величия больше всего вод вносит ручей неприятностей.*

Кэвет Роберт

*Первую половину жизни я потратил на накопление огромного богатства, а вторую потрачу на раздачу этого богатства, стараясь при этом приносить максимум пользы и минимум вреда.*

Эндрю Карнеги



### *Принцип 19. «Мужчина и женщина». Как изменить идею, чтобы она стала притягательнее для представителей того или иного пола?*

Сигареты «Marlboro» принадлежат к числу самых популярных в мире (это хороший пример для изучения, хотя не слишком просветленный). Знаете ли вы, что с 1924 до конца 1940-х годов «Marlboro» была женской маркой сигарет? Именно так. Девиз «Marlboro» был «Нежные, как весна». «Человек из страны Marlboro» первоначально был женщиной! Но женщины не заинтересовались этой маркой, и она практически сошла со сцены.

Марка «Marlboro» возродилась, когда кого-то посетила идея нацелить ее на мужской рынок. Появились рекламные плакаты с суровыми мужчинами, живущими суровой ковбойской жизнью. И продажи поднялись выше крыши. Мало того, сегодня, несмотря на то что маркетинговая политика сигарет «Marlboro» ориентирована преимущественно на мужчин, эта марка вошла в число лидеров по продажам и на женском рынке. Когда маркетинг сигарет был нацелен исключительно на женщин, женщины их покупать не хотели, но они с удовольствием покупают «Marlboro» сейчас, когда эта марка ориентирована на мужчин. Видите ли, когда четко определяетесь с тем, кого вы хотите видеть покупателем, а кого не хотите, к вашему продукту тянутся все. Но когда вы пытаетесь быть всем для всех, это зачастую приводит к тому, что ваш продукт не нужен *никому*.

Значок двух полов, соответствующий принципу 19, призван напоминать вам о том, что различия в полах могут быть важным инструментом маркетинга. Нечасто увидишь мужчину, курящего «Virginia Slims». Но в прошлом не очень часто встречались женщины-предпринимательницы. А сейчас женщины наводняют мир бизнеса, принося с собой идеи Просветленного Предпринимательства, которые мужчинам и в голову не приходили. Просветленное Предпринимательство естественно для женщин. И мужчины тоже начинают к нему привыкать. Это давно назрело. В бизнесе всегда было слишком много тестостерона. Сейчас в чести мягкость. К какому бы полу вы ни относились.

Не станет ли ваш продукт продаваться успешнее, если будет нацелен на представителей определенного пола?



### *Принцип 20. «Инь и ян». Как привлечь противоположности?*

Каждый предмет и явление имеют свою противоположность. Добро и зло. Свет и тьма. Удовольствие и страдание. Расширение и сжатие. Жара и холод. Люди стремятся к чему-то позитивному или бегут от негативного. Это две главные движущие силы маркетинга, и они навсегда останутся таковыми. Ваш продукт либо приближает покупателей к Высшей Силе, либо удаляет их от нее. Значок «инь/ян» будет напоминать вам о необходимости говорить на языке *всех* ваших покупателей. Некоторых людей позитивные призывы не привлекают. Свет отпугивает их. Но просветленные продукты должны достучаться до каждого. Сама цель по-настоящему просветленного продукта — дотянуться до инь и ян каждого потенциального покупателя. Что такое инь и ян, разъясняет мифический Желтый император в китайском тексте, датированном III тысячелетием до н. э.

*Если и существует какой-то один секрет успеха, то он заключен в способности понимать чужую точку зрения и видеть вещи под углами зрения, отличающимися от вашего.*  
Генри Форд

*Если человек с уверенностью движется к своей мечте и живет той жизнью, о которой мечтает, его ждет успех, невиданный в обычных условиях. Он переступит через какие-то вещи, преодолеет невидимый рубеж; новые, универсальные и более либеральные законы начнут действовать вокруг и внутри его или старые законы будут интерпретироваться в более либеральном смысле в его пользу, и он начнет жить в гармонии с существами высшего порядка.*  
Генри Торо

*Принцип инь и ян является фундаментом всей вселенной. Он лежит в основе всего сущего. Это корень и источник жизни и смерти... Небо было создано концентрацией ян, силы света. Земля была создана концентрацией инь, силы тьмы. Ян означает душевный покой и безмятежность, инь олицетворяет сумятицу и беспорядок. Ян подразумевает уничтожение, инь — сохранение. Ян приводит к разрушению вещей, инь придает вещам форму.*

*Если бы мне нужно было назвать один из самых важных законов жизни, который каждый должен усвоить, я бы сказал так: за желанные вещи, которые возвышают, прославляют и приносят радость, платить нужно вперед. (За вещи противоположного свойства можно заплатить потом.) Добро нужно заслужить.*  
Бойо Пакер

Патриция Эбни.  
Китайская цивилизация: хрестоматия

Значок «инь/ян» будет напоминать вам о необходимости придерживаться баланса в маркетинге (и в жизни).



*Принцип 21. «Экология». Как улучшить продукт с точки зрения защиты окружающей среды!*

Есть ли человек, не знающий этого символа переработки продуктов? Существует ли Просветленное Предприятие, которое не хотело бы уменьшить негативное воздействие своей деятельности на природу? Существует ли продукт, который нельзя было бы сделать более «чистым» с экологической точки зрения? Вопросы экологии слишком политизированы. Забудьте о политике. Не ставьте свое отношение к окружающей среде в зависимость от политических воззрений. Это умная стратегия. Это богатая стратегия. Делайте свои продукты умными, богатыми, просветленными. Анита Роддик из «The Body Shop» показала всему миру, как усилия, направляемые на защиту окружающей среды, оборачиваются миллиардными доходами. Берите с нее пример.

*Если вы считаете нужным хоть в чем-то сомневаться, сомневайтесь в своих ограничениях.*  
Прайс Причсет

Ваш продукт способствует очищению воздуха? Ваши производственные мощности используют энергию Солнца? Ваши служащие пользуются безвредными моющими средствами? Ваша бумага изготовлена из вторсырья?

Если нет, начните сейчас.

Все перечисленное и есть Колесо Богатства — 21 вопрос к просветленным продуктам XXI века. Это последний из четырех процессов Миллионария. Повторим эти процессы еще раз:

Призма  
Девять вопросов для миллионных глаз  
Таблица Большой Идеи  
Колесо Богатства

Вы начали с одной Большой Идеи и провели ее через Миллионарий. В конце концов первоначальную идею заменили три возможные кандидатуры. Теперь вы готовы к окончательному голосованию. Ваша команда должна оценить эти идеи, подсчитать баллы и определить «золотого», «серебряного» и «бронзового» медалистов.

*Если вы хотите подняться наверх, сначала оторвите от стула свой низ.*  
Хо Вонг

Идеи идут одна за другой и трудно выбрать? Доверьтесь интуиции.

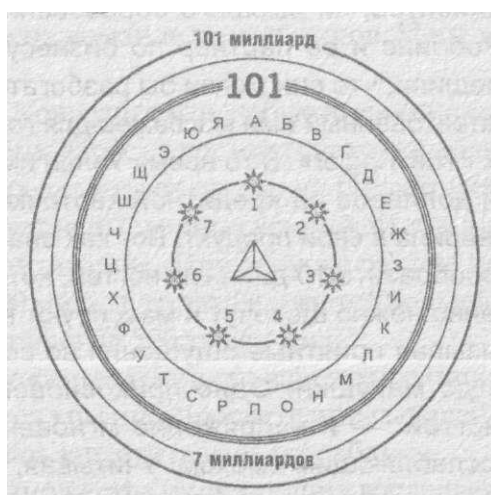
С какой идеи, как вам кажется, предпочла бы начать Высшая Сила? О поисках покупателей для ваших просветленных продуктов мы поговорим в главе 9 «Код Звезд».

Эта глава содержала, пожалуй, слишком много информации, чтобы можно было усвоить ее в один присест. Сделайте перерыв на несколько дней, а потом перечитайте ее еще раз. Так вы заметите то, что было упущено при первом чтении.

Итог сказанному подведем в последних двух главах. Любой продукт может быть улучшен, порой драматично, порой радикально. Чтобы сохранить конкурентоспособность в этом стремительном мире с очень коротким циклом жизни товаров, ваш продукт должен быть достаточно «крепок». После того как он прошел через горнила Миллионария, он лучше подготовлен к жизни в реальном мире.

Теперь давайте рассмотрим команду ангелов, которые помогут вашему продукту воспарить.

## Глава седьмая. КОД АНГЕЛОВ



Итак, у вас есть три замечательные идеи, которыми вам не терпится поделиться со всем светом. Ваше сердце бешено стучит. Мысли опережают друг друга. Это может стать пропуском в мир финансовой свободы, в мир такого богатства, о каком большинство людей не осмеливаются даже мечтать!

Попридержите своих лошадей, путник. По мнению Эдисона, гениальность — это 1% вдохновения и 99% потения. Наличие блестящей идеи лишь малая часть уравнения. Следующие главы этой книги посвящены остальным 99% успеха.

### *Уэнди Роббинс и Джорли Маклейн*

Не имея ни денег, ни опыта, ни знаний, ни клиентов, ни высшего образования, Уэнди „Роббинс и ее партнер по бизнесу Джорли Маклейн решили, что они могли бы разбогатеть, продавая запатентованный ими массажер для головы под названием «The Tingle». В то время Уэнди имела долг в 10 тысяч долларов на кредитной карточке, но она безмерно верила в свой продукт. Вот как она его описывает: «Вообразите 10 длинных ногтей, которые все одновременно нежно щекочат и массируют всю вашу голову, вызывая приятные ощущения во всем теле, от носков до макушки. Одно прикосновение этих медных „ногтей" — и напряжение мгновенно сменяется расслабляющим смехом. Учítывая, что четверть американцев пользуются дорогостоящими лекарствами для борьбы со стрессом, наш массажер представляет собой простое решение огромной проблемы!»

В 1999 году Уэнди, снимавшая в прошлом документальное кино, и Джорли, ландшафтный дизайнер, купили необходимые для создания массажера материалы в хозяйственном магазине. Создав образец, они посчитали себя готовыми к успеху и богатству. Отсутствие знаний и опыта Уэнди с лихвой компенсировала напором. Она знала, что терять ей нечего. Когда она предложила свой товар магазину сети «Fred Sigel» и получила от ворот поворот, то заявила менеджеру: «Без заказа я не уйду. Кстати, вы очень напряжены. Попробуйте наш „The Tingle“, и я обещаю, что вы почувствуете себя намного лучше». Менеджеру массажер действительно очень понравился, и он дал заказ на поставку 144 массажеров каждые две недели.

Этот первый заказ придал предпринимательницам больше уверенности, и они решили принять участие в лос-анджелесской выставке подарков «L.A. Gift Show», где получили заказов на 12,5 тысячи долларов. За этим последовало участие в аналогичной нью-йоркской выставке и заказы еще на 25 тысяч долларов. Заказы появились, но они к тому времени еще не имели ни бланков для оформления заказов, ни возможности получать оплату кредитными карточками, ни даже договора с теми, кто взялся бы эти заказы исполнять! Но их энтузиазм помог им справиться со всеми проблемами.

Постепенно заказов пришло так много, что для удовлетворения спроса им пришлось срочно искать производителей не только в Америке, но и в Китае. За первый год их выручка составила 199 тысяч долларов, за второй продажи возросли до 1,4 миллиона. Потом о них написал журнал «InStyle», и им удалось продать полмиллиона массажеров за две недели!

Затем они открыли для себя возможность продавать свой продукт, рекламируя его в различных телевизионных программах и фильмах. Вскоре их продукт был продемонстрирован в сериале «Секс в большом городе» и даже на новостном канале CNN. После этого предпринимательницами заинтересовался журнал «Inc.». Из проведенного журналистами анализа Уэнди и Джорли с изумлением узнали, что их бизнес оценивается в 10 миллионов долларов.

Познавшие успех Уэнди и Джорли теперь продают свой новый продукт, «Toilet Tree»\*. Это пластмассовое дерево, оригинальным образом решающее проблему, куда прятать малопривлекательную щетку для унитаза. За каждое проданное пластмассовое дерево они садят дерево настоящее. Они также мечтают собрать больше средств на благотворительные цели, чем собирал кто-либо до них. Мы уверены, что они и в этом деле не удовлетворятся ответом «нет», потому что, как говорит сама Уэнди Роббинс, «мы напрямую связаны с нашим общим источником, Богом, который способен через наше посредство добиться чего угодно».

Впрочем, вам не придется потеть в одиночку. Более того, вы и *не сможете* проделать все необходимое своими силами. Миф о миллионерах, создавших себе богатство своими собственными руками, — это именно миф, ничего более. Даже Эдисон работал не в одиночку.

Вам нужна команда помощников. И вы тоже нужны им.

Стивен Кови учит, что любые имеющие смысл усилия подобны запуску космического корабля. Такому запуску предшествует огромная подготовка. Сам запуск требует невероятных усилий, чтобы преодолеть земное притяжение. При запуске ракеты на Луну на

---

\* Буквально: «Туалетное дерево». — Прим. перев.

первые 500 миль пути затрачивается больше энергии, чем на остальные 500 тысяч миль!

Это же касается и запуска вашего предприятия. Вам потребуется команда просветленных людей, которые помогут вам запустить ваш «корабль».

Среди множества окружающих вас людей есть несколько человек, в которых посеяны семена величия и которым судьбой уготовано помочь вам взломать Код Ангелов.

Все необходимые ресурсы вы наверняка найдете в кругу людей, среди которых живете. Ваша команда поможет вам отполировать вашу Большую Идею: что нужно добавить, вычистить, приумножить, максимизировать. Вы можете видеть ее, пульсирующую внутри четырехгранника на постаменте вашего Миллионера. Все глаза устремлены на нее. Миллионы глаз.

## МИР ТЕСЕН

Возможно, вы слышали о Шести Звеньях Удаленности, теории, утверждающей, что любые два человека, живущие на Земле, могут по цепочке связаться друг с другом не более чем через шестерых знакомых. В 1967 году журнал «Psychology Today» опубликовал результаты эксперимента, проведенного психологом Стэнли Мильграмом.

*Мильграм разослал 60 писем разным жителям городка Вичита в штате Канзас, попросив каждого из них переслать письмо жене некоего студента-богослова, живущего по указанному адресу в Кембридже, штат Массачусетс. Участники эксперимента могли передавать письмо только из рук в руки своим знакомым, имевшим, на их взгляд, больше всего шансов доставить письмо адресату, а те, в свою очередь, передавали письмо дальше.*

Статья «Феномен тесного мира»  
из энциклопедии «Wikipedia»

Первое письмо дошло до адресата уже через четыре дня. Это хорошая новость. Плохая новость заключается в том, что дошли всего три письма. Девяносто пять процентов писем так и не попали в руки жены студента. Однако теория «тесного мира» стала получать все большее признание, так что вскоре на бродвейские подмостки вышла пьеса «Шесть звеньев удаленности», потом появился фильм с таким же названием, игра «Шесть звеньев Кевина Бэкона», книги, посвященные этой теме.

*Ваш нынешний образ мышления привел вас туда, где вы есть. Чтобы двигаться дальше, необходимо новое мышление.*  
Роберт Аллен



Кстати, вы знали, что Кевина Бэкона можно по цепочке связать с любым другим киноактером, когда-либо появлявшимся на экране? Например, Кевина Бэкона и Мэрилин Монро разделяют всего два звена, потому что она играла в «Неприкаянных» (1961 г.) с Эли Уоллахом, а Эли Уоллах играл с Кевином Бэконом в «Таинственной реке» (2003 г.).

Что же из этого следует? Если каждого с каждым можно соединить цепочкой из не более чем шести звеньев, почему же так много людей выбивается из сил, не имея доступа к

необходимым ресурсам? Потому что для большинства это шесть *разделяющих* звеньев. Какая разница, что нас отделяют от нужного человека всего шесть звеньев цепочки?! Ведь мы ничего об этих звеньях-людях не знаем. Нам нужны шесть *соединяющих* звеньев. Как же построить просветленную сеть связей с нужными людьми? Как расшифровать Код Ангелов? В этой главе вы узнаете, как вам приблизиться к необходимым ресурсам. Во многих случаях эти ресурсы находятся прямо у вас перед носом. Первый шаг к расшифровке кода — осознание своих «слепых пятен». Какие «слепые пятна» мешают вам увидеть очевидное, что за ними кроется?

*Если и есть более правильный критерий оценки человека, нежели его дела, так это то, что он отдает другим.*  
Епископ Роберт Саут

## «СЛЕПОЕ ПЯТНО» ЛЕВОГО ПОЛУШАРИЯ: Я ДОЛЖЕН ВСЕ ДЕЛАТЬ САМ

Многие «левополушарные» предприниматели считают шесть звеньев сказкой. Им никто не нужен. Они настолько независимы, настолько погружены в свою работу, что даже не находят времени задуматься, а нет ли способа сделать то, что они делают, проще и быстрее. Они полагаются только на себя и считают, что все должны делать сами. Они просто одержимы желанием усвоить на собственном опыте каждый урок, самостоятельно принимать каждое решение, контролировать каждое движение, делать все по-своему. Опора на свои силы — их девиз. Они взваливают на себя такое количество дел и забот, что в конце концов оказываются погребены под этими завалами. А потом они спрашивают: «В чем проблема? Разве я недостаточно усерден?»

*Если вы не живете на краю, значит, вы занимаете слишком много места.*  
Боб Проктор

## «СЛЕПОЕ ПЯТНО» ПРАВОГО ПОЛУШАРИЯ: ВСЕ ОБРАЗУЕТСЯ САМО СОБОЙ

Есть другая крайность. Есть люди, которые *слишком* полагаются на шесть звеньев. Они просто ждут, что кто-то обязательно постучится в их двери и поднесет богатство на тарелочке. Они настолько верят в эту мечту, что не готовы отвлечься от созерцания будущего урожая, чтобы посеять первое зерно. Они ждут, что Провидение подкинет им счастливый лотерейный билет. Они верят. Они заслуживают этого. Это уготовано им судьбой.

А потом они спрашивают: «В чем проблема? Почему так долго?»

Истина, как всегда, располагается между двумя крайностями, между двумя «слепыми пятнами».

«Правополушарным» предпринимателям нужно понять следующее: успеха придется ждать дольше, чем вы планируете. Он дастся с большим трудом, чем вы рассчитываете. Он обойдется вам дороже, чем вы надеетесь. Вам придется рискнуть всем, что вы имеете.

*Ненадежность положения — результат попыток обеспечить надежность.*  
Алан Уотс

И вам потребуется собрать в кулак всю решимость, какой вы обладаете.

Для «левополушарных» истина такова: в жизни везение играет большую роль, чем вы думаете. И совпадений больше, чем вы можете представить. Успех — понятие более спонтанное, магическое, неожиданное, чем вы ожидаете. Вам придется усмирить свою гордыню и собрать в кулак те остатки веры, которые у вас еще сохранились.

Для тех и для других есть одна правда, и ничего кроме правды: вера и труд все перетрут. Вы готовы принять эту истину?

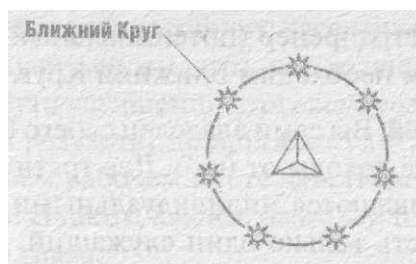
За помощью вам в первую очередь нужно обратиться к членам Ближнего Круга.

## КРУГ ПЕРВЫЙ: БЛИЖНИЙ КРУГ

Что приходит раньше: Большая Идея или Большой Ближний Круг? На этот вопрос нет однозначного ответа. Вполне возможно, первой к вам пришла Большая Идея, залетела в вашу голову завернутая, как рождественский подарок. Если так, то вам нужно собрать Ближний Круг, который поможет вам распечатать этот подарок.

С другой стороны, у вас может быть жгучее желание принести пользу всему миру, но никаких конкретных идей на этот счет нет. Тогда первейшая задача вашей команды — родить Большую Идею путем духовного штурма.

*В каждой неприятности есть семена успеха. В каждом поражении заключен урок, который поможет вам в следующий раз одержать победу.*  
Роберт Кольер



Ближний Круг является инкубатором идей. Небеса знают, что мир бизнеса отчаянно нуждается в новых просветленных идеях. И, следуя общей для этой книги теме Просветления, мы решили назвать членов вашего Ближнего Круга ангелами. На самом деле этот термин мы не сами придумали, а позаимствовали его из нью-йоркского театрального мира: так там издавна именуют инвесторов, вкладывающих деньги в бродвейские постановки.

Ангелы вашего Ближнего Круга — это люди, которые «инвестируют» свои ресурсы (время, способности, идеи и т. д.) в решение конкретных задач.

## КОМУ НУЖЕН БЛИЖНИЙ КРУГ?

В Северной Америке действуют 24 миллиона фирм и еще миллионы находятся в стадии создания. Предприниматель вы, интрапренер (внутренний предприниматель) или экстрапренер (потенциальный предприниматель), вам необходим Ближний Круг.

*Возникновение мира из хаоса не более вероятно, чем возникновение «боинга» из урагана, обрушившегося на мусорную свалку.*  
Фред Хойл

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ.** Вы сами владелец своего бизнеса и уже получаете доходы от него. Две трети существующих фирм являются индивидуальными предприятиями, где есть только один служащий, он же директор. Все, что этот индивидуальный предприниматель не может сделать сам, он заказывает в других фирмах. Из всех предприятий 98% насчитывают менее 100 работников и получают годовой доход менее 1 миллиона долларов. Если вы хотите, чтобы ваше предприятие взлетело до небес, где обитают оставшиеся 2% компаний, вам необходимо сформировать из числа своих сотрудников Ближний Круг и развязать им руки, чтобы они получили возможность принести вашей фирме максимум пользы. В следующей главе мы подробнее поговорим о формировании максимально эффективного Ближнего Круга в рамках уже существующего предприятия.

**ИНТРАПРЕНЕРЫ** (внутренние предприниматели). Возможно, вы являетесь служащим или входите в руководящее звено одного из 24 миллионов предприятий, принадлежащих кому-то другому. Вам нравится ваша работа. Вы довольны своей карьерой и надеетесь



продолжать расти вместе с компанией. Заняться собственным бизнесом — последнее, что приходит вам в голову. Такие, как вы, наемные служащие составляют 90% трудоспособного населения. Однако вы должны научиться мыслить как хозяин — постоянно искать пути улучшения итогового результата. Пока итоговый результат продолжает улучшаться, вы можете на своем рабочем месте чувствовать себя в безопасности. О таких, как вы, разговор тоже пойдет в следующей главе.

*Это нельзя купить. Этому нельзя научиться. Наверное, я заразился.*  
Марк Виктор Хансен

**ЭКСТРАПРЕНЕРЫ** (потенциальные предприниматели). В тот самый день, когда вы читаете эти строки, 10 миллионов американцев пытаются запустить собственный бизнес. Трети действительно удастся оторваться от земли. Относится ли к вам ниже следующее описание? Вам *не* нравится ваша работа. Вам ненавистна необходимость каждый день приходить на работу и заниматься нелюбимым делом. Вам неприятна сама мысль, что вы работаете «на чужого дядю». Вы надеетесь найти дополнительный источник доходов с перспективой впоследствии открыть собственную фирму. Ваши мечты пока еще в стадии разработки. Вы устали от «золотых кандалов» постоянного и надежного места работы. Вы хотите вырваться на свободу. И вам необходим Ближний Круг, который поможет вам реализовать план «побега».

К какой категории относитесь вы? Вы предприниматель, интрапренер или экстрапренер? Владаете ли вы собственным предприятием, работаете на «чужом» предприятии или мечтаете открыть собственное дело, вам нужно научиться собирать Ближний Круг — небольшую группу людей, которые помогут вам вырастить из идей-семян богатый урожай возможностей.

*Достаточно одной идеи, чтобы потом жить королем до конца своих дней.*  
Росс Перо

Вы со всех сторон окружены ангелами. Среди них есть видимые глазу, а есть невидимые. Давайте сначала поговорим о видимых ангелах. Из тысяч людей, с которыми вы в жизни пересекаетесь изо дня в день, несколько человек обладают ангельскими характеристиками, которые вам нужны для создания эффективной команды. Взяв составленный вами ранее список из 101 человека, которые представляют собой ваш «человеческий капитал», оцените положение каждого из них с точки зрения Баланса Просветленного Богатства из главы 4. Помните, что этот список имеет огромную ценность. Каждый человек из этого списка обладает определенными скрытыми ресурсами — знаниями, навыками, опытом, связями. Большинство ваших ангелов окажутся в этом списке. Включите свою интуицию. Спросите себя: «Является ли этот человек ангелом, которому суждено стать частью моего Ближнего Круга?»

Вот некоторые формы капитала, которые эти люди могут дать вам:

1. Ресурсы: финансы, недвижимость, оборудование, инструменты и т. д. (Какими финансовыми ресурсами они обладают?)
2. Связи: миллионы людей, их окружающих. (Кого они знают?)
3. Таланты, творческие способности. (В чем они талантливы и сильны?)
4. Опыт: образование, навыки, ноу-хау. (Что они знают и умеют?)
5. Свет: сила любви, внутреннее богатство, готовность делиться, Высшая Сила. (Просветлены ли они?)
6. Счастливая Судьба: нынешние и будущие благоприятные возможности. (Какое будущее уготовано им?)

*Только когда вода отступает, можно увидеть, кто плавает голым.*  
Уоррен Баффет

Ваш Ближний Круг составляют от 4 до 10 человек, с которыми вы встречаетесь раз в неделю или две. Помимо материальной и моральной поддержки, мотивации и вдохновения,

ваш Ближний Круг собирается для духовного штурма и генерации Больших Идей на миллионы долларов.

Ближний Круг обычно строится по одной из двух схем. Первый вариант: группа формируется вокруг какой-то одной Большой Идеи и фокусирует коллективную энергию на ее реализацию в рамках одного общего предприятия. К примеру, Мишель Гериг из Ванкувера прочитала нашу книгу «Миллионер за одну минуту» («The One Minute Millionaire»). Это было в декабре. Идея заработать просветленный миллион так воодушевила ее, что уже через несколько недель она собрала команду. Первое заседание состоялось 12 января. Им потребовалось четыре недели «инкубации», чтобы прийти к Большой Идее. С 16 февраля они занимались тестированием и маркетингом идеи. К 11 марта они нашли покупателя и подписали договор на сумму из семи цифр. От зарождения идеи до получения денег прошло всего 99 дней!

*Важно не что происходит с вами, а как вы на это реагируете.*  
Эпиктет

Ближний Круг другого типа становится инкубатором множества идей на миллионы долларов. Люди собираются в Ближний Круг, чтобы «обкатывать» идеи в порядке подготовки к запуску собственного бизнеса. Каждый ангел сохраняет полный контроль над своей идеей. Члены Ближнего Круга продолжают держаться вместе на начальной стадии развития своих индивидуальных предприятий, помогая друг другу, обмениваясь контактами, ресурсами, обслуживающими фирмами. Каждый занимается строительством собственного бизнеса и делится накопленными знаниями, опытом и связями с другими членами команды. Знаменитым историческим примером такого рода команды была дружба Генри Форда, Томаса Эдисона и Харви Файрстоуна. Эдисон, Форд, Файрстоун и другие лидеры американской экономики много времени проводили вместе, собираясь на флоридских дачах у Форда и Эдисона и обсуждая вопросы бизнеса, философии, науки и личной жизни. Благодаря этой дружбе родилось множество ценных идей, которые способствовали успеху не только их собственных предприятий, но и американской экономики в целом.

*Судите о пользе прожитого дня не по количеству собранного урожая, а по количеству посеянных семян.*  
Роберт Льюис Стивенсон

## РОЛЕВОЙ анализ

Вы ли пытаетесь набрать игроков в свою команду, или они пытаются набрать вас в свою — это неважно. Важно то, что вы не можете играть в одиночку, и они не могут.

Бейсбольная команда, собранная из одних питчеров, успешной быть не может. Баскетбольная команда не продержится на одних лишь двухметровых центровых. Футбольная команда, состоящая из одних нападающих, выигрывать не сможет. Каждый член команды играет в ней определенную роль. Какие роли должны быть реализованы в успешной команде? Роли Зайца, Совы, Черепахи и Белки. Мы разработали анкету из 20 вопросов, цель которой — определить, какая из четырех ролей подходит вам лучше всего. Мы называем это ролевым анализом. В идеале команда должна иметь в своем составе хотя бы одного Зайца, хотя бы одну Сову, хотя бы одну Черепаху и хотя бы одну Белку.

Каждое «животное» олицетворяет особый взгляд на вещи, особый тип характера. Мы хотим поблагодарить нашего друга Алана Фаддена, который поделился с нами этим уникальным методом формирования действенной команды.

Ниже приводятся описания, характеризующие каждое амплуа и соответствующие ему сильные и слабые стороны.

### ЗАЯЦ

ПОДХОД. Концептуальный/спонтанный.

*Знания недостаточно; знания необходимо применять. Воли недостаточно; необходимы действия.*  
Гете

**ОПИСАНИЕ.** Заяц генерирует концепции и идеи. Ему нравится рассматривать проблемы под разными углами и отыскивать порой необычные решения, выходящие за рамки традиционного мышления. Заяцы хороши в изучении альтернативных вариантов и видении общей картины. Они не любят быть связанными какими-либо ограничениями и склонны нарушать правила. Они могут действовать импульсивно, повинуюсь чувствам. Они получают удовлетворение от самого процесса творчества, обсуждения идей, преодоления преград. Когда все улажено, когда все вещи занимают свои места, Заяц может испытывать беспокойство, нетерпение и склонен перескакивать с одного вопроса на другой в поисках проблем, которые надо было бы решить.

**ВКЛАД.** Свежие, оригинальные идеи, выходящие за рамки очевидности и не сдерживаемые боязнью неудачи.

**НЕДОСТАТКИ.** Поскольку Заяц предпочитает генерировать «чистые» идеи, ему не свойственно заниматься тщательным анализом последствий реализации или иной идеи. Если предоставить его самому себе, он закопается в решении проблем, потеряв из виду цель всего процесса.

*Гораздо легче направлять лошадь туда,  
куда она скачет.*  
Маршалл Тербер

**ПОСИЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ,** Всестороннее рассмотрение проблем в поиске оригинальных решений, движение в новых направлениях, изучение благоприятных возможностей без анализа рисков, с которыми они могут быть сопряжены.

## ЧЕРЕПАХА

**ПОДХОД.** Концептуальный/методичный.

**ОПИСАНИЕ.** Черепаха бросает вызов обсуждаемым идеям. Понимая важность последствий, она предпочитает заблаговременно планировать реализацию новых идей, чтобы быть готовой к возможным сюрпризам. Черепаха любит создавать порядок из хаоса, совершенствуя процесс реализации идей. Она может играть роль «адвоката дьявола», с тем чтобы испытать идею на прочность и попробовать улучшить ее. Этот член команды предпочитает порядок и методичность. Черепахи находят удовлетворение в логических дискуссиях — упражнениях для ума — и могут внушить и другим членам команды понимание важности систематичности в процессе генерации и изучения идей.

**ВКЛАД.** Гарантирует, что идея будет тщательно обдумана и исследована на предмет возможного совершенствования и внедрения.

**НЕДОСТАТКИ,** Если позволить Черепахе руководить группой или процессом, она может склонить команду к менее рискованным идеям, отбраковывая идеи, сопряженные с большим риском, но и сулящие большую отдачу.

*Быть лидером — значит помогать  
другим выйти вперед.*  
Боб Бейли

**ПОСИЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ.** Прогнозирование проблем, которые могут возникнуть в результате реализации новых идей; совершенствование идей до начала их осуществления.

## СОВА

**ПОДХОД.** Практический/спонтанный.

**ОПИСАНИЕ.** Сова на ранней стадии выявляет подходящие идеи, новые направления развития и разрабатывает способы их реализации. Когда ей представляют новую идею, Сова думает о том, как ее можно осуществить, используя доказавшие свою успешность методы планирования. Изначально она может относиться к идее со скептицизмом, но повинуется сложившимся нормам и прислушивается к собственным ощущениям. Совы находят удовлетворение в том, чтобы привить команде чувство цели и целенаправленно, решительно продвигаться к ней. Они стараются достигать поставленных целей самыми прямыми и

рациональными путями, не любят, когда им связывают руки разного рода ограничения. Сова способна заниматься сразу несколькими проектами и легко переключается с одной проблемы на другую. Совы любят ощущать свое влияние и уважение к себе.

*Учитесь проигрывать с умом, потому что умение проигрывать — одно из величайших искусств.*  
Чарльз Кеттеринг

**ВКЛАД.** Энергичная пропаганда командных целей. Умение определить ценность новой идеи или тенденции и активное их воплощение.

**НЕДОСТАТКИ.** Работая в одиночку или в паре с человеком, имеющим сильно развитый концептуальный подход, Сова может поторопиться с реализацией не до конца продуманных идей, игнорируя предупредительные сигналы и реалистичные барьеры на пути к осуществлению идеи.

**ПОСИЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ.** Выбор наиболее приоритетных идей и быстрый переход к их реализации.

## БЕЛКА

**ПОДХОД.** Практический/методичный.

**ОПИСАНИЕ.** Белка больше заинтересована в сохранении сложившейся системы, нежели в выработке новых идей; она реализует идеи и решения в соответствии с поставленными командой целями. Белки следят за тем, чтобы процессы реализации работали в нужном направлении, и обеспечивают высокое качество получаемых результатов. Они отдают предпочтение проверенным «знакомым» идеям и не любят нововведений. Они уделяют внимание мелочам и следят за надлежащим выполнением плана. Белки любят методичность в работе. Они с большой осторожностью пробуют новые подходы и предпочитают все основательно обдумать, прежде чем действовать.

*Пусть наша любовь уподобится луку, где два слабых элемента, соединенные вместе, образуют одну силу.*  
Джон Чарди

**ВКЛАД.** Детали. Заблаговременное обнаружение трудных для выявления проблем и минимизация ошибок в процессе внедрения идеи.

**НЕДОСТАТКИ.** При отсутствии четко очерченных целей и конкретных указаний Белка может потерять из виду цель и сбиться с дороги.

**ПОСИЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ.** Доводить до конца начатое дело и делать все правильно.

## *Ангелы для вашего Ближнего Круга*

Поиск ангелов требует немалых усилий. Он начинается с веры в то, что «слово, пущенное в мир» привлечет к вам единомышленников. Среди тысяч людей, проходящих через вашу жизнь каждый месяц, наверняка найдется несколько человек, которым суждено работать с вами. Есть люди общительные, имеющие великое множество друзей и знакомых. Есть люди, которые сходятся с другими с большим трудом. Если приобретение социального капитала (знакомств и связей) не относится к вашим сильным сторонам, вам необходимо привлечь в свою команду человека, обладающего такой способностью.

*Пусть ваш крючок будет все время заброшен. Рыба появится там, где вы ее меньше всего ждете.*  
Овидий

В главе 4 вы составили список из 101 преуспевшего в жизни человека: это ваши учителя, коллеги, работодатели, друзья, родные. Теперь вам достаточно позвонить каждому из них: «Привет, Джим. Помнишь, мы много говорили о том, как бы нам заняться каким-нибудь бизнесом сообща. Не знаю, готов ли ты к этому, но я решил начать уже в этом году.

Я тут наткнулся на книгу, которая называется „Расшифруйте код миллионера“. Потрясающая книга! В ней рассказывается, как создать Ближний Круг, то есть команду из настроенных на успех людей, способную в кратчайшие сроки заработать миллион долларов. И вот я собираю такую команду из четырех-пяти человек. Записываешься?» Этот процесс поиска и переговоров может занять от недели до года, а иногда и дольше.

Вы создаете мини-версию той команды, которую в свое время собрал величайший в мире изобретатель Томас Эдисон. «Человек, который изобрел двадцатый век» имел в своем распоряжении замечательную команду «фанатиков», трудившихся в его лаборатории в Менло-Парке, штат Нью-Джерси. С 1876 по 1881 год Эдисон и его помощники не отступались от

*Жизнь подобна затяжному прыжку с парашютом. Молитесь и надейтесь на благополучное приземление.*

Роберт Аллен

поставленной цели «выдавать» одно небольшое изобретение каждые десять дней и одно крупное каждые полгода. В эти пять лет в небольшом помещении размером 10 на 30 метров, имевшем длинную скамью посередине и многочисленные полки вдоль стен, родились многие из 1093 изобретений, запатентованных Эдисоном за всю его жизнь. Эдисону и пяти главным членам его Ближнего Круга помогали 10 «младших» членов команды.

В обстановке творческого сотрудничества каждый член команды играл свою роль. Один из деловых партнеров Эдисона, Чарльз Батчелор, снял с плеч Томаса повседневные вопросы, предоставив ему возможность мечтать, думать и служить магнитом для прессы. Оставаясь в тени, Батчелор, однако, получал 50% прибылей. Некоторые люди не хотят быть богатыми и знаменитыми — им достаточно быть просто богатыми. И для успеха вам необязательно быть Эдисоном. Вам нужно лишь соединить свои таланты с талантами человека, подобного ему. Великие партнерства создаются тогда, когда объединенные таланты приумножают эффективность друг друга. Примеры тому — Уолт и Рой Дисней, Билл Гейтс и Пол Аллен, Стив Джобс и Стив Возняк. А еще Хансен и Аллен.

Когда команда собрана, заложены основополагающие принципы, оговорен график заседаний — двери в бизнес открыты перед вами. Ваша команда должна собираться не реже одного раза в две недели на заседания продолжительностью не менее двух часов. Первый пункт повестки дня — определить, все ли члены команды подготовлены к восприятию просветленных идей. Не забывает ли ангел следовать тройному режиму упражнений для ума, души и тела?

*Жизнь полна вещей, отвлекающих внимание.*

*Нас останавливают не монстры, а простые комары.*

Роберт Аллен

Затем каждому участнику предоставляется возможность «просветить» остальных ангелов в отношении своего Баланса Просветленного Богатства. Это позволяет выявить сильные стороны каждого члена команды. У каждого человека есть скрытые достоинства. И пока он не откроет их, вы не сможете воспользоваться ими. В подготовке ко встрече может помочь следующий вопросник, раскрывающий шесть форм «капитала», которым обладает человек:

### 1. Ресурсы

\_\_\_ Назовите три важнейших вида финансовых или иных материальных ресурсов, которыми вы обладаете.

\_\_\_ Каких ресурсов вам недостает?

### 2. Связи

\_\_\_ Назовите 10 успешных людей, с которыми вы лично знакомы.

\_\_\_ Назовите троих, с которыми у вас самые напряженные отношения.

### 3. Таланты

\_\_\_ Назовите три своих главных таланта, творческие способности.

\_\_\_ Назовите три свои слабые стороны.

### 4. Знания

\_\_\_ Каким образованием, знаниями, навыками вы обладаете?  
\_\_\_ Какого образования, знаний, навыков вам недостает?

#### 5. Свет

\_\_\_ Назовите три свои самые просветленные характеристики (сила любви, внутреннее богатство, готовность делиться, Высшая Сила, попечительство богатством).

\_\_\_ Каковы ваши «темные» тенденции? (Что стоит на пути к вашему просветлению?)

#### 6. Счастливая Судьба

\_\_\_ Как вам кажется, что уготовано вам судьбой?

\_\_\_ Что мешает вам осуществить это?

Ваша команда — как мозаичная картинка. Делясь друг с другом информацией о своих сильных и слабых сторонах, вы как бы выкладываете недостающие кусочки на стол, на всеобщее обозрение. Ясно, что откровенное признание в своих недостатках и слабостях требует немалого мужества. Но высказанная правда освободит вас. В чем заключается правда о ваших сильных сторонах? (У вас их больше, чем вы могли представить). А о слабых сторонах? (Они могут оказаться ценнее, чем вы думали.) Все ангелы берут на себя обязательство максимально использовать сильные стороны друг друга и укреплять слабые и делать это с взаимоуважением. Вскрывайте и исправляйте.

*Жизнь — единственная игра, цель которой — выучить правила игры.*  
Эшли Брильент

*Человек не может открыть новые океаны, пока не найдет в себе мужество оторвать глаза от берега.*  
Андре Жид

### *Духовный штурм*

В большинстве случаев при проведении заседаний и обсуждении каких-либо вопросов полезно вводить определенные правила игры. Это касается и духовного штурма: никакой критики, все идеи благосклонно принимаются. Это, по существу, принципы здравого смысла. Все мы ранимы и обидчивы. И самый сильный страх, терзающий большинство из нас, это боязнь быть отвергнутым. В большинстве своем мы хорошо помним ситуации, когда нас поднимали на смех, особенно в школьные годы. С тех пор мы боимся выставлять себя на посмешище, выглядеть дураками. Этот страх зажимает нас, сдерживает наш творческий потенциал. Поэтому надо создать среду, которая позволила бы вам безбоязненно высвободить свою детскую сущность и «поиграть».

На своих семинарах мы часто просим слушателей познакомиться друг с другом в шуточной манере: говоря с фальшивым иностранным акцентом, пожимая, к примеру, не руку, а ногу, искажая голос и представляясь лицом противоположного пола или корча забавные рожи.

Этим достигается двойной эффект. Во-первых, это весело (а кому не хочется время от времени от души посмеяться?). А во-вторых, это высвобождает скрытого в каждом из нас ребенка. Мы освобождаемся от оков тех жизненных ролей, которые мы сами навязали себе. Как сказал Эйнштейн, нельзя решить проблему на том же уровне мышления, на котором она возникла.

Вы должны взглянуть на вещи под другим углом зрения. Духовный штурм есть процесс доступа к разным типам души: к душе ребенка, душе творческого гения, душе бесстрашного воина.

Кстати, о душе. Что вам приходит на ум, когда вы слышите фразу «Куриный суп для души»? На глубинном уровне «душа» — очень духовное слово. Есть ли душа у каждого члена вашей команды? А у вас?

*Каждое проявление благородства, каждое проявление любви, каждый храбрец,*

*Многие оптимисты богатеют, выкупая бизнес у пессимистов.*  
Автор неизвестен

*страдающий за правое дело, каждая уступка «я» чему-то более высокому, нежели «я», верность идеалам, бескорыстная преданность принципам; желание быть полезным человечеству; каждое проявление самоконтроля; мужество души, стремящейся вопреки низменным страстям творить добро ради самого добра — вот истинная духовность.*

Дэвид Маккей

Мы верим, что бизнес имеет духовную сторону. Духовный штурм значительно превосходит обычный мозговой штурм — ведь он мобилизует не только ваш мозг, но всю вашу сущность.

Насколько мудра ваша душа? Некоторые люди верят в вечность души. Распространяется ли эта вечность в обе стороны? Говорят, что есть жизнь после жизни. А есть ли жизнь до жизни? Существовала ли наша душа до вашего рождения? И не является ли интуиция чем-то большим, нежели голосом бессознательного разума?

*Если вы верите, что можете, то вы, наверное, можете. Если же вы верите, что не можете, то вы определенно не можете. Вера — тот двигатель, который позволяет вам оторваться от стартовой площадки.*

Денис Уэйтли

В песне «Вудсток», ставшей гимном 1960-х годов, Джони Митчелл поет:

*Мы — звездная пыль,  
Уголь, которому миллиард лет.  
Мы — золото.*

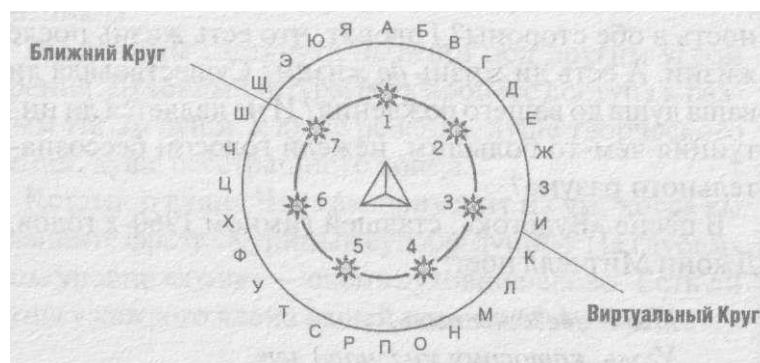
Мы — звездная пыль? Существуют научные свидетельства того, что в физическом плане мы действительно состоим из звездной пыли. Но как насчет нашей духовной сущности — души? Нам действительно миллиард лет? Может, мы действительно многие эры учились в специальных школах, готовясь явиться на этот свет? Знали ли мы, что этот визит будет столь скоротечен?

Мы назвали членов вашей команды ангелами. Возможно, в этом есть более глубокий смысл. Ваш Ближний Круг может стать для вас источником непостижимой мудрости, глубоких, блестящих, гениальных идей.

*Лучше по терпеть неудачу в том, что в конечном счете преуспеет, нежели преуспеть в том, что в конце концов обречено на неудачу. А еще лучше преуспеть в том, за что и пострадать не обидно.*

Автор неизвестен

## КРУГ ВТОРОЙ: ВИРТУАЛЬНЫЙ КРУГ



Вы очень многому можете научиться у гениев, которые жили до вас: их стремлению к познанию истины, их жажде открытий. Мы обязаны своей жизнью, свободой и счастьем этим великим мыслителям. Призовите их на помощь во время духовного штурма, предоставив им статус почетных членов вашей команды. Виртуальным Кругом мы называем 28 стульев, расставленных по воображаемой окружности снаружи от Ближнего Круга. Чтобы

укрепить интеллектуальный потенциал своей команды, выберите гениев разных возрастов, проявивших себя в разных сферах деятельности.

Мы понимаем, что в этом есть элемент искусственности, но все же призываем вас выбрать по одному члену Виртуального Круга на каждую букву алфавита. Например:

- А Аристотель, Жанна д'Арк
- Б Бетховен, Бальзак
- В Вольтер, Леонардо да Винчи
- Г Гете, Гегель
- Д Достоевский, Диккенс

*Прыгай, и страховочная сеть  
обязательно появится.*  
Джулия Камерон

Вы не думаете, что эти люди с их развитым воображением и богатым жизненным опытом могли бы увидеть вещи в ином свете и предложить вам революционную идею? Вне всяких сомнений!!! Просмотрите перечисленные ниже категории профессий и родов занятий и выберите потенциальных кандидатов в Галерею Славы вашего Виртуального Круга.

Затем обращайтесь за помощью к этим виртуальным членам своей команды. Столкнувшись с трудной задачей, спросите себя: «Как бы подошел к ее решению Эдисон?»; «Как организовала бы процесс Флоренс Найтингейл?». Смотрите на вещи глазами своих воображаемых наставников. Если бы такое было возможно, кого бы вы пригласили для участия в очередном духовном штурме? (Если это упражнение вдохновит вас почитать биографии великих людей, тем лучше!)

- Адвокат, Артист, Атлет
- Банкир, Библейский персонаж, Бизнесмен, Биолог
- Ведущий ток-шоу, Virtuоз, Врач
- Генерал, Генеральный директор, Гений, Герой, Гонщик, Государственный деятель, Гуманист
- Диетолог, Дизайнер, Дипломат, Дирижер, Друг, Духовный лидер
- Евангелист
- Журналист
- Знаменитость
- Издатель, Изобретатель, Иллюстратор, Инженер, Исследователь, Историк
- Капитан, Комик, Коммерсант, Композитор, Король, Королева, Космонавт
- Лектор, Литератор
- Маркетолог, Медсестра, Миллионер, Миллиардер, Министр, Миротворец, Монах, Мудрец, Музыкант, Мыслитель
- Натуралист, Национальный герой, Нобелевский лауреат, Нефтяник
- Олигарх, Олимпийский чемпион, Оперный певец, Оптимист, Оратор, Отец-основатель
- Пастор, Певец, Первооткрыватель, Пианист, Писатель, Политик, Поэт, Предприниматель, Президент, Премьер-министр, Промышленник, Пророк, Просветитель, Психолог
- Раввин, Радиокомментатор, Редактор, Режиссер, Репортер, Родственник, Рок-звезда, Романист, Руководитель, Рыцарь
- Святой, Священнослужитель, Сенатор, Скульптор, Спортсмен, Стратег, Судья, Сценарист
- Телезвезда, Теолог, Терапевт, Технолог,
- Тренер
- Ученый, Учитель
- Фермер, Физик, Филантроп, Философ,
- Финансист, Фотограф, Футурист
- Химик, Художник
- Царь, Целитель
- Чистильщик обуви

*Любовь и риск неразделимы.*  
Джанет Этвуд

*Многие вещи могут сделать вас богатыми,  
но немногие способны вас обогатить.*  
Роберт Аллен



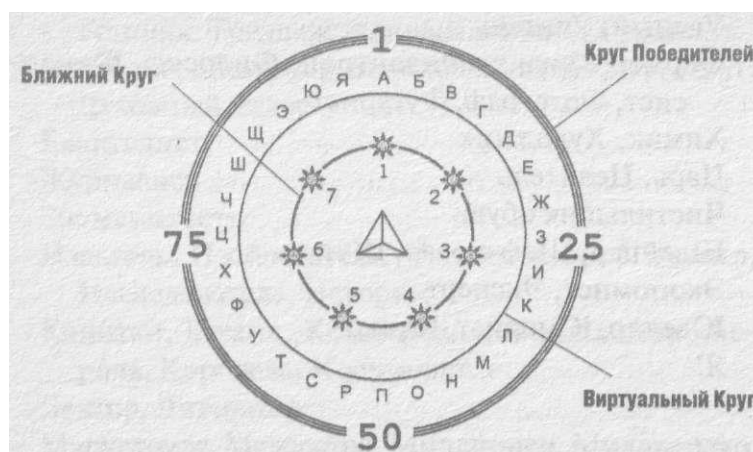
Швейцар, Шеф-повар, Шут  
Экономист, Эксперт  
Ювелир, Юморист, Юрист  
Я!

## КРУГИ ТРЕТИЙ, ЧЕТВЕРТЫЙ И ПЯТЫЙ: КРУГ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

В главе 4 мы попросили вас составить список своих самых успешных знакомых — 101 человек с Просветленным Капиталом. Из этого списка вы выбрали несколько человек в свой Ближний Круг. Остальные люди из этого списка составляют Круг Победителей. В большинстве своем мы редко прибегаем к помощи успешных людей, окружающих нас, и тому есть причины. Нам претит использовать близких нам людей в своих корыстных целях. Однако почти любое великое достижение стало возможным лишь тогда, когда человек преодолел в себе боязнь быть отвергнутым и обратился-таки за помощью к членам Круга Победителей.

*Зрелость ума — это способность терпеть неопределенность.*

Джон Финли



Мейбел Хаббард потеряла слух и дар речи в раннем детстве вследствие перенесенной скарлатины. Когда девочке исполнилось 15 лет, ее отец, Гардинер Хаббард, пригласил 27-летнего преподавателя Бостонского университета, специализировавшегося на работе с глухонемыми студентами, чтобы он позанимался с ней в частном порядке. Воспользовавшись случаем, этот преподаватель поделился с Хаббардом идеей изобретения, над которым он работал. Хаббард согласился оказать финансовую поддержку изысканиям профессора. Два года спустя Александр Белл (так звали преподавателя) запатентовал свое изобретение: телефон. Со временем Белл и Мейбел Хаббард поженились и у них родились четверо детей.

*Зрелость начинается в тот день, когда мы берем на себя ответственность за наши действия. Направление движения гораздо важнее скорости.*

Ричард Эванс

Кто сказал, что в Круге Победителей собираются случайные люди? Все очень даже не случайно! Каждый из этих людей приносит благоприятные возможности, которыми вы могли бы воспользоваться. Оглянитесь назад, и вы с ужасом обнаружите, сколько очевидных благоприятных возможностей было упущено вами. Вы были слишком увлечены футбольным матчем по телевизору? Тревожились о пустяках и не замечали ничего вокруг?

Внутренние связи и пересечения, существующие в жизни 101 успешного человека, но далеко не всегда заметные глазу, потрясают воображение. Как мы уже говорили в одной из предыдущих глав, каждый из этих Победителей имеет свой Круг Победителей из 101

успешного знакомого. А у тех — свои знакомства и связи. У каждого круга свой круг, у которого свой круг.

Или, если использовать нашу модель, третий круг окружен четвертым кругом, а тот пятым. Таким образом, *каждый* человек из вашего Ближнего Круга имеет доступ к более чем миллиону успешных людей ( $101 \times 101 \times 101 = 1\,030\,301$ ).

Это означает, что Ближний Круг из пяти человек имеет доступ к более чем пяти миллионам успешных людей. Предположим, каждый из этих пяти миллионов ежедневно контактирует в среднем с десятью людьми. В результате получается, что в ежедневный прямой или опосредованный контакт с вами и членами вашей команды входят более 50 миллионов человек! Жители всех континентов. Забудьте об алмазных полях!!! Перед вами континенты алмазов.

*Никогда не говорите детям, что чего-то нельзя сделать. Быть может, Бог многие века ждет того, кто бы не знал, что это сделать невозможно.*  
Джон Эндрю Холмс

### *Как добыть алмазы из Просветленной Базы Данных?*

#### **Первый этап. Смотрите на этих людей как на алмазы!**

Люди в вашей главной базе данных — это даже не алмазы, а настоящие бриллианты, обработанные, отполированные, искрящиеся. Сами они себя, конечно, таковыми не считают («Я всего лишь школьный учитель»). Но как они себя называют, какие ярлыки приклеены к ним, для вас неважно. Вы должны уметь видеть не ярлыки, а то, что под ним сокрыто. Ярлыки подобны матрешкам, где в большей кукле спрятана меньшая. Каждая внутренняя кукла представляет собой очередной ярлык, пока вы не доберетесь до наименьшей из них, внутри которой вы, к своему изумлению, обнаружите не очередную матрешку, а чистой воды бриллиант весом в 10 карат! Каждый человек обладает Просветленным Богатством, которое стоит куда больше бриллианта в 10 карат. И чтобы эта сумма попала вам в руки, порой достаточно одного телефонного звонка от нужного человека. Но вы не знаете заранее, что это за человек. Поэтому вы должны с каждым человеком обращаться как с драгоценностью, коей он и является.

*Воспоминания — единственный настоящий подарок, который мы можем оставить нашим детям.*  
Элизабет Коблер-Росс

#### **Второй этап. Соберите и оцените свою Алмазную Базу Данных**

Собирайте контактную информацию и сохраняйте ее. Возможно, это ваш самый ценный актив. Попросите каждого ангела из своего Ближнего Круга принести на следующее заседание свой список знакомых успешных людей. Почему вы выбрали именно этих людей? Что в них особенного? Что вам в них нравится? Как они мыслят? Кого они знают? В чем они сильны? Какими ресурсами они обладают? Во что они верят? Что они знают? Используя те же шесть пунктов, проведите предварительный анализ своей Алмазной Базы Данных.

1. Ресурсы
2. Связи
3. Таланты
4. Знания
5. Свет
6. Счастливая Судьба

### Третий этап.

#### Выявите в своем списке людей, обладающих реальным влиянием

Изучите список и найдите в нем по-настоящему влиятельных людей. Что это значит? Вот вам пример. Руководитель предприятия звонит своим подчиненным и говорит: «Ночью наводнением разрушены несколько кварталов города. Пострадали люди. Они нуждаются в нашей помощи. Сегодня предприятие работать не будет. Я прошу нескольких сотрудников остаться здесь и сформировать своего рода штаб — отвечать на звонки и т. д. Остальные пусть отправляются в отделения Красного Креста и помогают в меру своих возможностей. За всеми сохраняется обычная зарплата плюс сверхурочные. Спасибо».

*Миллионы духовных созданий невидимо ходят по земле — и когда мы спим, и когда бодрствуем.*  
Джон Мильтон

Вот это и есть реальная сила влияния. За 10 минут целая компания полностью перестроила свою работу. И такой реальной силой обладают некоторые люди из вашего списка. Реальная сила открывает доступ ко всем необходимым вам ресурсам — деньгам, моральной поддержке, знаниям, ноу-хау и т. д. Как гласит старая поговорка, важно не что вы знаете, а кого вы знаете. Но знать мало! На кого из вашего списка вы можете реально повлиять? Может быть, это ваш друг детства, человек, с которым вы участвовали в работе некоего общественного комитета или вместе играли в гольф? Как вы можете повлиять на них? Можете ли вы привлечь такого человека себе в помощь одним телефонным звонком? Приведет ли он с собой других людей?

Такого рода влияние приходит вместе с уважением. Как заслужить подобное уважение? Существуют три главных источника уважения.

**ВАШИ ДОСТИЖЕНИЯ.** Вас уважают за то, чего вы сумели достичь в жизни. Например, известный автор просит нас поддержать его новую книгу благоприятным отзывом. Если мы знакомы с его прежними произведениями и они нам понравились, мы зачастую готовы потратить время на чтение рукописи этого писателя, даже если не знаем его лично, и предоставить цитату на обложку. Ясно, что этот писатель заслужил уважение многих людей — литературных агентов, издателей, читателей, средств массовой информации. И наше тоже.

*Жизнь есть зеркало. Вы получаете то, что видите. Если вы проецируете в зеркало злобу, она и отражается. Если вы проецируете радость, радость возвращается к вам. Проецируете неудачу — отражается неудача, проецируете успех — отражается успех. Короче, что вы проецируете, то и отражается.*  
Роберт Аллен

**ВАША ЩЕДРАЯ ПОМОЩЬ.** Вас уважают за то добро, которое вы сделали людям. Это могут быть разные мелочи. Вы пожертвовали деньги на их благотворительную деятельность? Вы работали тренером в школьной футбольной команде, где играл их сын? А может, это было что-то более существенное, например дождливой ночью вы вытащили их из потерпевшей аварии машины?

**ВАША ЛИЧНОСТЬ.** Возможно, вас уважают просто за то, что вы есть. Вы друг, родственник, член клуба. Вы «свой». За это вас и уважают друзья, родственники и члены клуба.

Составьте список людей, которые достаточно уважают вас, чтобы вы могли определенно заручиться их поддержкой. Насколько вы способны повлиять на них? (Оцените по десятибалльной шкале.)

МАЛОВЕРЯТНО	ВОЗМОЖНО	ВЕРОЯТНО	НАВЕРНОЕ	ОПРЕДЕЛЕННО	ГАРАНТИРОВАННО				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

ШКАЛА ВЛИЯНИЯ

Снова просмотрите весь список людей с Просветленным Капиталом. Перед этим вы искали в нем людей, на которых вы можете повлиять. На этот раз ищите людей, способных оказать влияние на других, даже если в их отношении ваш авторитет не работает. Предположим, в вашем списке имеется женщина — президент банка. Вы заседаете с ней в одном общественном совете, но близко не общаетесь. Она имеет влияние на тысячу людей. Ей достаточно сказать слово, и многие колеса начинают вертеться. К сожалению, при всей ее влиятельности вы на нее влияния не имеете. Она вряд ли бросит все дела, если вы пригласите ее отобедать. Более вероятно, что она внесет вас в список и предложит встретиться где-нибудь через месяц.

*Есть силы внешние и силы внутренние. Мы не имеем возможности влиять на внешние силы, такие как торнадо, землетрясения, наводнения, катастрофы и бедствия. Истинное значение имеют как раз внутренние силы — как мы реагируем на все эти катаклизмы. И вот над своими внутренними силами я сохраняю полный контроль.*  
Лео Бускалья

Вы упоминаете об этой влиятельной банкирше на заседании своего Ближнего Круга, и тут один из членов вашей команды вскакивает и восклицает: «Моя кузина училась с ней в одном колледже! Однажды они вместе ходили в поход с ночевкой, и к ним пристали пьяные хулиганы. Моя кузина-спортсменка одного из них уложила, а остальных так напугала, что они разбежались. У нее до сих пор остался шрам на руке после того инцидента. Кузина мне многим обязана, поэтому, если вам нужна президент банка, я могу вам помочь добраться до нее».

В вашем списке есть и другие люди, которые знают кого-то, кто мог бы вам поспособствовать. К примеру, двое приятелей вместе несли службу во время войны в Персидском заливе в 1991 году, и один, рискуя собой, спас другому жизнь. Потом пути их разошлись, хотя они продолжали достаточно часто перезваниваться и обмениваться поздравительными открытками на праздники.

*Благоприятные возможности обычно маскируются под тяжелый труд, поэтому большинству людей их не удастся распознать.*  
Энн Лэндерс

Судьба развела их, но у того, кому спасли жизнь, навсегда осталось чувство глубочайшей благодарности к товарищу. «Если я тебе понадоблюсь по любому поводу, я всегда к твоим услугам. Только позвони, и я сделаю все, что в моих силах».

Как бы вы ни были заняты, есть люди, которые могут «пробиться» к вам в любое время дня и ночи. У них имеется *Доступ* к вам с большой буквы «Д». Они заслужили эту привилегию. Как они ее заслужили? Как заработать такого рода уважение и авторитет? Изучите свою Алмазную Базу Данных. Спросите себя: «Что мне предпринять, чтобы заслужить такой доступ?» Это называется социальным капиталом. И этот капитал надо зарабатывать. Чем больше вы его заработаете, тем большей властью будете обладать.

#### Четвертый этап.

#### Определитесь с ресурсами, имеющимися в ваших Алмазных Копях

На стене комнаты, где проходят заседания Ближнего Круга, повесьте два списка:

##### Самые влиятельные люди

Пусть ваши ангелы внесут в перечень пятерку самых влиятельных людей и самых ценных ресурсов, к которым они имеют доступ.

В конце заседания — если в вашей команде пять человек — вы будете иметь в

##### Самые полезные ресурсы

*Величайшая слава заключается не в том, чтобы никогда не падать, но в том, чтобы подниматься после каждого падения.*  
Конфуций

списке 25 имен и 25 ресурсов. И это только первое прохождение через Алмазные Копи, где у вас открываются глаза на силу и богатство имеющихся в вашей группе ангельских ресурсов. Во время следующих заседаний попробуйте копнуть глубже. Иногда самые крупные алмазы лежат очень глубоко.

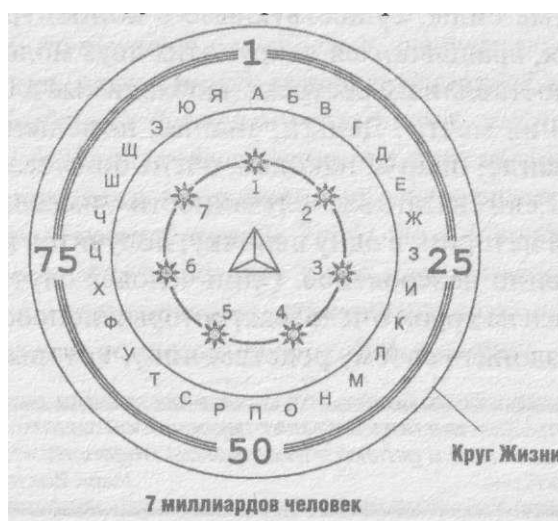
### Пятый этап. Продолжайте расширять базу власти

Теперь, когда вы знаете, какой силой обладаете, побуждайте друг друга продолжать расширять связи с влиятельными людьми. Пусть каждый из ваших ангелов выберет в своем Круге Победителей трех человек, с которыми они хотели бы укрепить взаимовыгодные отношения. Пусть они объяснят, каким образом они намерены увеличить степень своего влияния на этих людей хотя бы до 8 баллов. Это один из способов расширения вашей базы власти.

*Одной из главных прелестей жизни является то, что никто не может искренне пытаться помочь другим, не помогая при этом себе.*  
Ралф Уолдо Эмерсон

### КРУГ ШЕСТОЙ: КРУГ ЖИЗНИ

Использование сил и возможностей Круга Победителей — процесс методический и организованный. Приобщение к шестому кругу в большей степени дело случая. На Земле живут около 7 миллиардов человек. Как бы вы могли привлечь внимание хотя бы пары миллионов из них к вашему Просветленному Предприятию? В главе 9 мы будем много говорить о расшифровке Кода Звезд. Но помимо миллионов покупателей вы можете отыскать десятки, сотни, тысячи людей, которые способны снабдить вас ресурсами, необходимыми для реализации вашей судьбы. Поэтому держите глаза, уши и сердце открытыми.



### Синхросудьба

Помните, как в главе 6 описывал историю создания службы «Hotmail» Джарветсон? А вот как описывает эту ситуацию сам Сабир Бхатия, один из основателей компании:

*Двое 27-летних парней, не имевших никакого опыта производства потребительских товаров, никогда не занимавшихся бизнесом, не имевших даже опыта работы с программным обеспечением (мы с Джеком были инженерами-электронщиками). Все, что у нас было, это голая идея. Мы даже не имели*

*прототипа или хотя бы примитивного графического интерфейса. Я просто нарисовал схему на листе ватмана.*

Разумеется, в это было вложено немало труда, веры, напряжения, но каким-то образом центростремительные силы, существующие в концентрических кругах, вращавшихся вокруг этих двух молодых людей, доставили им ресурсы, необходимые для осуществления мечты. Деньги, знания, помещения, оборудование, пиар и, наконец, очень богатого покупателя. Если связать все «случайности», имевшие место в этой истории, в одну цепочку, получится нечто совершенно невероятное. Один человек случайно наткнулся на другого человека, который попросил кого-то позвонить своему родственнику, который отправил электронное письмо тому-то... Голова кругом идет. Но все это действительно имело место!

*Большинство людей ставят перед собой слишком низкие цели и делают это слишком медленно.  
Марк Виктор Хансен*

Почему такое не может случиться с вами? Оглянувшись назад, проследите цепочку событий, которые привели вас к какому-то из ваших значительных свершений. Как это получилось? Задумайтесь над этим. Начертите график. Где вы видите совпадения, «точки судьбы» — места пересечения траекторий разных людей и событий? Если устранить хотя бы одну из этих точек, где бы вы были сейчас?

Дипак Чопра в своей книге «Спонтанное осуществление желаний» («Spontaneous Fulfillment of Desire») так говорит о «совпадениях»:

*Мы можем либо отмахнуться от совпадений как от чисто случайных происшествий в хаотическом мире, либо признать их способными преобразить жизнь. Я не верю в бессмысленные совпадения. Я верю, что каждое совпадение содержит в себе послание, требующее нашего самого пристального внимания, ключ к определенной грани нашей жизни... Когда вы с должным уважением относитесь к совпадениям и содержащемуся в них смыслу, вы обретаете связь с лежащим в их основе полем безграничных возможностей. Тогда-то и начинаются чудеса. Это состояние я называю синхросудьбой, и в этом состоянии становится возможным спонтанное осуществление любых желаний.*

Что такое совпадение? Это со-впадение, впадение в одну точку, пересечение событий. Перекресток траекторий. Совместное бытие. Это шесть звеньев удаленности встречаются с синхросудьбой. Вы посылаете сигнал о помощи, и эта помощь чудесным образом приходит к вам. Соединение этих двух теорий вкладывает в ваши руки огромную силу. Теперь добавьте к этому еще интуитивную прозорливость, то есть счастливую способность делать случайные или интуитивные открытия, и получите формулу Счастливой Судьбы:

*Жизнь большинства людей является прямым отражением жизни их окружения.  
Тони Роббинс*

*Шесть звеньев удаленности + Синхросудьба + Интуитивная прозорливость =  
= Счастливая Судьба*

Высшая Сила знает всю бесконечность возможностей. Она прекрасно знает, как соединяются «точки Счастливой Судьбы». Она знает, как каждый человек, который встречается вам, мог бы связать вас с теми, кто вам нужен. Но большую часть времени мы тычемся, как слепые и глухие котята. Бог всегда рядом, он подталкивает нас плечом. «Смотри! — подсказывает нам Высшая Сила. — Человек, с которым тебя только что познакомили, знает брата того...» Но мы не слышим подсказок и проходим мимо. В результате вся игра меняется и бесконечные возможности перегруппируются. «Ладно, — шепчет нам Высшая Сила, — если на тот сигнал ты не отреагировал, тогда прислушайся к этому...»

Но замечаете ли вы эти знаки? Идея вспыхивает, пересекая молнией пустоту вашего разума, и гаснет, не найдя подпитки. «Что ж, — говорит вам Высшая Сила, — ты проспал и опоздал на работу. Поэтому твой босс, собиравшийся продвинуть тебя, предпочел повысить Элеонору... и теперь нам придется перекраивать и твою судьбу, и ее. Ты мог бы достичь своей цели гораздо легче и быстрее... но есть еще одна возможность». Думается, когда наша земная жизнь подойдет к концу, следующий миллион лет мы потратим на просмотр повторов, но не того, что было, а того, что могло бы быть. Какое интересное шоу может получиться!

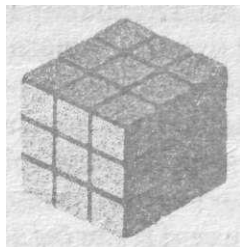
*Никогда не сдавайся, и удача  
найдет тебя.*

Счастливый дракон Фалкор  
из фильма «Бесконечная история»

Знаете историю кубика Рубика — самой популярной игрушки-головоломки всех времен? Двадцатидевятилетний Эрно Рубик изобрел игрушку в 1974 году, запатентовал ее в Венгрии в 1975-м и продал лицензию небольшой будапештской фирме, которая начала производство этих кубиков в 1977 году. Игрушка продавалась вяло. Неизвестно, обрела бы она всемирную славу, если бы в один прекрасный день некий венгерский бизнесмен не обратил внимание на официанта, игравшего с этим кубиком, и не приобрел права на производство игрушки на Западе. Остальное, как говорится, история. Эрно Рубик стал первым «самодельным» миллионером в странах коммунистического блока. Разбогатев, он основал фонд поддержки венгерских изобретателей.

*Никогда не сдавайтесь, потому что в  
любой момент все может  
перемениться.*

Гарриет Бичер-Стоу



Счастливая Судьба? Постфактум ее легко увидеть. Но как разглядеть ее заранее, до наступления события?

Как научиться замечать сигналы заблаговременно? Как услышать этот тихий голос до свершения события? Возможно ли заранее знать, что произойдет, и должным образом подготовиться?

Вы верите в экстрасенсорное восприятие? У вас бывают предчувствия?

Ниже мы предлагаем методику, которая позволит вам развить интуицию и подготовиться к поворотам судьбы.

**ПЕРВЫЙ ЭТАП. ПРЕЖДЕ ВСЕГО ПОВЕРЬТЕ, ЧТО ВЫСШАЯ СИЛА ПОСЫЛАЕТ ВАМ СИГНАЛЫ.** Высшая Сила приготовила для вас судьбу. Она уже послала вам множество сигналов. Этими сигналами являются ваши страсти, интересы, таланты, способности, жизненные ценности, связи, встречающиеся на вашем пути люди. Ваша жизнь есть гигантский кубик Рубика, который вам нужно собрать. Вы можете попытаться решить эту задачу своими силами, понимая, что вероятность решить ее наугад составляет 1 на 43 квинтиллиона. Или вы можете взять себе в наставники лучшего во вселенной специалиста по кубику Рубика, который поможет вам собрать его вслепую и быстрее чем за 52 хода и 22 секунды (недавний мировой рекорд). Если вы предпочитаете действовать самостоятельно, это может занять у вас целую вечность. Пересечения этих концентрических окружностей слишком сложны,

*Никогда не отрекайтесь от своих неудач.  
Наоборот, внимательно изучайте их и  
ищите скрытые в них ключи.*

Майкл Корда

чтобы их можно было распутать без помощи Высшей Силы.

## ВТОРОЙ ЭТАП. МЫСЛЕННО ВЕРНИТЕСЬ В ПРОШЛОЕ И ЗАМЕЧАЙТЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ И СИГНАЛЫ.

Вспомните те благоприятные моменты, которые были использованы вами. Те, что были упущены. Были какие-то предупредительные сигналы? Что это были за сигналы? Предчувствие? Голос? Аура? Эти сигналы обычно очень деликатные, едва заметные полунамекы. Настройтесь на них. Поверьте, что человек, с которым вы познакомились сегодня, не случайно вам встретился, что он должен сыграть какую-то роль в вашей судьбе. Или вы в его. Вы обмениваетесь визитками. Может быть, этот человек работает помощником адвоката и знает о том, что некая недвижимость может быть продана за долги. Владельцу, пока он не потерял права на свой дом, нужно срочно его продать, и он готов сделать значительную скидку. Вы соберете достаточное количество наличности и провернете выгодную сделку.

*Ни любовь, ни дружба не могут пересечь  
путь нашей судьбы, не оставив какого-то  
вечного следа.*  
Франсуа Мориак

**ТРЕТИЙ ЭТАП. ГОТОВЬТЕСЬ.** Тройной режим подготовки помогает вам лучше воспринимать поток сообщений от Высшей Силы. Кладите первыми Большие Камни. Просите вывести вас на самый верный путь.

**ЧЕТВЕРТЫЙ ЭТАП. ВНИМАТЕЛЬНО ВГЛЯДЫВАЙТЕСЬ В КАЖДОГО ВСТРЕЧНОГО ЧЕЛОВЕКА.** «Это он?» - гадаете вы. Судите не по одежке; старайтесь распознать полный комплект — Баланс Просветленного Богатства. Человек, с которым вы разговариваете, — мультимиллионер, даже если он сам не догадывается об этом. Обращайтесь с каждым человеком так, словно он держит в кармане окончательный шифр к замку сокровищницы, содержащей все, что вы хотите иметь в жизни, и все, чего хочет для вас Высшая Сила. Даже если этот человек не связан с вашей Счастливой Судьбой, он, безусловно, оценит ваше уважительное отношение к нему. Используя не более 101 слова, рассказывайте всем, кого встречаете, о своей главной цели — чего вы пытаетесь достичь, — а потом внимательно слушайте, что они скажут вам о своих целях. Посоветуйте, как им быстрее добиться желаемого. Будьте дарителем, а не получателем.

**ПЯТЫЙ ЭТАП. РАЗДАВАЙТЕ ВСЕМ СВОИ ВИЗИТКИ СЧАСТЛИВОЙ СУДЬБЫ.** На одной стороне визитной карточки сформулируйте, в чем заключается ваша Большая Идея и какие именно ресурсы вам нужны. С другой стороны четко, не более чем в 101-м слове, разъясните, какова ваша филантропическая цель. Одна сторона — ваша Горячая Идея. Другая сторона — ваша Сердечная Идея. Потом лаконично, не более чем в 101-м слове, изложите свое просветленное резюме устно. Объясните, за что вы выступаете, чего пытаетесь достичь, какова ваша конечная цель — просветленная мечта, а не коммерческий интерес. Например:

*Есть люди, которые живут в мире грез;  
есть люди, которые живут в реальном  
мире. А есть люди, которые умеют одно  
превращать в другое.*  
Дуглас Эверетт

*Здравствуйте. Меня зовут Х. Прежде чем я скажу вам, чем занимаюсь, позвольте мне рассказать о своей мечте. Я хочу победить неграмотность. Почему? Представьте себе, что вас судьба забросила в Россию; вы не можете прочитать даже вывески и объявления и не понимаете, что происходит. Это ограничивает вас. И примерно так сегодня живут более 90 миллионов взрослых американцев. Как я намерен действовать? Я жертвую первые 10% прибылей, полученных моим предприятием. Средства будут направляться на финансирование трех программ ликвидации неграмотности, реализуемых в*



*школах моего города. Мы уже обучили грамоте тысячу человек. А за ближайшие пять лет планируем научить читать и писать миллион человек.*

Если собеседник выказывает заинтересованность, расскажите ему немного о том, что есть Счастливая Судьба. Скажите, что вы тоже можете быть частью его судьбы. Что случайных совпадений не бывает. Попробуйте вскрыть тайные причины вашей встречи. Мы как будто находимся в гигантском классе, и ученики передают друг другу записки, но на этот раз учитель подсказывает нам, кому передавать записки. Делитесь со своими новыми и старыми знакомыми своим опытом расшифровки ваших кодов богатства: Судьбы, Призмы, Ангелов и Звезд.

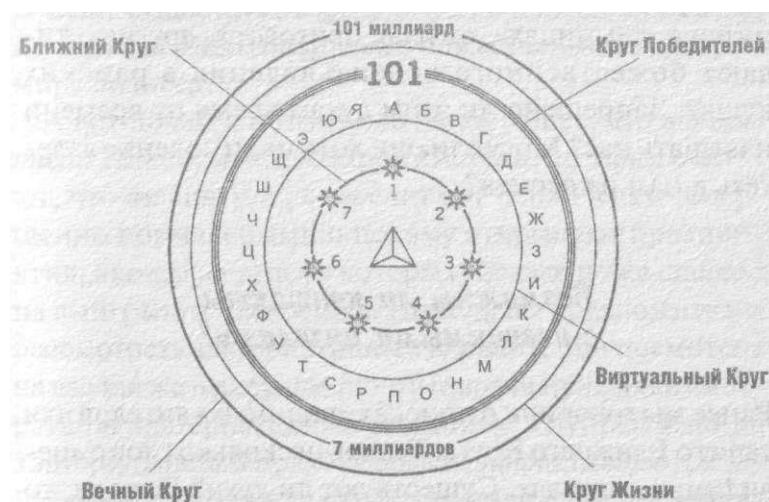
*Никто не помнил бы о добром самаритянине, если бы у него были только благие намерения. К счастью, у него еще были деньги.*  
Маргарет Тэтчер

**ШЕСТОЙ ЭТАП. ПРОДОЛЖАЙТЕ ПОДДЕРЖИВАТЬ НАЛАЖЕННЫЕ СВЯЗИ.** Сколько визитных карточек вы вручили и получили за всю свою жизнь? Сколько людей, получивших вашу визитку, связывались с вами снова по иным, помимо коммерческих, мотивам? Полагаясь на свою интуицию, определите, кого из ваших новых знакомых следует включить в Круг Победителей. А потом продолжайте поддерживать связь с ними. Действуйте по принципу «Ты мне — я тебе»: я тебе почешу спину, ты мне почешешь спину; я приведу тебе клиентов, ты приведешь мне; я перечислю деньги в твой благотворительный фонд, ты — в мой. Тем самым вы создаете не просто сеть связей. Вы создаете просветленную сеть душ, которая в дополнение к созданию новых продуктов и прибылей станет главным источником добра на нашей планете.

Этот процесс приведет к тому, что мир и все, что в нем есть, будет наполняться новой жизнью, новой энергией, новыми возможностями. Идеи на миллионы долларов самым неожиданным и магическим образом посыплются на вас золотым дождем.

*Есть два способа распространять свет: быть свечой или быть зеркалом, отражающим свечу.*  
Эдит Вартон

## КРУГ СЕДЬМОЙ: ВЕЧНЫЙ КРУГ



Итак, пристегните ремни, мы отправляемся на космическом корабле в орбитальный полет вокруг нашей прекрасной Земли. На этом удивительном, дышащем жизнью шаре обитает 7 миллиардов человек. Астронавты, видевшие Землю «со стороны», возвращаются из космоса исполненные благоговения перед нашим шарообразным космическим кораблем. По некоторым оценкам, за все время существования Земли на ней побывало 90 миллиардов

человек. А сколько ждут своей очереди пожить на Земле? Еще 10 миллиардов? Кто знает? Это означает, что, возможно, 101 миллиард духовных сущностей (тех, кто жил на Земле в прошлом, и тех, кто будет жить в будущем) витают где-то во вселенной. Некоторые из них, возможно, томятся в «темницах», ожидая приговора, другие ожидают божественного волеизъявления в райских куцах. Запрещено ли этим духам время от времени навещать нас? Могут ли они хоть на мгновение залететь к нам на огонек?

*Иметь волю готовиться к победе важнее,  
чем иметь волю к победе.  
Автор неизвестен*

### *Возможны ли контакты с невидимыми ангелами?*

Ранее мы говорили о поисках «видимых» ангелов для вашего Ближнего Круга. Теперь несколько слов о «невидимых» ангелах. Существуют ли духи? Если да, то чем они занимаются? Древняя еврейская легенда утверждает, что над каждой травинкой стоит ангел и говорит ей: «Расти! Расти!»

Есть ли ангел над вами, зовущий вас расти? А как насчет ангелов-хранителей? Есть ли такой невидимый защитник у вас? В Старом и Новом Заветах о явлении или невидимом присутствии ангелов говорится 262 раза. Так есть ангелы или их нет? Когда мы спрашиваем наших слушателей, кто из них верит в существование ангелов, руки поднимает абсолютное большинство находящихся в аудитории. Та же реакция и на вопрос: «Верите ли вы, что ангелы сейчас находятся в этой комнате?» Тогда вот еще вопрос: позволено ли этим ангелам помогать нам в создании Просветленных Предприятий?

Если существует вера в эти невидимые существа, почему так мало говорится о божественном надзоре в мире бизнеса?

*Деньги растут на деревьях  
терпения.  
Японская пословица*

А вот почему: потому что люди решают, что *вы спятили!* Те же самые предприниматели, которые считают, что *вы спятили, себя* считают психически совершенно нормальными и потому открывают предприятия, шансы на успех у которых гораздо ниже шансов на выигрыш в Лас-Вегасе. Но если вы предложите им рассмотреть альтернативный вариант, они посмотрят на вас также, как традиционные врачи привыкли смотреть на альтернативную медицину. Глупцы! Иногда альтернативный подход гораздо эффективнее традиционного. Эта книга как раз и посвящена альтернативным методам построения Просветленного Богатства, причем Богатства с большой буквы «Б». И мы не сомневаемся, что со временем этот «альтернативный» характер мышления станет общепринятым.

Одна из причин огромной популярности таких фильмов, как «Призрак», «Город ангелов» и «Жизнь прекрасна», заключается в том, что они задевают струны истины внутри нас. Вместо того чтобы смеяться и плакать над жизнью ангелов в кинотеатрах, давайте введем ангелов в наше деловое мышление. Давайте вести наши дела так, словно за нами действительно наблюдают ангелы. Давайте пригласим их к сотрудничеству. Давайте смотреть на мир бизнеса с Высшей Перспективы.

*Нельзя разбогатеть, не  
обогащая других.  
Эндрю Карнеги*

### *Высшая Перспектива*

Есть популярная телевизионная передача «Кто хочет стать миллионером?». Игрок, ответивший на 16 вопросов, получает миллион наличными.

В реальной жизни тоже есть такие вопросы, ответив на которые вы приблизитесь к возможности заработать за свою жизнь многие миллионы. Мы называем их Вопросами Просветленного Богатства. Ответьте на эти два вопроса, и вы выйдете на правильный путь!

## Вопрос 1. «В чем смысл жизни?»

«Что?! — возмущенно восклицаете вы. — Как это может быть связано с моим желанием разбогатеть?» Связано, и причем больше, чем выдумаете. Поэтому позвольте нам спросить вас: зачем мы здесь? На этой планете? В это время? Зачем Высшая Сила создала это место? Подумайте об этом.

Пока вы думаете о смысле жизни, мы ненадолго отвлечемся и поговорим о наставниках и наставничестве. Люди часто спрашивают нас, где им найти наставников. Наш ответ прост: ищите наставников среди людей, которыми вы восхищаетесь, и лучше среди жителей своего города. Выясните их три главные жизненные цели. А потом, не обращаясь к ним за помощью, не прося у них совета, не требуя их внимания, просто помогите им достичь этих целей. Дайте понять, что вы не ждете от них никакого возмещения. Пусть они знают, что вы не рассчитываете на то, что они станут вашими личными тренерами, но что вы настолько воодушевлены их примером, что хотите бескорыстно помочь им достичь их трех главных целей. И просто помогайте.

*Нет давления — нет алмазов.*  
Мэри Кейс

Как показывает наш собственный опыт, это может принести вам тройную пользу. Во-первых, вы можете быть немало удивлены, узнав три главные цели вашего наставника. Во-вторых, вас, вероятно, поразит, сколь многому вы можете научиться, помогая наставнику достичь его целей. В-третьих, когда вы поможете ему, у него может возникнуть естественное желание помочь вам достичь ваших целей, пусть не личным участием, но хотя бы дать толчок, который позволит вам подняться на следующий уровень.

В наставничестве, если правильно к нему подойти, заключена волшебная сила.

Если мы заговорили о наставниках, то кто является Наставником наставников, Учителем учителей, Руководителем руководителей, Тренером тренеров, Воспитателем воспитателей?

Высшим наставником является Высшая Сила.

Если это так, то каковы ее три главные цели? Если вы поможете Высшей Силе реализовать ее три цели, она сочтет себя обязанной помочь вам осуществить ваши просветленные цели. Более того, чем больше вы приобщаетесь к Высшей Силе, тем в большей степени ее цели начинают совпадать с вашими целями. Каков же смысл жизни с точки зрения Высшей Силы? Чего Высшая Сила пытается достичь на семинаре под названием «Жизнь»? Каков конечный результат жизни?

*В жизни нет гарантий. Есть только возможности.*  
Дуглас Макартур

Давайте вернемся на 13,7 миллиарда лет назад. Зачем Высшая Сила устроила Большой Взрыв? Она коснулась кончиком пальца бесконечно малой сингулярности в начале времен, и вырвавшийся из этой сингулярности поток галактик разлетелся по вселенной. На внешней стороне спирали одной из этих быстро вращающихся галактик расположилась ничем не приметная звезда по имени Солнце. А на расстоянии примерно 150 миллионов километров вокруг Солнца вращается особая голубая планета, населенная 6,5 миллиарда живых гуманоидов.

Зачем?

Это все произошло случайно? Или это часть какого-то великого замысла, плана? Не должно быть сомнений в том, какой из двух теорий мы твердо придерживаемся. По нашему скромному мнению, божественный план был и есть.

План чего? Каковы три главные цели этого божественного замысла?

Зачем эти триллионы звезд разбросаны по миллиардам галактик? Есть ли и там планеты, подобные нашей? Согласно одному научному источнику, по меньшей мере 10% звезд нашей галактики, Млечного Пути, могут иметь планеты,

*Успех, превосходящий ожидания, невозможен, если вы с самого начала не ожидаете невозможного.*  
Ралф Чарелл

похожие на Землю, это значит 30 миллиардов планет! Если это так, то отправившимся в путешествие через звезды инопланетянам будет труднее отыскать свой дом, чем какую-то песчинку на пляжах Гавайских островов.

Возможно, все 30 миллиардов планет Млечного Пути — кроме нашей — пусты и безжизненны, как Юпитер. Возможно, для инкубации всего одной «живой» планеты, как наша, нужна целая галактика. Но даже если в каждой галактике есть только одна живая планета, все равно таких планет наберутся многие миллиарды.

По крайней мере, это одна возможность. Другая возможность заключается в том, что наш крохотный голубой бриллиант — единственная живая планета в холодной бескрайности космоса. Мы одни во вселенной! Если это так, то для порождения нашей прекрасной Земли потребовались триллионы триллионов звезд.

С точки зрения Высшей Силы этот голубой шарик, вращающийся вокруг Солнца, не имеет границ и размеров. Почти 7 миллиардов человеческих существ населяют этот кусок камня, вращающийся вокруг огненного шара, летящего на огромной скорости через космическое пространство.

Когда мы просыпаемся утром и наблюдаем восход солнца, он кажется таким спокойным, безмятежным, неторопливым. Но это иллюзия. Земля вертится вокруг своей оси со скоростью 1600 километров в час и одновременно вращается вокруг Солнца со скоростью более 100 тысяч километров в час, проходя за год круг длиной 800 миллионов километров. Само Солнце вращается вокруг центра галактики со скоростью 900 тысяч километров в час. А Млечный Путь, в свою очередь, удаляется от точки Большого Взрыва со скоростью более 1,5 миллиона километров в час.

Шесть с половиной миллиардов лет назад люди были помещены на эту вращающуюся скалу явно не без причины. Каковы же эти причины? Каковы цели Высшей Силы в отношении Земли и ее жителей?

*Небеса проповедуют славу Божию, и о делах рук  
Его вещает твердь.*

Псалом, 18:2

О чем Он думал, создавая все это? Существует 101 ответ на этот вопрос, но подсказку можно найти в Священном Писании:

*И сказал Бог: сотворим человека по образу Нашему и по подобию Нашему, и да владычествуют они... над всею землею... И сотворил Бог человека по образу Своему, по образу Божию сотворил его; мужчину и женщину сотворил их.*

Бытие, 1:26,27

По своему подобию? По образу Божию? По своим чертежам?

Да. Мы верим в то, что мы приходим в этот мир с божественной ДНК внутри. Высшая Сила хочет, чтобы, проживая эту жизнь, мы стали похожи на Нее (или на Него, в зависимости от ваших верований). На что похожа Высшая Сила, какими качествами она обладает? Ей свойственна креативность? Да. Всепрощение? Да. Щедрость? Определенно. Любовь? Разумеется. Сама доброта? Безусловно!

Она хочет, чтобы мы узнали ее. Это одна из ее целей. Она хочет, чтобы мы познали себя. Это другая цель. Узнав ее, мы автоматически узнаем себя — ее духовных отпрысков. Она хочет научить нас быть как она. Это еще одна из ее целей. Честно говоря, слово «цель»

*Препятствия – это те пугающие вещи,  
которые вы видите, когда отрываете  
взгляд от цели,  
Ханна Мор*

*Препятствия не остановят меня. Каждое  
препятствие лишь закаляет решимость.  
Леонардо да Винчи*

— понятие слишком узкое, слишком ограниченное, слишком конечное, слишком приземленное, чтобы его можно было применить к Высшей Силе. Высшая Сила не занимается «целями». Она оперирует понятиями «смысл», «предназначение». Смысл жизни не имеет конца. Жизнь зародилась задолго до нас и будет продолжаться после нас.

Бизнес Высшей Силы заключается в создании мини-Высших Сил. Высшая Сила хочет и нас привлечь к этому занятию. Вы и мы — ее бизнес. Высшая Сила нуждается в учениках, подмастерах. Работы слишком много. Высшая Сила ежедневно выслушивает и обрабатывает несколько миллиардов обращенных к ней молитв. Там много просьб о помощи: Господи, помоги мне найти работу, или жену, или пищу.

*Нужно быть Богом, чтобы безошибочно отличить неудачу от успеха.*  
Антон Чехов

Много благодарностей: спасибо тебе, Господи, за мою семью, за мое здоровье, за мое счастье. Много молитв. Миллиарды.

Какие молитвы доходят? Какие получают отклик? Возможно, это упрощенный ответ, но он таков: Высшая Сила больше всего помогает тем, кто помогает ей реализовать три ее главные цели. Помогайте ей, и она будет чувствовать себя обязанной вам. Она сама об этом говорит: «Отец ваш Небесный знает, что вы имеете нужду во всем этом. Ищите же прежде Царства Божия и правды Его, и это все приложится вам» (Матфей, 6:32-33).

Мы искренне верим, что это самый быстрый, надежный, легкий, простой и просветленный путь к богатству.

Поскольку сама Высшая Сила богата (ведь она владеет всем), стало быть, одно из предназначений жизни — научить нас быть такими же богатыми, как она. Она дала нам все необходимое для этого. Эти необходимые ресурсы рассыпаны вокруг нас и сосредоточены внутри нас. Высшая Сила точно знает таланты, связи, возможности, окружающие каждого из нас. Она точно знает правильную комбинацию составляющих, которые наполнят вашу жизнь истинным счастьем.

Предположим, вы хотите помочь Высшей Силе поддержать ваших братьев и сестер. В каких продуктах, услугах, переживаниях, информации они нуждаются в данный момент?

*Предоставить человеку благоприятную возможность — высшая форма благотворительности.*  
Дон Кинг

Согласно предложенной Маслоу иерархии потребностей, первой потребностью людей является выживание: 1,3 миллиарда людей зарабатывают на жизнь менее одного доллара в день. Им нужна помощь. Прямо сейчас! Кому-то нужна одежда. Кому-то крыша над головой. Базовые потребности. Они есть у каждого.

У миллиардов других людей базовые потребности в целом удовлетворены. У них на первый план выходят потребность в безопасности, социальные потребности, потребности в самоуважении и самореализации.

Высшая Сила создала семинар под названием «Жизнь», чтобы научить нас всем ее потребностям. Возьмите любую книгу, где описываются переживания людей, переживших клиническую смерть (а таких книг вышло великое множество после того, как Реймонд Моуди опубликовал в 1975 году свою потрясающую «Жизнь после жизни»). Вернувшись к жизни, эти люди рассказывают о туннеле... о свете в конце него... о том, как вся жизнь открывается им в полном голографическом и мультисенсорном изображении... о чувстве покоя и любви, которое невозможно передать словами... о важных уроках, которые они узнали о жизни.

Во-первых, жизнь после жизни есть: существа, с которыми они встречаются «по ту сторону», вполне реальны. Во-вторых, в смерти ничего страшного нет.

*Из изобилия он взял изобилие, и все равно осталось изобилие.*  
Упанишады

Это все равно что перейти в другую комнату. В третьих, нет ничего важнее, как научиться любить. Это

итог итогов.

На каждом этапе для роста и прогресса любого индивида Высшей Силе нужно иметь множество помощников. И этот процесс будет продолжаться еще долго после того, как мы испустим последний вздох.

Большинство людей, живших во все времена на этой планете, не поднимались выше удовлетворения потребности выживания. Вам кажется несправедливым, что столь многие имеют так мало, а некоторым дано «так много»? Но разве смысл жизни ограничивается покупкой нового внедорожника?

Высшая Сила хочет удовлетворить наши Высшие потребности и поднять нас на Высший уровень. Но хватит ли времени каждому из нас, чтобы получить все это?

*В холодных северных пустынях есть гора в тысячу верст длиной и в тысячу верст высотой. Раз в тысячу лет на север летит маленькая птичка. Она летит туда, чтобы заточить свой клюв о холодный твердый камень. Когда гора полностью источится, это будет означать, что прошла одна секунда вечности.*

Из тибетской поэзии

Высшей Силе нужны ученики. Вы записываетесь?

Уф! Это была действительно трудная тема. Быть может, слишком трудная для книги, посвященной бизнесу. Но ведь мы вас предупреждали. Это не книга о бизнесе в традиционном смысле. Это книга о Просветленном Предпринимательстве и Богатстве с большой буквы «Б».

Одолеете еще более трудный вопрос?

*Люди стараются улучшить свои жизненные обстоятельства, но не готовы улучшить себя и потому остаются вечно связанными.*

Джеймс Аллен

## Вопрос 2: «В чем смысл вашей жизни?»

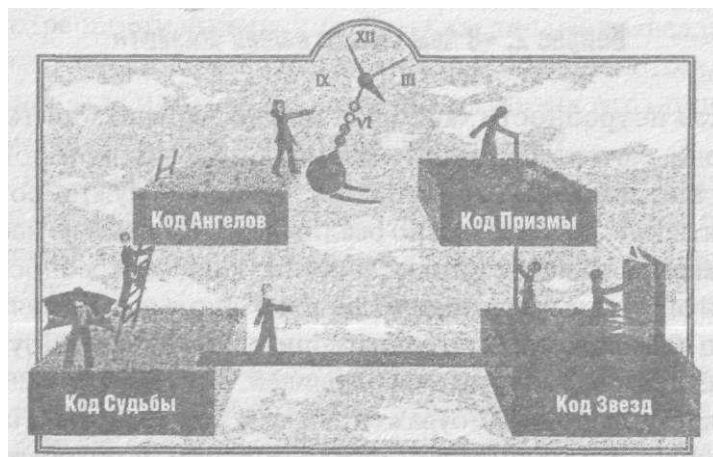
Есть потребности, которые нужно удовлетворить, люди, которых нужно накормить, любовь, которой нужно поделиться, авторитет, который нужно создать, «я», которое нужно реализовать. Каждый из нас сам определяет, к удовлетворению каких потребностей он лучше всего приспособлен. Некоторые готовят суп для бездомных на благотворительной кухне. Другие шьют одежду для супермоделей. Кто-то учит учителей большему самоуважению. Чем заняться вам? На каком инструменте вам суждено играть в оркестре жизни? Вы нашли часть ответов на эти вопросы в процессе расшифровки Кода Судьбы. Вы согласовали смысл жизни со смыслом своей жизни.

В следующих главах мы покажем, как согласовать свою судьбу с ангелами, чтобы вы могли пропустить через свою призму белый свет и осчастливить звезды. Или что-то в этом роде.

*Посейте семя желания в свой разум, и оно образует ядро, притягивающее к себе все необходимое для осуществления этого желания.*

Роберт Кольер

## Глава восьмая. ВНУТРИ ПРОСВЕТЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ



Если все пойдет по плану, ваш новый или нынешний бизнес скоро начнет расти, как кролик на гормональной диете. Будь вы индивидуальный предприниматель или работник растущего предприятия, испытания, связанные со взрывным ростом, могут вызывать страх. Поэтому прежде чем этот взрыв случился, задумайтесь и решите, какую жизнь вы хотите для себя и своих близких. Загляните на пять лет в будущее. Ваше предприятие к тому времени войдет в число 5% «справившихся». УРА!!!

На что похожа ваша жизнь в этом не столь отдаленном будущем? Где вы живете? Каковы ваши отношения с окружающими? Какова духовная сторона вашей жизни? В какой вы физической форме? Как вы проводите свой обычный день? Вы по-прежнему первыми в банку кладете Большие Камни? Как вы планируете свою жизнь? Вы создали источники резидуальных доходов и резидуальной филантропии, но создали ли вы резидуальный образ жизни: просыпаетесь утром счастливые и довольные и имеете возможность никуда не спешить, а направлять время туда, куда направляет вас Высшая Сила? Необыкновенно успешный бизнес может при этом быть чрезвычайно ядовитым и отравлять вам жизнь. Разве вы не хотите иметь достаточно времени на то, чтобы наслаждаться занятиями, которые обогащают вашу жизнь, а не только делают то, что пополняет ваш банковский счет?

Образ жизни, о котором вы мечтаете, это Большой Камень. Если вы забываете о нем в своих планах, вы никогда не сможете уместить его в банку задним числом. Помните об этом Большом Камне, постоянно работайте над тем, чтобы приблизиться к нему, и постепенно он сам помчится к вам со скоростью света.

Ключ к построению резидуального образа жизни заключается в создании команды, которая продолжает двигать вашу мечту вперед, даже когда вас нет рядом. (А неизбежно настанет день, когда вас рядом *не станет.*) Поэтому вы пытаетесь построить предприятие, работа которого не требует вашего прямого участия. Да, на начальном этапе запуска вашего детища от вас потребуются много времени и трудов, но когда ваш космический корабль окажется на орбите, вы сможете заняться запуском других предприятий. Как говорит в своей книге «Электронный миф» («E Myth») Майкл Гербер, вам нужно больше времени тратить на работу «над» предприятием, нежели «на» предприятии.

*Дональд Харрис*

Любой прорыв в медицине начинается с желания служить людям. Доктор Дональд Харрис разделял мечту каждого человека, которому случается проснуться среди ночи и, не найдя очков, на ощупь пробираться в туалет, спотыкаясь и проклиная все на свете. К счастью, доктор Харрис оптик. Два десятка лет назад он и его партнеры поставили перед собой задачу найти способ исправлять близорукость без хирургического вмешательства и сделали

открытие, которое позволит многим из нас по-новому увидеть белый свет. (Около половины американцев близоруки, а в Азии доля близоруких приближается к двум третям.)

Разработанная процедура называется корнеапластикой, и заключается она в том, что на роговицу глаз капают «смягчающую» жидкость, а затем надевают корректирующие контактные линзы, которые исправляют форму роговицы подобно тому, как зубы выравнивают брекетами. Процедура завершается каплями «закрепляющей» жидкости, хотя для сохранения эффекта может потребоваться ношение линз еще около недели. Корнеапластика помогает всем пациентам со слабой или средней степенью близорукости и способна полностью вылечить астигматизм. И при этом отсутствует риск, с которым всегда сопряжено хирургическое вмешательство.

Сейчас доктор Харрис и его четверо коллег проводят испытания усовершенствованной методики выравнивания роговицы. Исследования идут девять лет, и ученые уже дважды получали добро со стороны Управления по контролю за пищевыми продуктами и лекарствами. Скоро наступит тот день, когда все близорукие люди смогут выбросить свои очки и контактные линзы раз и навсегда. Вот что значит, хорошо работая, творить добро.

Такие умонастроения должны пронизывать всю организацию. Каждый служащий (ангел) должен постоянно думать: «Как перевести предприятие в режим автопилота? Как организовать производственные процессы и системы таким образом, чтобы все делалось автоматически (резидуально), а мы могли бы больше времени уделять не машинам, а людям — покупателям, друзьям, близким?» Каждый член команды должен быть жизненно заинтересован в этом, потому что чем увереннее работает предприятие, тем меньше ему нужно переживать за свое рабочее место. И, обретая уверенность в собственной безопасности, каждый работник обретает больше свободы и возможностей для планирования собственного резидуального образа жизни вне работы.

Поэтому прежде чем открывать двери нового предприятия, прикиньте, к какому времени оно перейдет в режим автопилота. И осуществимой эту цель делают люди. Команды удивительных, просветленных людей.

В своем бестселлере «От хорошего к великому» («Good to Great»), посвященном вопросам бизнеса, Джим Коллинз излагает научно обоснованные базовые принципы превращения хороших компаний в великие. Описывая этот процесс, он говорит: «Сначала они набирают полный автобус подходящих людей, а уже потом решают, куда им ехать».

*Возможности умножаются, если ими пользоваться.*  
Лао-цзы

## *Дэвид Хафмен*

Дэвид Хафмен не понаслышке знает, как долговое рабство способно подорвать душевные и физические силы человека. В детстве он немало страдал, наблюдая за тем, как его отец, занимавшийся строительством дорогих домов в Сан-Диего и одно время весьма преуспевавший, постепенно погряз в долгах, да так и умер, раздавленный непосильным бременем просроченного долга на сумму 7 миллионов долларов.

Дэвид решил, что с этим надо что-то делать. То, что он обнаружил, глубже вникнув в ситуацию, потрясло его. Американская нация погрязла в долгах. Средний американец имеет восемь кредитных карточек и долг по ним



более 13 тысяч долларов. Выплата процентов по этим долгам съедает его семейный бюджет заживо. Дэвид обнаружил, что 97% людей даже не знают, сколько они должны, не говоря уже о понимании того, как из этих долгов выбраться. Дэвид говорит: «На каждый заработанный средним американцем доллар приходится 1,19 доллара долга. Получаемых доходов не хватает для платежей за машину, бензин, жилье, коммунальные услуги, одежду, еду и другие необходимые вещи, и никто не учит людей основам обращения с деньгами. Вот почему они разоряются и все глубже залезают в долги».

Кредитным компаниям такое положение вещей только на руку. Недаром они так легко раздают кредиты безо всякого обеспечения. Давайте взглянем на ситуацию их глазами. Если клиент имеет 20 тысяч долларов долга по кредитной карточке и выплачивает в погашение долга лишь минимально допустимые взносы, это означает, что пользование кредитной картой обходится ему в 20% годовых. А это, в свою очередь, означает, что 10 из 12 ежемесячных платежей идут на погашение только процентов по долгу, и только два — на погашение самого долга. При таком темпе для полного расчета клиенту потребуется 25 лет. В минувшем году «Citybank» зарабатывал ежеквартально 1,4 миллиарда долларов, то есть 18 миллион в день. И значительная часть доходов банка поступает от должников по кредитным карточкам, то есть от людей, которые менее всего могут себе позволить платить эти деньги.

Учитывая все это и памятуя о печальной участи своего отца, Дэвид решил посвятить свою жизнь решению этой проблемы и освободить своих сограждан от долгов.

В 1999 году он основал компанию «Freedom Group». Эта компания помогает клиентам избавиться от долгов за 36 месяцев или раньше. Сотрудники компании помогают каждому клиенту сформировать должным образом семейный бюджет, а потом постепенно погашать долги. В конечном счете с помощью «Freedom Group» должники выплачивают кредиторам в среднем 60 центов с каждого доллара задолженности, что, согласитесь, лучше, чем объявить себя банкротом. (Кстати, имейте в виду, что банкротство, хотя оно и дает определенную защиту, — привилегия не для каждого. Даже если вы очень хотите, чтобы вас объявили банкротом, судья может решить, что у вас для этого слишком много имущества или располагаемого дохода. Кроме того, процедура банкротства обойдется вам минимум в 1500 долларов и закроет для вас кредит на срок от семи до десяти лет. Если вам когда-либо и удастся получить новую кредитную карточку, за пользование ею вас заставят платить грабительские 28%.)

Дэвид и его агенты учат своих клиентов, как им выпутаться из долгов, как заделать щели в бюджете, помогают овладеть финансовой грамотой и впредь жить без долгов.

Средняя задолженность клиентов Дэвида составляет 25 тысяч долларов. Базовая стоимость услуг компании равняется примерно 475 долларам. Дэвиду удалось создать системы и процедуры, позволяющие справляться с невыполнимыми, казалось бы, задачами на благо своих клиентов. И отношение сотрудников компании к клиентам всегда очень теплое. Трагический опыт отца научил Дэвида тому, что к людям надо относиться помягче — они этого не забывают.

Через шесть месяцев после открытия компании Дэвид, помогая своим клиентам избавиться от страданий, связанных с долговой зависимостью, зарабатывал уже 20 тысяч долларов в месяц. Конкурентов хватало, но Дэвид знал, что они больше думают о деньгах, чем о людях. У Дэвида же на первом месте всегда был клиент, на втором агенты, а деньги только на третьем.

Сегодня на компанию «Freedom Group» работают 100 агентов, и им уже удалось помочь людям избавиться от долгов на общую сумму более 100 миллионов долларов. Бизнес Дэвида расширяется благодаря довольным клиентам, рекомендующим услуги компании своим знакомым, наличию веб-сайта, где потенциальные клиенты могут рассчитать свои долги, через рекламу в телефонных справочниках и информационно-рекламные программы на телевидении, а также через риэлторов, которые обращаются в фирму Дэвида, чтобы их клиентам помогли купить недвижимость. Дэвид рад успеху своей компании, но больше всего его радует тот факт, что деятельность его фирмы облегчает людям жизнь. Он говорит: «Успех нам дается легко, потому что мы делаем то, что обещаем сделать».

Бизнесу Дэвида суждено блестящее будущее — к сожалению. Двадцать процентов американцев отчаянно нуждаются в его помощи. Долги держат их в заложниках. Долги — главная причина разводов. Поэтому Дэвид всеми силами старается сделать так, чтобы его услуги были никому не нужны. Он мечтает о том времени, когда люди перестанут влезать в долги и взваливать на себя тяжелое бремя, губящее их жизни.

Правильно подобранные люди способны творить чудеса! В предыдущей главе мы обсуждали Код Ангелов, и в частности, речь шла о Семи Кругах Поддержки, необходимых для стартового пуска. Когда же предприятие оторвалось от земли и приступило к работе, вам нужна новая команда. Даже если вашей корпорации 100 лет, идеи из этой главы помогут вам успешно перейти со своей компанией на новый виток.

## «ВНЕШНИЕ» АНГЕЛЫ

Код Ангелов распространяется на всех «игроков», с которыми ваше предприятие взаимодействует во «внешнем» мире: поставщиков товаров и услуг, правительственных чиновников, производственные компании, рекламные фирмы, дистрибьюторов, консультантов и т. д. Эти игроки являются частью Круга Победителей вашего предприятия. То, что мы говорили о Кругах Поддержки, приложимо и к вашему предприятию. Оно точно так же окружено концентрическими кругами успешных людей, которые помогают вам успешно обслуживать своих покупателей. И к этим людям применимы те же правила, как и к людям из вашего личного Круга Победителей, а именно:

*Молитва приближает нас к Богу на полпути, пост подводит нас к дверям Его двorca, а раздача милостыни позволяет нам войти.*  
Коран

Смотрите на этих людей как на алмазы!

Собирайте и оценивайте свою Алмазную Базу Данных.

Выявляйте в своем списке людей, обладающих реальным влиянием.

Определитесь с ресурсами, имеющимися в ваших Алмазных Копях.

Продолжайте расширять базу власти, поддерживая и укрепляя связи.

Другими словами, относитесь к людям, которые служат вам, как к алмазам и

обращайтесь с ними соответственно. Зачем? Затем что каждый человек из этого списка обладает огромными капиталами на своем счете Просветленного Богатства.

1. Ресурсы: финансы, недвижимость, оборудование, инструменты и т. д.
2. Связи: миллионы людей, их окружающих.
3. Таланты, творческие способности.
4. Опыт: образование, навыки, ноу-хау.
5. Свет: сила любви, внутреннее богатство, готовность делиться, Высшая Сила, попечительство богатством.
6. Счастливая Судьба: существующие и будущие благоприятные возможности.

Не каждый из ваших партнеров обладает всеми перечисленными ресурсами, но вы должны стараться искать для своего Просветленного Предприятия самых просветленных внешних партнеров.

Ваш Круг Победителей составляют просветленные космические корабли, кружащие над нашей планетой и помогающие вам доставлять продукты и услуги людям. Они могут обслуживать и другие миры, не только ваш, но когда они попадают в ваше воздушное пространство, они хотят чувствовать себя желанными гостями. Они хотят, чтобы просветленная аура, излучаемая вами, проливалась и на них.

*Через мои фильмы красной нитью проходит мысль, что мы сами для себя создаем барьеры, говоря себе: «Я не сумею». На самом деле вы не сумеете до той поры, пока не вообразите себя сумевшим.*  
Джордж Лукас

## ПРОСВЕТЛЕННАЯ СЦП

Пока вы не решили, что мы слишком увлеклись душеспасительными философствованиями на тему «Каждый человек ценен», давайте вернемся на землю с концепцией, имеющей большую популярность в финансовых кругах. Это так называемая суммарная ценность покупателя (СЦП). Мы понимаем, что здесь еще не совсем уместно говорить о покупателях (им будет посвящена глава 10), но мы хотим разобрать саму концепцию «суммарной ценности» и «обратить» ее. Итак, что же такое СЦП?

Специалист по управлению бизнесом Том Питерс говорит, что каждый раз, когда курьер «Federal Express» является к нему в офис и вручает почту секретарше, он должен видеть в этой секретарше клиента на 180 тысяч долларов и соответственно вести себя. Консалтинговая фирма Питерса, насчитывающая 30 служащих, тратит на курьерскую доставку почты 1,5 тысячи долларов в месяц. В год выходит 18 тысяч долларов, а за 10 лет суммарная ценность достигает 180 тысяч. Если секретарша убедит еще хотя бы одного клиента воспользоваться услугами «Federal Express», ее СЦП удвоится. Но большинство курьеров оценивают своих клиентов лишь в те двадцать или даже меньше долларов, в которые обходится данная конкретная доставка. Каждый из ваших клиентов может принести вам тысячи долларов, если вы должным образом позаботитесь о них. Вот что такое СЦП.

*Следите за всем; присматривайте за большими делами; исправляйте оплошности.*  
Папа Павел XXIII

Но давайте рассмотрим ситуацию с другой точки зрения. Как секретарша должна относиться к курьеру «FedEx»? Сколько он стоит в глазах ее компании? Тоже не больше 20 долларов? Нет, секретарша должна смотреть на курьера так, словно к нему прикреплен ценник в 1 миллион долларов! И вот почему.

Курьер, каждый день доставляющий вам почту, есть кочующая Алмазная Копь. Не может ли он помочь вам найти недостающий ключ к бурному росту вашего предприятия? Ведь такие курьеры встречаются с сотнями людей каждый день. Не может ли он подсказать вам идею, ключ к разгадке, какую-нибудь информацию в отношении ваших конкурентов,

благоприятную возможность?

Почему он станет делиться с вами такой ценной информацией? Лучше спросить: почему не станет? Вы обращаетесь с ним как с алмазом или как с простым курьером? Он чувствует себя у вас как дома? Он знает вас? Вы знаете его? Он входит в ваш Ближний Круг или остается для вас совершенно посторонним?

Когда вы встречаетесь с ним, вы видите в нем только «видимые» 25% его истинной ценности, ограничивая свое отношение к нему словами: «Постарайтесь, чтобы пакет был доставлен не позже завтрашнего дня»?

Или вы видите в нем остальные 75% его «невидимой» ценности, всем своим отношением говоря ему: «Вы прекрасный работник. Мы почли бы за честь видеть вас в Круге Победителей нашей компании. В честь наших Победителей мы ежеквартально устраиваем банкет. Мы пришем за вами лимузин и будем обращаться с вами как с бриллиантом».

Если вы так обращаетесь с ним, запомнит он вас, как вы думаете? Попадете ли вы в верхнюю часть его списка приоритетных клиентов? Безусловно. И он постарается отплатить вам той же монетой, будет из кожи вон лезть, чтобы угодить вам. А как он может вам угодить, кроме безукоризненного исполнения своих прямых обязанностей? Идея, совет, наводка, предупреждение об опасности: «Я не обязан этим заниматься, но для вас сделаю исключение». Если вы сложите все эти дополнительные услуги воедино, их суммарная стоимость для вас может составить десятки тысяч долларов.

А ведь это только начало. Мы выяснили, что ваш курьер обладает сегодня скрытой ценностью, но как насчет его будущего потенциала? Быть может, пройдет время и этот курьер откроет собственный бизнес. Ему понадобится свой Круг Победителей. Кого он туда пригласит? Он автоматически начнет вспоминать всех своих друзей и размещать заказы у тех, кто прежде размещал заказы у него.

Ваш почтовый курьер, ваш рекламный агент, ваш агент из бюро путешествий, управляющий отелем, где вы часто останавливаетесь, каждый член вашего Круга Победителей обладает огромной реальной и потенциальной ценностью. *Огромной.*

## ВЫ САМИ ДОЛЖНЫ ОПРЕДЕЛИТЬ ИХ ЦЕННОСТЬ

Вы сами решаете, насколько высокой может быть эта ценность. Если вы относитесь к ним так, словно им красная цена 20 долларов, отдача от них и будет на 20 долларов. Если же вы относитесь к ним как к драгоценности стоимостью в миллион долларов, со временем — это может занять десятилетия — такое отношение окупится миллионом. А если они забудут те милости, которые вы оказывали им, Высшая Сила обязательно рассчитается за них какими-то неисповедимыми путями.

Почему? Да потому что тот «внешний» ангел, которого вы оцениваете в 20 долларов, для Высшей Силы дорогое и любимое дитя. Если вы заботитесь о ее детях, она позаботится о вас. Ваше отношение к ней бумерангом вернется к вам. Стопроцентная гарантия.

Каковы механизмы этого процесса? Если две компании оказывают услуги совершенно

*Быть оптимистом — значит ждать самого лучшего, но быть уверенным в себе — значит понимать, как справиться с наилучшими обстоятельствами. Никогда не делайте и шагу, если вы просто оптимист.*  
«Цюрихские аксиомы»

*Каждая наша мысль, образ или утверждение суть молитвы. И если это так, если все, о чем вы думаете, что вы чувствуете, говорите или делаете, является формой молитвы, тогда делайте это с воодушевлением и радостью.*  
Марк Виктор Хансен

*Есть люди, которые, имея нормальные руки и ноги, парализуют себя своими мыслями. Я же, хоть и обездвижен, никогда не считал себя инвалидом.*  
Кристофер Рив

одинакового качества, но одна много сил и средств отдает филантропии, а другая благотворительностью не занимается, вы проголосуете своим кошельком за более просветленную фирму. Вы хотите вознаградить их за практику «добродетельного бизнеса», так же как и сами надеетесь быть вознагражденными своими покупателями. Вы рекомендуете эту фирму всем своим знакомым. Почему вы вознаграждаете «лучший» бизнес новыми заказами? В Ветхом Завете так говорится о небесном благословении тех, кто щедро делится своими доходами:

*Стоит ли печалиться о том, что вы по ошибке пожертвовали небольшую сумму недостойному человеку, когда даже всезнающее и всевидящее Существо каждый день проливает свою благодать на неблагодарных и недостойных?*  
Фрэнсис Эттербери

*Испытайте Меня, говорит Господь Саваоф: не открою ли Я для вас отверстий небесных и не изолью ли на вас благословения до избытка? Я для вас запрещу пожирающим истреблять у вас плоды земные, и виноградная лоза на поле у вас не лишится плодов своих, говорит Господь Саваоф.*

Малахия,3:10—11

Значительную долю благ Высшая Сила ниспосылает своим «подмастерьям» за то добро, которое они делают для большой семьи под названием человечество. Новые возможности открываются через посредство других людей.

Поддерживая заказами другие Просветленные Предприятия, вы становитесь исполнителем пророчества. Вы выполняете обещание, данное Высшей Силой. Такое доверие вам оказано, такая в ваши руки вложена власть. Вы играете роль «разведчика», пытающегося определить, кому должно быть открыто очередное «небесное окно». Вы дежурный, охраняющий Просветленные Предприятия от опасностей. Высшая Сила обещала процветание и защиту тем, кто ставит ее на первое место в списке своих приоритетов. И большей частью это процветание и эта защита обеспечиваются вашими силами. При этом вы просто чувствуете, что делаете правое дело.

Когда вы просветленным образом взаимодействуете с Просветленными Предприятиями, шлюзы Счастливой Судьбы открываются для вас. Все внешние поставщики услуг — служащий электросетей, проверяющий ваш счетчик, адвокат, разбирающийся ваши требования, медсестра, обслуживающая вас в поликлинике, агент по рекламе и т. д. — особым образом «активизируются». Если вы видите в каждом человеке бриллиант, вы никогда не знаете, в каких ситуациях они воспользуются своей силой влияния в отношении друга, подруги, родственницы, президента компании, которые начнут покупать все, что вы производите, в течение следующих 10 лет.

*Люди покупают не головой, а сердцем.  
Сердце ближе к кошельку, чем голова.*  
Марк Виктор Хансен

Обращайтесь с членами своей сети связей — духовной сети — как с членами одной большой семьи, потому что именно таковыми видит их Высшая Сила. Они ваши духовные братья и сестры на семинаре жизни. Они, так же как и вы, пытаются научиться любить, делиться, служить, расти, заботиться о своих друзьях и близких. У них, как и у вас, есть своя иерархия потребностей, которые они пытаются удовлетворить. У них, как и у вас, есть Высшие потребности: восполнить духовные недостатки, реализовать духовные возможности.

Предприятие, которое вы создали для обслуживания детей Высшей Силы, является лишь подразделением большого семейного бизнеса. Просветленные доллары крутятся в нем, оставаясь в пределах семьи. Часть этих просветленных долларов вы тратите на поддержку других Просветленных Предприятий (например, фирмы, занимающейся производством товаров по вашему заказу). Часть денег приходит к вам от просветленных покупателей, которые, как и вы, ищут возможность поддержать

*Благодеяние — хороший учитель.  
Неприятности — еще лучший.*  
Уильям Хэзлит

добродетельный бизнес. Им все равно тратить эти деньги — так пусть они лучше остаются в семье. Если вы действуете подобным образом, начинают поворачиваться странные и таинственные колеса Счастливой Судьбы. «Случайные» встречи и счастливые «совпадения» начинают происходить в вашей жизни все чаще и чаще. Помните: вы — момент Счастливой Судьбы других людей, вы стоите на их пути, так почему бы вам не стать для них радостным моментом? А в один прекрасный день кто-то из этих людей явится в вашу жизнь с окончательным шифром, открывающим замок, который вы безуспешно пытались открыть 20 лет.

## ВОПРОС ДАЛЕКО НЕ ТОЛЬКО В ДЕНЬГАХ

Счастливая Судьба — это больше чем деньги. Рассмотрим пример. Предположим, у одного из ваших служащих ребенок болен лейкемией. Обслуживающий вас курьер «FedEx» доставляет почту также всемирно известному онкологу, который специализируется на лейкемии. Как вы можете об этом узнать? Единственный способ обнаружить эту важную связь — создать базу данных и внести в нее информацию обо всех ресурсах и связях ваших Победителей. И когда вы делаете это, Высшая Сила сама свя-

жет нужные звенья в цепочку Счастливой Судьбы. Ответы на любые вопросы, с которыми сталкивается любой сотрудник вашей компании — семейные, вопросы здоровья, духовные, финансовые проблемы, вопросы отдыха, проблемы нехватки времени, проблемы межличностных отношений, — приходят в кабинеты вашего предприятия (в прямом и фигуральном смысле) каждый божий день.

Невидимый капитал Счастливой Судьбы изо дня в день накапливается вокруг вас, но он подобен манне небесной — портится, если вы не пользуетесь им.

### «ВНУТРЕННИЕ» АНГЕЛЫ

Все сказанное относится и к ангелам внутри вашего предприятия. Компаньоны, партнеры, служащие, акционеры — каждый из них, какую бы должность он ни занимал, является бриллиантом. Каждый обладает Просветленным Богатством, и никогда не знаешь, откуда придет следующая Большая Идея. Ее с равным успехом могут предложить телефонистка или вице-президент. В

большинстве компаний служащие низшего ранга редко предлагают интересные идеи, но это потому, что к ним так и относятся: как к служащим низшего ранга, которых интересует только получка. А потом мы удивляемся тому, что огромное количество фирм разоряется! Идей полно в любой фирме, но они прочно сидят в головах служащих с минимальной зарплатой, не имея возможности выйти на свет. Эти люди гораздо ближе к решению проблем, чем директора предпенсионного возраста.

Помните гарвардское исследование, о котором говорилось в главе 4 и которое показало, что 75% активов любой компании нематериальны? Пора вашей компании обналичить этот скрытый капитал. Семь Кругов Поддержки помогут вам быстро удвоить прибыли от вашего бизнеса.

Вот четырехступенчатый план просветления вашего предприятия.

### *1. Купите для каждого служащего экземпляр этой книги*

Да, мы понимаем, что это самореклама, но мы знаем, что говорим! Если эта книга

*Есть вещи, о которых мы все знаем, но о которых редко задумываемся. Мы все знаем, что есть что-то вечное. И что это не дома, и не имена, и не земля, и даже не звезды... Каждый где-то глубоко внутри знает, что существует что-то вечное и что это как-то связано с людьми. Все величайшие мудрецы пять тысяч лет твердили нам об этом, и однако, как ни странно, это постоянно ускользает от понимания людей. Что-то вечное есть глубоко внутри каждого человека.*

Торнтон Уайлдер. Наш городок, акт III

полезна для вас, то она будет полезна и для ваших служащих. Дайте им задание прочитать ее. Если вы уверены, что это приведет к увеличению прибылей, можете даже заплатить им за то, чтобы они прочли книгу за 30 дней. Как можно быстрее добейтесь того, чтобы все служащие включились в процесс.

У большинства ваших сотрудников есть много идей, как улучшить положение вещей.

*Каждый день миллионы трудящихся во всем мире видят проблемы и возможности, которых не замечают их менеджеры. Не имея шансов что-то предпринять в этом отношении, они лишь беспомощно наблюдают за тем, как их организации вхолостую тратят деньги, разочаровывают и теряют покупателей и упускают возможности, которые им кажутся столь очевидными.*

Алан Робинсон и Дин Шредер. Идеи бесплатно

Чтобы получить доступ к этим скрытым ресурсам, мы рекомендуем вам перенять программу, которую использует в своем издательстве «Boardroom» наш друг Марти Эдельстон. Эта программа называется «Фабрика идей». Мы подробнее поговорим об этой программе несколько ниже.

Некоторые из ваших нынешних служащих уже *сейчас* полны идей, которые могли бы превратиться в серьезные деньги, если дать им зеленый свет. Такая практика существует в компании «ЗМ». Руководство компании каждую неделю выделяет служащим время, чтобы они могли предложить свои даже сырые идеи, из которых можно было бы извлечь что-нибудь ценное.

Некоторые из ваших сотрудников уже замышляют открыть собственное дело и просто выгадывают время, когда лучше уйти. Отпустите их и благословите. Это их судьба. Есть надежда, что, добившись успеха, они вернуться и рассчитаются с вами.

*Ни пар, ни газ не могут сдвинуть что-либо с места, пока их не заточишь в тесный сосуд. Никакой Ниагарский водопад не даст энергии и света, пока его не направишь на турбины. Никакая жизнь не может развиваться без сосредоточенности и дисциплины.*

Гарри Эмерсон Фосдик

*Между хорошим и лучшим существует маленькая разница, которая и отличает художника от ремесленника. Это несколько последних штрихов, про которые обычный человек забывает, но которые приносят славу великому мастеру.*

Орсон Светт Марден

## 2. Выискивайте «просветленных» служащих

Бывший генеральный директор компании «Circuit City» Уолтер Брукарт, отвечая на вопрос, какие главные пять факторов позволили его компании катапультироваться из посредственности на вершину успеха, сказал: «Во-первых, люди. Во-вторых, люди. В-третьих, люди. В-четвертых, люди. И в-пятых, люди. Успех нашей компании в огромной степени объясняется нашей дисциплинированностью в деле выбора подходящих сотрудников».

Ваша цель — отыскивать талантливых и одновременно «просветленных» людей. Дискриминация на почве религии недопустима, и мы вовсе не к этому призываем. Но на собеседовании кандидаты покажут свою просветленность. Профессионализм важен, но еще важнее, чтобы эти люди рассказали о своей благотворительной деятельности, продемонстрировали свою готовность делиться с окружающими теми благами, которые им достаются. Вы должны попытаться определить, есть ли в кандидате потенциал Великого

Филантропа. Знания и навыки, безусловно, необходимы, но есть ли в кандидате сияние света?

К примеру, у вас есть два претендента на должность. Первый претендент исключительно талантлив, трудолюбив, честен, исполнен творческих способностей. Второй

обладает всеми теми же качествами плюс некоторой степенью просветленности. Выбирайте второго. По мере общего старения населения духовность приобретает все большее значение. Привнесите в свой бизнес «привкус духовности». Делайте это аккуратно, деликатно, не переборщите. Главное — сделать так, чтобы Высшая Сила была желанным гостем на вашем предприятии.

Ваша конечная цель — собрать в свою команду людей компетентных и в то же время духовно просветленных.

*Кто сеет скупо, тот скупо и пожнет; а кто сеет щедро, тот щедро и пожнет. Каждый уделяй по расположению сердца, не с огорчением и не с принуждением; ибо доброхотно дающего любит Бог. Бог же силен обогатить вас всякою благодатью, чтобы вы, всегда и во всем имея всякое довольство, были богаты на всякое доброе дело, как написано: расточил, раздал нищим; правда его пребывает в век.*  
2-е Послание коринфянам, 9:6-9

### *3. Разделите свое предприятие на зональные ближние круги*

#### **Ближний Круг руководства**

Каждый работник может и должен быть членом того или иного Ближнего Круга. В центре внимания членов Ближнего Круга руководства должна быть расшифровка Кода Ангелов в масштабе всего предприятия: выявление ресурсов, скрытых в Семи Кругах

Поддержки, и разработка стратегий просветления предприятия. Об этом подробно говорилось в главе 7. Напомним лишь основные этапы:

Заполните и проанализируйте Баланс Просветленного Богатства каждого члена Ближнего Круга (см. главу 4).

Исследуйте шесть форм «внутреннего» капитала каждого ангела, заполнив анкету (см. раздел «Ангелы для вашего Ближнего Круга» в главе 7).

Проанализируйте роль каждого члена команды (см. раздел «Ролевой анализ» в главе 7).

Изучите процедуру духовного штурма.

Выберите 28 участников Виртуального Круга предприятия.

Каждый член Ближнего Круга готовит список «алмазов» своего личного Круга Победителей.

В ходе духовного штурма определяется Круг Победителей предприятия.

В ходе этих заседаний вы можете ощутить определенное сопротивление со стороны некоторых участников. Существует расхожее мнение, что лучше короткого заседания только отсутствие заседаний. И во многих случаях это правда. Но при правильном подходе и просветленных намерениях сеанс духовного штурма является незаменимым источником идей и опыта. Поскольку эти сеансы будут проводиться в масштабе всей компании, важно добиться того, чтобы каждый участник сознавал важность этого процесса и понимал его силу.

*Преуспевать — значит двигаться от неудачи к неудаче, не теряя энтузиазма.*  
Уинстон Черчилль

#### **Ближний Круг подразделения**

В зависимости от размеров предприятия и количества подразделений могут быть десятки зональных Ближних Кругов. Но это не стандартные совещания сотрудников подразделения, имеющие целью координацию повседневной деятельности. Эти заседания Ближнего Круга представляют собой скорее интерактивную «учебу». Они должны доставлять радость и удовольствие. И приносить прибыли.

Духовность не является подразделением вашей фирмы, таким как отдел маркетинга,



отдел кадров или бухгалтерия. Духовность — это все ваше предприятие. Это кровь, текущая по его жилам. Это дух, пронизывающий все и вся. Без духа тело мертво. И восстановить его очень трудно. Поэтому культивируйте этот дух. Сделайте свое предприятие моделью реализации Высших принципов.

Как и Ближний Круг руководства, члены Ближних Кругов подразделений призваны завершить решение вопросов, связанных с запуском предприятия. По заказу руководства каждое подразделение составляет свой список Победителей, и на основе всех списков составляется Круг Победителей в масштабе всей компании. Тесно сотрудничая с Ближним Кругом руководителей, Ближние Круги подразделений разрабатывают процедуры признания и вознаграждения Победителей. Конечная цель этого процесса — привлечь просветленных заказчиков к взаимовыгодному сотрудничеству.

*Кто-то сегодня наслаждается тенью,  
потому что когда-то давно посадил  
дерево.*  
Уоррен Баффет

Все это способствует созданию вокруг вашего предприятия бесконечно расширяющегося ряда кругов поддержки.

#### 4. Вознаграждайте подразделения за выработку Больших Идей

Смысл существования Ближнего Круга каждого подразделения — заложить фундамент для совершенствования в трех главных направлениях: люди, системы, призмы.

Кто? Люди являются вашим самым ценным ресурсом. Сосредоточьтесь на повышении ценности «ангелов» и «алмазов».

Как? Системы — это как предприятие функционирует. Сосредоточьтесь на улучшении всех операционных систем и процессов.

Что? Призмы — это первичные продукты, сопутствующие продукты, информационные продукты, услуги, дополнительные возможности бизнеса, являющиеся источниками доходов.

*Отказы раскрывают характер.*  
Роберт Аллен

Проведите все системы и призмы через процедуру Миллионера, описанную в главе 5. При этом желательно, чтобы каждое подразделение работало по примеру команды Томаса Эдисона, которая поставила перед собой задачу выдавать одно маленькое изобретение каждые 10 дней и одно значительное — каждые 6 месяцев.

Ближний Круг руководства анализирует все поступающие большие и малые идеи и принимает те из них, которые с наибольшей вероятностью будут иметь успех.

#### Фабрика идей

Что, если бы была изобретена формула превращения сырых идей в наличные деньги? А ведь такая формула есть, и ею пользуются уже более 1200 предприятий! Хотите узнать?

Она была разработана Марти Эдельстоном, генеральным директором издательской компании «Boardroom», и названа «Фабрикой идей». Эдельстон и его соавтор Мэрион Бухагиар поясняют:

*Все, что необходимо компании для того, чтобы  
гораздо эффективнее выполнять некоторую  
работу, уже сосредоточено в умах, руках и  
опыте служащих, которые занимаются этой работой. Они лучшие знают, где  
есть резервы для совершенствования. И они зачастую первыми замечают  
благоприятные возможности для развития компании.*

*Помните, что время — деньги.*  
Бенджамин Франклин

Мартин Эдельстон и Мэрион Бухагиар.  
Фабрика идей: очень простой секрет успеха в бизнесе

Все началось с того, что Эдельстон пригласил гуру менеджмента Питера Друкера для однодневной консультации. Одна идея, родившаяся в ходе этой встречи, принесла компании «Boardroom» миллионы долларов: годовой объем сбыта с 25 миллионов за четыре года вырос до 100 миллионов. Идея эта настолько проста, что ею очень легко пренебречь. Вот что предложил Друкер:

*Пусть каждый приходящий на совещание подготовит две идеи повышения продуктивности своего подразделения... идеи, которые улучшат положение компании в целом.*

Служащие должны посещать еженедельные совещания руководства и приносить с собой две идеи. Идеи могут быть любые: все, что этот человек на своем рабочем месте, в рамках своих полномочий может сделать для улучшения работы компании — продукта, услуги, процесса. Служащие, не представившие свои идеи, лишаются права на ежеквартальную долю прибылей. Поскольку речь идет о немалых деньгах, редко кто из служащих отказывается от возможности прийти на совещание с одной-двумя идеями.

*Покажите мне бизнесмена или предприятие, которые не движимы в своей деятельности чувством, желанием служить, идеей «больше зарабатывает тот, кто лучше служит», и я покажу вам умирающий бизнес.*  
Б. Ф. Харрис

К примеру, издательство Эдельстона за год продает 1,5 миллиона книг в твердой обложке. Росту сбыта препятствуют значительные расходы на перевозку. Компания пыталась использовать более дешевые обложки и более тонкую бумагу, но это снижало качество продукции. И вот один служащий предложил простую идею, которая позволила разом увеличить годовой объем продаж на полмиллиона экземпляров. Идея заключалась в том, чтобы уменьшить поля страниц на одну шестнадцатую часть и благодаря этому уменьшить вес книг. Это мелкое, казалось бы, рационализаторское предложение принесло огромную экономию.

Эдельстон и его помощники оказались завалены лавиной подобных идей и разработали специальную процедуру их рассмотрения.

В то время как в средней североамериканской корпорации в год приходится одно рационализаторское предложение на семерых служащих, в «Boardroom» руководство получает ежегодно 100 идей в расчете на *одного* служащего!

Авторы идей поощряются, даже если их идеи не реализуются, поскольку такое отношение способствует созданию на предприятии культуры творческого мышления. В 1991 году в компании «Boardroom» работали 66 человек, и ими было внесено 7 тысяч предложений. Из этого числа 5500 идей были одобрены, но внедрены только 3 тысячи. Эти идеи принесли значительные прибыли и экономию, способствовали повышению мотивации работников, их креативности и большему удовлетворению. Эта простая, но революционная программа — пример для всех компаний.

*Некоторых людей побуждает к действию видение реализованной мечты, некоторых — кошмарная мысль, что их мечты могут остаться мечтами. Используйте оба метода мотивации.*  
Роберт Аллен

## Поощрение идей

Просите каждого участника приносить на заседания Ближнего Круга хотя бы одну «просветленную» идею, способную улучшить один из трех главных факторов бизнеса, коими являются люди, системы и призмы. Как вознаграждать людей за эти идеи?

Принято считать, что хорошим стимулом для выработки Больших Идей являются высокие премии и процент от прибылей. Честно говоря, верно скорее обратное. Если

процедура поощрения слишком сложна или выглядит несправедливой, она перестает быть стимулом и вызывает у сотрудников лишь чувство разочарования. Редко бывает, чтобы автором идеи был кто-то один. Очень часто идея рождается в результате коллективных усилий, и особое поощрение кого-то одного вызывает лишь чувство ревности и конфликты.

Процесс следует организовать так, чтобы творческое мышление стало частью служебных обязанностей каждого сотрудника. Самая большая награда — быть участником Просветленного Предприятия, несущего добро людям. Высшим стимулом должна быть гарантия занятости и возможности для карьерного роста. Однако система поощрения просветленных идей все же должна существовать, каким бы малозначительным ни казалось само вознаграждение.

Наполеон сказал: «Моя жизнь изменилась, когда я понял, что человек готов рисковать жизнью ради очередной нашивки». Как обнаружил Эдельстон, немедленная маленькая премия (от 1 до 10 долларов) за любую идею — хорошую или не очень — оказывает огромное стимулирующее действие. При этом критика идей запрещается. Творческий подход всячески приветствуется. А когда мелкие идеи внедряются и очень быстро приводят к заметным улучшениям, это еще больше стимулирует креативность.

*Богатых в настоящем веке увещевай, чтобы они не высоко думали о себе и уповали не на богатство неверное, но на Бога живаго, дающего нам всё обильно для наслаждения; чтобы они благодетельствовали, богатели добрыми делами, были щедры и общительны, собирая себе сокровище, доброе основание для будущего, чтобы достигнуть вечной жизни.*  
1-е Послание Тимофею, 6:17-19

### Идеи из внешних источников

Создайте такую систему, чтобы все внешние посетители — клиенты и поставщики услуг — могли передавать вам свои идеи. При каждом визите поставщика (например, курьера «FedEx») в одно из подразделений компании вместе со счет-фактурой вручите ему визитную карточку Счастливой Судьбы и попросите предложить свои идеи, как вам лучше организовать работу компании. Каждый месяц выбирайте Большую Идею и поощряйте ее автора.

То же относится и к покупателям. Предлагайте скидки в обмен на идеи. Если идея внедряется, поощрите автора некоторой суммой.

### Где на вашем предприятии прячутся гиганты?

Системы поощрения маленьких идей служат лишь камуфляжем для достижения вашей истинной цели — рождения воистину ГИГАНТСКОЙ идеи. Пожалуй, самая удивительная история в этой связи произошла на рубеже XIX—XX веков.

Началось все с того, что в 1896 году президент одной крупной компании устроил в Нью-Йорке банкет для своих служащих. Один из этих служащих, инженер из Детройта, в свободное от основной работы время разрабатывал в своем гараже некий уникальный проект. Все, кому он рассказывал о своей идее, выражали в основном негативное отношение. После банкета служащий поведал о своем замысле президенту компании и поинтересовался его мнением. Изучив бумаги, президент компании грохнул кулаком по столу и воскликнул: «Вот это идея!»

«Он единственный поддержал меня в то время», — рассказывал молодой человек несколько лет спустя.

Через какое-то время этот инженер уволился и вплотную занялся реализацией своей Большой Идеи. Дважды пережив банкротство, он все-таки добился своего. В 1908 году первый «Ford Model T» сошел со

*Упражняй себя в благочестии, ибо телесное упражнение мало полезно, а благочестие на все полезно, имея обетование жизни настоящей и будущей.*  
1-е Послание Тимофею, 4:7-8

сборочного конвейера. В этот же год Генри Форд продал 6 тысяч автомобилей, в следующем — уже 14 тысяч. К 1914 году годовой объем сбыта достиг 230 тысяч машин. Большая Идея оказалась Колоссальной Идеей.

Два года спустя, в 1916 году, Генри Форд купил дачу в Форт-Майерсе, штат Флорида, по соседству со своим бывшим боссом, Томасом Алвой Эдисоном, который 20 годами ранее поддержал его на банкете.

Миллионы долларов ходят по коридорам вашего существующего или будущего предприятия. Они захоронены в умах, сердцах и ДНК людей, которые живут и работают бок о бок с вами: партнеров, компаньонов, поставщиков и клиентов. Идеи эти могут быть маленькими и огромными. И ваша задача — обнаружить их.

## МОЖНО ВАС НА МИНУТКУ? РАЗГОВОР СО СЛУЖАЩИМИ НЕ ДЛЯ ПРОТОКОЛА

«Тссс. Можно вас на минутку? Мы можем поговорить? Да. С вами».

Вы, вероятно, сами уже об этом знаете, но вам грозит потеря работы. Может быть, не завтра, но давайте заглянем на 10 лет вперед. Существует ли корпорация, в которой вы работаете, 100 лет, или ей не исполнилось и десяти, перспективы вашего развития остаются те же: вверх или вон.

*Человек достигает душевной гармонии только тогда, когда находит лучшее в себе и улаживает свое сердце высшим достижением, на какое только способен.*  
Вудро Вильсон

Но двигаться вверх нелегко. Во многих отношениях трудовую жизнь можно уподобить движущемуся вниз эскалатору, по которому вы пытаетесь идти вверх. Вы вроде бы идете, но остаетесь на месте. Вы удваиваете свои усилия, пытаетесь подняться на следующий этаж, но все тщетно. Вы крутитесь как белка в колесе и только влезаете в долги. Чем больше вы зарабатываете, тем большие вам приходится платить налоги, так что вы не можете продвинуться вперед, даже ускоряя шаг. А если вы останавливаетесь перевести дух, эскалатор уносит вас вниз, и все приходится начинать сначала.

Переход на новое место работы подобен открытию собственной компании. Шансы на то, что вы останетесь на своем месте работы в течение года, составляет меньше 50%. Через пять лет 95% служащих потеряют свои места. Вверх или вон — других вариантов нет. Кто-то найдет пристанище в других компаниях, но там те же правила игры — вверх или вон.

Что делать человеку, чтобы обезопасить себя в столь изменчивом мире?

Наемным служащим мы ответим то же, что и начинающим предпринимателям. В силу высокого уровня неудач среди новообразуемых компаний мы настоятельно рекомендуем вам принять просветленные принципы, и Высшая Сила выведет вас на самую быструю дорогу. Высшая Сила точно знает правильный карьерный путь для вас. Высшая Сила хорошо знает ваши таланты, способности и навыки и очень хочет, чтобы вы вышли на путь Высшего служения.

*Делиться — значит иметь больше.*  
Бакминстер Фуллер

Куда бы вы ни направлялись, работайте над просветлением себя и своего положения.

### *Собственное Просветление*

Разберитесь с принципами Света и начните жить ими. Каждый день выполняйте упражнение для тела, разума и души. Кладите Большие Камни первыми. Ангел, стоящий над вами, шепчет вам: «Расти! Расти!» Определите свой ролевой тип (см. главу 7), поищите ключи к Коду Судьбы (см. главу 5) и постарайтесь выяснить, в каком направлении вы можете расти быстрее всего. А потом начинайте работать. «Посей меня там, где я смогу вырасти».

## *Ваша первейшая задача — стать незаменимым*

Многим служащим интрапренерское мышление чуждо. Они приходят на работу, делают свое дело, получают зарплату и идут домой. Если они будут продолжать действовать в таком духе, то скоро могут оказаться на улице. Рынок труда чрезвычайно подвижен. Невероятная скорость передачи информации, низкие торговые барьеры, международная конкуренция, короткий жизненный цикл продуктов — в этом водовороте перемен понятие «незаменимых нет» приобретает все большую остроту.

*Лучший способ предсказать будущее — изобрести его.*

Алан Кей

Когда вышестоящие чины вашей компании начинают задумываться о снижении издержек (а они всегда об этом думают), вам нужна уверенность, что ваше имя не попадет в список сокращаемых. Вы не должны позволить, чтобы на вас смотрели как на источник издержек. Вы должны сделаться незаменимым, и точка. Но как?

Активизируйте свой Баланс Просветленного Богатства и начинайте доказывать свою истинную ценность. Докажите руководству своей компании, что вы являетесь ценным источником творческих идей, способных улучшить результат работы предприятия. Они должны увидеть в вас не потребителя зарплаты, а исключительно полезного, приносящего доходы, просветленного партнера, который движется все время вверх.

Начните мыслить по-хозяйски. Активизируйте свои дремлющие предпринимательские гены. Начните собирать собственную команду духовного штурма. Во многих крупных компаниях уже существуют процедуры создания временных комитетов, призванных искать пути улучшения производственных и финансовых показателей. Но если у вас такой системы нет, проявите инициативу и создайте свой Ближний Круг единомышленников, с которыми вы сможете собираться каждую неделю в обеденный перерыв. Ваша цель — в результате духовного штурма отыскать пути улучшения существующих продуктов и услуг или предложить какие-то новые продукты и услуги.

Идеи, излагаемые в следующей главе, послужат топливом, которое поможет разжечь огонь успеха в вашей компании.

Вперед и вверх!

## **Глава девятая. КОД ЗВЕЗД**

Предположим, вы взломали Код Судьбы — выяснили, какую «песню» вам суждено спеть. Вы расшифровали также Код Ангелов и собрали группу исполнителей, которые будут вам аккомпанировать. Вы выпустили диск со своими песнями и всеми сопутствующими призмами. Вы завалили ими целый склад. Как вам теперь распродать это все просветленным образом?

## **МАРКЕТИНГ КАК ДВИГАТЕЛЬ БИЗНЕСА**

Маркетинг — кровь, бегущая по венам и артериям бизнеса. Это процесс, призванный побудить людей, желающих купить то, что вы продаете, подойти к дверям вашего предприятия с кошельками, полными денег. Традиционный бизнес использует мириады более или менее просветленных стратегий и приемов для достижения этой цели: маркетинговые исследования, определение целевого рынка, создание уникального торгового предложения (УТП), вычисление суммарной ценности покупателей (СЦП), разработка рекламных и пиаровских стратегий и т. д.

Просветленные Предприниматели создают просветленные предприятия и занимаются просветленной филантропией, вдохновляя других делать то же. Доктора Эрла Бэккена можно назвать просветленным из просветленных.

В 1957 году, работая в свободное время в своем гараже, он разработал первый переносной транзисторный стимулятор ритма сердца, работающий на батарейках. Это послужило поводом для начала сотрудничества Бэккена с Миннесотским университетом, в результате которого помощь получили миллионы людей, и для создания в Миннеаполисе международной компании «Medtronic», которая растет в среднем на 15% в год, приносит ежегодно примерно 5 миллиардов долларов дохода и дает работу 25 тысячам служащих.

Миссия «Medtronic», сформулированная при ее создании, никогда не менялась: «Содействовать здоровью людей посредством разработки, производства и продажи инструментов и приборов, облегчающих боль, восстанавливающих здоровье и продлевающих жизнь».

Компания приложила руку к созданию более 1400 кардиологических и неврологических устройств.

Любовь доктора Бэккена к инновационной и филантропической деятельности привела к открытию им на острове Гавайи уникальной больницы. Это медицинское учреждение будущего стоимостью в 100 миллионов долларов рассчитано на 50 коек и предлагает множество методов лечения — от аллопатической медицины до услуг гавайского шамана. Хирурги должны проходить «хронобиологическое тестирование», чтобы операции назначались на то время, когда они находятся на пике физиологической активности. (Хронобиология — это исследование зависимости состояния разума и тела от времени суток и жизненных ритмов. Доказано, что в половине случаев лечение по поводу повышенного кровяного давления назначается неправильно из-за того, что давление измеряется не в то время.) Доктор Бэккен убежден, что традиционная медицина и такие альтернативные методики, как хиропрактика, массаж, акупунктура, траволечение и клиническая терапия, могут использоваться сообща, дополняя друг друга на благо пациентов.

Доктор Бэккен каждый день встает в 6 часов и без усталости работает над тем, чтобы мир благодаря его изобретениям, бизнесу и филантропической деятельности стал лучше.

Традиционный маркетинг во многом похож на ярмарку с аттракционами: собираются толпы любопытных зрителей, и маркетологи, не скупясь на расходы, пытаются заманить их каждый в свою палатку. Когда вы оказываетесь внутри, в игру вступает команда продавцов, и заключается сделка. Затем наступает очередь сотрудников отдела обслуживания, которые доставляют купленный товар покупателю и в дальнейшем всячески его обхаживают. Итог? Множество вещей продается множеству людей, и из рук в руки переходят изрядные суммы денег.

Маркетологов и продавцов часто упрекают в назойливости, агрессивности и в том, что их деятельность никак не назовешь просветленной. И все же есть способы воздействия на людей, которые можно назвать по-настоящему просветленными. Мы называем эту методику Сердечным Маркетингом в противовес так называемому жесткому маркетингу. Фундаментальные принципы Сердечного Маркетинга составляют основу данной главы.

Хороший, грамотный маркетинг базируется на научных формулах и методах, которые

насчитывают уже тысячу лет и останутся действенными еще тысячу лет. На эту тему написаны многие тома. К числу наших любимых относятся:

«Бизнес начинается с мозгов: чаще выигрывайте, реже проигрывайте и больше зарабатывайте» («Jump Start Your Business Brain») Дага Холла

«Разрешительный маркетинг: как превратить чужих людей в друзей, а друзей в покупателей» («Permission Marketing») Сета Година

«Партизанский маркетинг: секреты получения больших прибылей из маленького бизнеса» («Guerrilla Marketing: Secrets for Making Big Profits from Your») Джея Конрада Левинсона

А есть еще один из величайших специалистов по маркетингу, который помог нам двоим заработать миллионы — нет, десятки миллионов — долларов за последние 20 лет. Это Джей Абрахам, автор книги «Как извлечь все возможное из того, что у вас есть: 21 способ обойти конкурентов» («Getting Everything You Can Out of All You've Got»).

Давайте разомнем наши маркетинговые мышцы и почерпнем ключевые принципы маркетинга из этих замечательных книг. А потом закрепим эти азы идеями просветленного маркетинга.

Джей Абрахам учит, что любая маркетинговая машина призвана ответить на три простых вопроса:

1. Как привлечь больше покупателей к своим дверям?
2. Как побудить входящих покупателей покупать больше?
3. Как побудить каждого покупателя возвращаться чаще и покупать еще больше?

На эти вопросы разные системы маркетинга отвечают по-разному. В своей книге «Партизанский маркетинг» Джей Конрад Левинсон делится тринадцатью важнейшими секретами маркетинга.

1. Будьте всецело преданы своей программе маркетинга.

2. Рассматривайте эту программу как инвестицию.

3. Программа должна быть последовательной.

4. Прививайте потенциальным покупателям доверие к вашей фирме.

5. Будьте терпеливы и настойчивы в осуществлении программы.

6. Обеспечьте свой маркетинг целым арсеналом различных видов оружия.

7. Помните, что прибыли приходят вследствие продажи.

8. Организуйте свою работу так, чтобы это было удобно вашим покупателям.

9. Привнесите в маркетинг элемент неожиданности, удивите покупателей.

10. Используйте надежные критерии для определения эффективности тех или иных видов «оружия».

11. Создайте такую ситуацию, чтобы вас и ваших покупателей влекло друг к другу.

12. Создайте такую ситуацию, чтобы вы зависели от других предприятий, а они от вас.

13. Овладейте высокими технологиями.

Успех любого предприятия в значительной мере закладывается этими ключевыми принципами маркетинга. Даг Холл в своей превосходной книге «Бизнес начинается с мозгов», полной документальных свидетельств, показывает, как много зависит от правильного подхода к маркетингу. Если вы хотите, чтобы в вашу палатку заходило больше людей и они больше покупали, вам нужно разобраться в трех физических законах маркетинга.

Богатство дается его обладателю в доверительное управление, с тем чтобы он на протяжении всей своей жизни использовал его на благо общества.  
Эндрю Карнеги

Талант сам по себе дешевле поваренной соли. Успешного человека от человека талантливо отличает упорный труд.  
Стивен Кинг

## *Первый физический закон маркетинга: явное преимущество*

Просто и настойчиво представьте *явное преимущество*, отличающее ваш товар от всех других.

Насколько это важно? Это может увеличить объем продаж до 300%! Для «Federal Express» таким явным преимуществом является быстрота доставки. Для «Volvo» это безопасность, для «Domino's Pizza» — свежая горячая пицца, доставленная в течение 30 минут.

Если вы сумеете изложить свое явное преимущество максимально просто и наглядно, продажи возрастут еще больше.

Это убедительно подтверждается таким примером. В одном супермаркете исследователи провели два эксперимента. В испытании № 1 покупателям было предложено выбрать самый вкусный из 24 сортов джема, а в испытании № 2 число сортов было сокращено до шести. Какой тест привел к большему увеличению продаж? После «второго» испытания общий объем сбыта джемов вырос на 600%. Будьте проще!

*Величайшее открытие, сделанное моим поколением, состоит в том, что люди способны изменить свою жизнь, изменяя характер мышления.*  
Уильям Джеймс

## *Второй физический закон маркетинга: реальная причина поверить*

Покупатели не достанут деньги из кошельков, пока у них не будет *реальной причины поверить*, что вы действительно обеспечите обещанное явное преимущество.

Дайте людям испытать ваш товар, предоставьте доказательства, свидетельства, гарантии. Насколько это важно? Отсутствие таких свидетельств и гарантий снижает вероятность успеха продукта до 18%. Если же реальная причина поверить наличествует, эта вероятность повышается до 42%.

## *Третий физический закон маркетинга: значительные отличия*

Явное преимущество + Реальная причина поверить + Значительные отличия = Взрывной рост продаж и прибылей.

Иными словами, сделайте свой продукт революционным и оригинальным. Насколько это важно? Когда продукт имеет значительные отличия, шансы на успех вырастают на 353%. Неплохо, правда?

Сет Годин в своей замечательной книге «Разрешительный маркетинг» объясняет, как увеличить частоту «повторных» покупок — как побудить людей возвращаться в вашу палатку снова и снова. Вот что он пишет:

*Прогоните 70% своих покупателей, и ваша выручка возрастет. Вместо того чтобы искать новых покупателей, сосредоточьтесь на удержании лучших 30% уже имеющихся, и они со временем принесут вам больше денег, чем любое количество новых покупателей.*

*Наилучшее использование капитала — не делать деньги, но сделать так, чтобы деньги в большей мере улучшали жизнь.*  
Генри Форд

Принципы маркетинга могут и должны изучать и практиковать все бизнесмены. Нам нравится маркетинг как наука, но эта глава не о традиционном маркетинге. Хотя грамотный маркетинг может предопределить ваш успех на 97,5%, эта глава посвящена оставшимся 2,5%. Эта глава о маленьких просветленных дополнениях, которые могут воздаться сторицей. Мы называем это расшифровкой Кода Звезд.



Цель этой главы — не изменить маркетинг, а просветлить его, наложить на проверенные временем принципы делового успеха тонкий просветляющий слой.

## СЛОЙ ПРОСВЕТЛЕННОГО МАРКЕТИНГА

Предположим, в результате упорного труда вам удалось оторвать свое предприятие от земли и выйти в прибыли. Что должно произойти, чтобы возникла приливная волна нового спроса на вашу продукцию? Поразмыслите над этим, а мы пока поговорим о статистике, которая, казалось бы, не имеет отношения к этому вопросу.

*Когда вы до конца поймете, что мышление — первоисточник всего, вам откроется, что все, что вас сдерживает, придумано вами.*  
Ю. С. Андерсен

В 2004 году на Олимпиаде в Греции в заплыве мужчин баттерфляем состязались восемь лучших пловцов планеты.

1	USA	PHELPS Michael	51,25	Олимпийский рекорд
2	USA	CROCKER Ian	51,29	+0,04
3	UKR	SERDINOV Andriy	51,36	+0,11
4	GER	RUPPRATH Thomas	52,27	+1,02
5	RUS	MARCHENKO Igor	52,32	+1,07
6	BRA	MANGABEIRA Gabriel	52,34	+1,09
7	CRO	DRAGANJA Duje	52,46	+1,21
8	AUS	HUEGILL Geoffrey	52,56	+1,31

Щелкните пальцами. Это займет примерно секунду. Занявший первое место в этой гонке американский чудо-пловец Майкл Фелпс побил олимпийский рекорд — обошел серебряного медалиста всего на четыре сотые секунды, который, в свою очередь, обошел бронзового медалиста на семь сотых. Пловец, занявший четвертое место, отстал от бронзового медалиста меньше чем на секунду.

Все восемь спортсменов коснулись финишного бортика в интервале 1,31 секунды. И чего стоила эта микроскопическая разница во времени? Олимпийскому чемпиону эти доли секунды принесли в потенциале многие миллионы долларов — высокие гонорары за публичные выступления, спонсорская поддержка, рекламные контракты.

*Меня много раз ставила на колени ошеломляющая убежденность, что мне некуда идти. Всех моих знаний и знаний окружающих меня людей казалось мне недостаточно.*  
Авраам Линкольн

Для спортсмена, финишировавшего восьмым — секунда отставания, — четыре года тяжелого труда вылились в несколько фотографий с видами Афин и не слишком счастливые воспоминания. Вы наверняка о нем больше никогда не услышите. И все от ничего отделяли несчастные 1,31 секунды. Разница между первым и последним составила примерно 2,5%. Задумайтесь над этим.

А теперь подумайте о том, как несколькими крошечными поправками можно поднять ваш бизнес с последнего места на первое. Одно удачно сформулированное рекламное объявление, один ангел с нужными связями, одно хорошо продуманное усовершенствование продукта, одно слово поддержки со стороны известного лица, одна умная рекламная акция, одно правильно выбранное партнерство. Только одно. Подумайте. Одно. One. Uno. Un. Eins. Ichi. Одна крошечная мелочь, один толчок.

Откуда последует этот толчок? Исследуя многие огромные состояния,

*Будьте тверды и мужественны, не бойтесь и не страшитесь их, ибо Господь Бог твой Сам пойдет с тобою, не отступит от тебя и не оставит тебя.*  
Второзаконие, 31:6

можно отследить их путь до одной первоначальной искры, воспламенившей целое предприятие. Напряженный труд — да. Риск — конечно. Упорство — определено. Но отнимите эту искру, и что останется? Источником этой искры может быть что угодно: везение, совпадение или интуитивная прозорливость. И не забывайте о соединении случайности с промыслом Высшей Силы.

Но Высшая Сила сама по себе не приведет вас к финишу. Вы должны вложить остальные 97,5%: огромный труд, дисциплинированность, образование — и принести определенные жертвы. Речь не идет о методе быстрого обогащения в традиционном смысле «лотерейного билета».

При всем том без крошечного толчка в точно рассчитанный момент обойтись трудно. Чей-то телефонный звонок, чья-то рекомендация, чье-то предложение, неожиданная встреча. Один порыв ветра в парус в нужное время. Во что может вылиться этот своевременный легкий толчок?

Как «узнать», что Высшая Сила действительно поддерживает ваше предприятие, помогает вам? Может быть, дело в везении? Существует множество научных свидетельств в пользу нашей точки зрения, показывающих, что духовность, молитва, сила воли действительно способны воздействовать на многие вещи, в том числе на то, какой стороной выпадет монетка.

*Нет такой вещи, как отсутствие веры. Веры у нас предостаточно, просто мы верим не в то, во что нужно. Мы верим, что что-то не может быть сделано, а не в возможность этого. Мы верим в дефицит ресурсов, а не в их изобилие. Но недостатка в вере нет. Вера — закон.*  
Эрик Баттеруорт

## ОБЩЕНИЕ С ВЫСШЕЙ СИЛОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РАБОТАЕТ?

Доктор медицины Ларри Досси в книге «Исцеление словом: Сила молитвы в медицинской практике» («Healing Words: The Power of Prayer and the Practice of Medicine»), изданной в 1993 году, пишет, что однажды он решил проверить, насколько эффективно общение с Высшей Силой посредством молитвы. Результаты побудили его отказаться от первоначального скептицизма.

*Полученные мною экспериментальные данные в отношении эффективности молитв застали меня врасплох. Честно говоря, я считал молитвы пустым занятием. Медитация — еще куда ни шло, но «общение с Богом»... Я решил, что все это чепуха и что мне нужно просто отдохнуть. Однако результаты экспериментов никак не выходили из головы. Эксперименты на людях недвусмысленно показали, что молитва позитивно сказывается на кровяном давлении, заживлении ран, частоте и интенсивности сердечных приступов, головных болей, уровне тревожности...*

*Замечательно, что эффект молитвы не зависит от того, находится ли молящийся рядом с тем, за кого он молится, или их разделяют огромные расстояния.*

*Исцеление происходит с равным успехом и на месте, и на расстоянии. И кажется, никакая сила не может помешать действию молитвы.*

*Даже когда «объект» молитвы был помещен в комнату со свинцовыми стенами, не пропускающими никаких известных форм электромагнитного излучения, эффект все равно сохранялся... Получены ошеломляющие свидетельства того, что молитва, действуя на расстоянии, способна менять физические процессы, протекающие в любых живых организмах, от бактерий до человека. Эти данные настолько впечатляют, что я отношу их к самым сокровенным тайнам медицинской науки.*

*Создатель не зажигает в вас страсть к тем занятиям, на которые вы не способны.*  
Орсон Светт Марден

Какое отношение исследования роли молитвы в лечении людей имеют к духовности в бизнесе? Мы убеждены, что если молитва — или медитация, если хотите — может позитивно отражаться на вашем физическом здоровье, она может так же благотворно сказываться и на вашем финансовом благополучии. Но может быть, вы все еще сомневаетесь? Если так, то читайте дальше, и вы увидите, как сила намерения — попросту желание, чтобы что-то случилось, — может вызывать положительный и статистически значимый результат. Иными словами, если вы не верите в Высшую Силу, поверьте хотя бы в свои собственные силы!

В замечательной книге «Поле: поиск тайной силы природы» («The Field: The Quest for the Secret Force of the Universe») (поддержанной, кстати, известным писателем и психологом Уэйном Дайером) Линн Мактаггарт рассказывает об исследовании, которое проводили Роберт Джан, профессор Принстонского университета, и Бренда Данн, психолог из Чикагского университета. Эти ученые объединили свои усилия в конце 1970-х годов в попытке определить, обладают ли самые обычные люди способностью воздействовать разумом на материю. Они разработали специальный электрический прибор, который, в сущности, случайным образом воспроизводил сценарий «орел или решка». Статистически вероятность получить «орла» или «решку» равняется 50/50.

*Первый принцип успеха — осознание своих желаний. Зная, чего вы хотите, вы сеете семена успеха.*  
Роберт Кольер

Чтобы проверить возможности человеческого разума, исследователи ставили испытуемых перед прибором и проводили три простых испытания. В одном испытании участник «желал», чтобы машина выдала больше «орлов», нежели «решек». В следующем испытании участник «ждал» от прибора противоположного результата — выдать больше «решек». В третьем испытании человек не пытался как-либо влиять на результат.

*Джан и Данн проводили эти испытания год за годом, собирая огромное количество данных... За 12 лет было проведено около 2,5 миллиона испытаний, и оказалось, что в 52% случаев результаты испытаний отвечали «желаниям» испытуемых и что почти две трети из числа участников (91 человек) в целом успешно воздействовали на прибор силой желания... Хотя этот результат может показаться не слишком впечатляющим, в статистическом смысле это огромный шаг... Вероятность того, что такой результат мог быть получен случайно, составляет один шанс на триллион.*

*Это маленький шаг для человека, но гигантский прыжок для человечества.*  
Нил Армстронг

Линн Мактаггарт.  
Поле: поиск тайной силы природы

Когда же несколько человек собираются вместе, пытаясь повлиять на исход, эффект оказывается еще более разительным. Пары противоположного пола (друзья) достигают желаемого эффекта в три с половиной раза чаще «одинок». У супружеских пар сила воздействия еще больше — она вшестеро превосходит силу воздействия одиноких испытуемых.

Проект PEAR (так назывались эти исследования) обеспечил мощную научную поддержку идее силы человеческого желания.

Теперь давайте соберем воедино эти кажущиеся разрозненными факты. В олимпийском заплыве разница во времени между чемпионом и последним местом составила примерно 2,5%. В исследованиях силы молитвы и силы желания участники смогли воздействовать на результат одной лишь силой воли в 2—4% случаев.

Разница может казаться микроскопической, но в конечном счете она может предопределить различие между золотой медалью и последним местом. Вы обладаете способностью влиять на события и на поведение других людей посредством силы молитв и

мыслей. Когда вы собираете вокруг себя команду преданных единомышленников, вы становитесь обладателем удивительной силы. Ваше влияние может казаться малозначительным — 1 или 2%, но иногда именно такая малость отделяет от большого успеха.

*Будущее не наступает само собой. Оно создается.*  
Уилл и Ариэль Дюран

«Хорошо, — скажете вы. — Но как это сделать? Как проявить эту силу? Какова система? Подробности. Детали. Расставьте, наконец, все точки над „i“. Вот вы говорите: „Если построишь, они придут“. Как они придут?»

А вот как.

Познакомьтесь с шестью секретами получения этих недостающих 1—2%.

### *Секрет 1. Замените начальника отдела маркетинга (даже если это вы сами)*

Традиционный бизнес подобен традиционной медицине. В человеческом организме насчитывается более дюжины уникальных систем, регулирующих жизненные процессы: сердечно-сосудистая, нервная, иммунная, пищеварительная, дыхательная и т. д. Студенты-медики изучают эти системы 10-15 лет, прежде чем получают диплом врача. В бизнесе тоже есть свои системы: маркетинг, бухгалтерия, производство, доставка и т. д. Чтобы получить степень бизнес-администратора или общественного бухгалтера, тоже нужно учиться несколько лет.

На медицинском факультете порядка те же, что и на факультете бизнеса. Студенты многие годы изучают принципы функционирования человеческого организма или предприятия, но ни там ни там ни слова не говорится о самой важной из жизненных систем — духовной. Каждая система важна, но духовная система — основа всего. Без духа нет жизни. Но говорят ли об этом врачи? До недавнего времени ни слова не говорили. А профессора в школе бизнеса говорят об этом? Разве этот вопрос не заслуживает хотя бы 2,5% учебного времени?

*Мы все богаче, чем думаем.*  
Мишель де Монтень

Согласно недавнему опросу, проведенному Институтом Гэллапа,

- 95% жителей Северной Америки говорят, что верят в Высшую Силу;
- 95% говорят, что молятся Верховному Существо;
- 95% верят, что на их молитвы приходит ответ;
- 93% имеют дома Библию или иные священные книги;
- 76% ощущают сближение с Богом после чтения священных текстов;
- 82% иногда отчетливо ощущают присутствие Бога;
- 82% ощущают потребность в духовном росте;
- 79% верят в чудеса;
- 78% взрослых американцев верят в наличие рая;
- 76% американских подростков верят в ангелов.

Приведем выдержку из книги Джорджа Гэллапа-младшего «Обзор религиозного ландшафта» («Surveying the Religions Landscape»): «Если учесть, что четыре пятых населения США много думают о своих взаимоотношениях с Богом, неудивительно, что американцы считаются самой религиозной нацией индустриального мира. Вопреки недавним заявлениям об индифферентности нашего народа в вопросах веры, большинство американцев демонстрируют живой интерес к отношениям между Богом и людьми».

*Момент просветления наступает тогда, когда мечты человека о возможных событиях становятся образом вероятных событий.*  
Вик Брейден

Какая же система нужна для привлечения Высшей Силы в бизнес и управление предприятием на основе принципов Высшей Силы? «Богом» традиционного маркетолога является статистика. Священным Граалем — теория вероятности. Если на Земле живут 6,5 миллиарда человек, какова вероятность найти группу людей, которые могут думать, что нуждаются в вашем товаре? Довольно велика. Какова вероятность того, что их можно найти в какой-то базе данных? Велика. Какова вероятность уломать хотя бы полпроцента из них купить ваш товар? Неплохая. Но полпроцента от 6,5 миллиарда — это почти 35 миллионов! Цифра внушительная, даже с учетом того, что у многих из них просто нет денег.

Бизнес — игра в числа. Маркетологам Бог не нужен, или они так думают. Им просто нужно протестировать свою идею на достаточном количестве людей. Найди малую долю от огромного числа людей — и ты богат. Вот как это работает.

Деньги, которые тратятся на маркетинг, большей частью направляются на поиск этого маленького процента нужных людей. Это приводит к резкому росту рекламных и маркетинговых расходов — и снижению уровня прибылей.

В результате меньше денег остается на просветленную деятельность, такую как помощь тем 20% беднейших жителей планеты, которые не могут позволить себе покупать какие бы то ни было товары, потому что вынуждены существовать меньше чем на доллар в день.

То, что мы предлагаем, отдает радикализмом. Это ересь. Безумие. Это ненаучно. Предложение заключается в следующем: предоставьте место начальника службы маркетинга Высшей Силе. Высшая Сила знает, где ваши покупатели. Она знает, что им нужно и чего они хотят. Она знает, сколько они могут себе позволить. Она знает, какие продукты, идеи, люди, переживания, услуги делают их ближе к ней, а какие отдаляют их от нее. Она точно знает, какие товары принесут просветление в ее семью. Честно говоря, в этом и состоит сущность просветленной идеи: она делает людей ближе к Высшей Силе, а не отдаляет от нее. Высшей Силе это нравится. Она только того и хочет, чтобы люди становились ближе к ней, больше походили на нее.

Высшая Сила не играет в вероятности. Она знает, где каждый из нас живет, как до нас лучше достучаться и какими словами нас тронуть. Ей не нужно рассылать 100 тысяч писем, чтобы найти 500 покупателей. Она не допустит, чтобы 99 500 писем были выброшены в мусорные контейнеры — это было бы пособничеством вырубке лесов.

Высшая Сила «прицельно» послала бы письма пяти сотням человек, и все 100% откликнулись бы на них. Расходы на маркетинг сократились бы почти до нуля, что позволило бы Просветленному Предприятию существенно снизить цены, резко увеличить прибыли и иметь возможность делиться куда большими прибылями.

И все равно у вас еще очень много денег останется на личные игрушки, путешествия, драгоценности, безделушки, если все эти вещи привлекают вас. (Это как наклейка на бампере: «Я знаю, что деньги не приносят счастья, но мне бы хотелось проверить это самому»). Ладно. Проверяйте, но не забудьте отдать первые 10%.)

И именно так вы можете привлечь Высшую Силу на свое предприятие. Живите по принципам Света: сила любви, внутреннее богатство, готовность делиться, Высшая Сила и попечительство богатством. Так закладывается фундамент просветленного небоскреба! Вам

*Первейшая предпосылка успеха — умение направить всю физическую и умственную энергию на решение одной задачи, не отвлекаясь ни на что другое.*  
Томас Эдисон

*Из всего, что вам мешает, восемьдесят процентов сосредоточено в вас самих и только двадцать процентов составляют внешние силы.*  
Брайан Трейси

*Поверьте, что та же самая сила, которая заставляет солнце вставать каждое утро, помогает вам осуществить ваши мечты.*  
Сью Шанахан

нужно просто принять решение, что Высшая Сила для вас на первом месте.

Называйте это как хотите — молитва, медитация, просветленное намерение, приверженность высшим ценностям, социально ответственный бизнес, главное, делайте.

## Секрет 2. Платите вперед

Сначала позвольте рассказать вам три истории.

История первая, анекдотическая. Проповедник едет по проселочной дороге через поля, пока не встречает поле с необычно богатым урожаем ржи. Увидев фермера, он подходит к нему и говорит: «Прекрасный урожай вы с Господом вырастили здесь». Грубоватый старик фермер после минутного размышления язвительно отвечает: «Посмотрели бы вы, что тут делалось, когда Господь обходился без меня».

Вторая история взята из фильма «Жестянщики» с Ричардом Дрейфусом и Дэнни Девино, где рассказывается о жизни не слишком удачливых коммерсантов, продающих алюминиевый сайдинг. Одного из них зовут Тилли (его играет Дэнни Девино). Партнеры сидят в переполненном баре, отмечая крупную сделку.

- Знаешь что, Тилли? Я начинаю верить в Бога, — обращается к Тилли его партнер.

- Да, я тоже, — отвечает Тилли, у которого из головы не выходят огромные комиссионные.

- Нет, ты не понимаешь, что я имею в виду. Я начинаю больше думать о Боге.

- Ну, ты же вроде никогда не принадлежал к числу атеистов?

- Послушай, я не о том. Я просто начинаю больше верить в Бога, вот и все.

- И как это случилось? Какие-то религиозные переживания?

- Да. Вчера я повел жену пообедать. Там был шведский стол, и это случилось.

- И ты нашел Бога на шведском столе?!!

- Да.

- Отличное место для Бога, — фыркает Тилли.

- Ты пойми. Я прихожу туда, вижу салат, помидоры, цветную капусту и думаю: все эти продукты выросли из земли. Просто взяли и выросли. И кукуруза, и редиска. И я спрашиваю себя: «Как все эти вещи могли взяться из-под земли?» Понимаешь, о чем я? Все эти продукты вышли прямо из-под земли. Как такое может быть? Просто из грязи. И я уже не говорю про фрукты. Пока речь только про овощи. Если все эти вещи вырастают прямо из земли... должен быть Бог.

- Знаешь, — произносит Тилли, оглядываясь на девушек в баре, — на меня это не производит такого сильного религиозного впечатления, как на тебя. Я не побегу сию секунду в церковь молиться. Понимаешь, что я имею в виду?

- Но ты должен признать, что это настоящее чудо. Природа. Из-под земли. Все, что ни назови, выросло из земли.

Третья история почти реальная. В молодости мы любили смотреть телепрограмму «Миллионер». Без предупреждения в дверях чьего-либо дома появлялся человек с чеком на миллион долларов. Это было в те годы, когда миллион был серьезными деньгами. Как эта сумма изменит жизнь получателя? В этом был основной посыл передачи.

Теперь представьте, что вам звонят в дверь. Вы открываете и видите на пороге официального, но в то же время вполне добродушного вида мужчину, который вручает вам

*Вот вам урок: никогда не сдавайтесь. Никогда. Никогда. Никогда и ни в чем — ни в большом, ни в малом. Никогда не сдавайтесь, кроме как по убеждению чести и здравого смысла. Никогда не уступайте силе, никогда не поддавайтесь кажущемуся ошеломляющему превосходству врага.*  
Уинстон Черчилль

*Величайшее благодеяние, которое вы можете сделать другим, — это не просто поделиться своими богатствами, но показать им, как они сами могли бы разбогатеть.*  
Бенджамин Дизраэли

конверт. Вы вскрываете конверт и находите там выписанный на ваше имя зеленоватый и вполне настоящий чек на сумму... правильно, *один миллион долларов*. Вас сразу захлестывают манящие перспективы.

Но подождите, есть оговорка (а они всегда есть). Джентльмен говорит вам: чтобы получить этот подарок, вы должны отдать первые 10% денег.

- То есть? — переспрашиваете вы.

- Да, — говорит он, — таков порядок. Сначала я вручаю вам 1 миллион долларов. После этого, прежде чем вы купите что-либо, прежде чем вы вложите их куда-то, даже прежде чем вы рассчитаетесь с долгами — короче, прежде чем вы потратите хотя бы пенни на себя, вы должны вернуть мне 100 тысяч. А потом можете тратить остальные 900 тысяч как вам заблагорассудится.

*Закон урожая состоит в том, чтобы жать больше, чем сеяли. Посейте поступок — пожнете привычку. Посейте привычку — пожнете характер. Посейте характер — пожнете судьбу.*  
Джеймс Аллен

- Ну что же, — говорите вы, — вполне справедливо.

- Подождите, — говорит он. — Это еще не все. Спонсор проинструктировал меня, что время от времени я должен присылать вам по почте новые чеки, иногда на 100, иногда на 1000 долларов, иногда даже 10 тысяч и т. д. Правила те же. Вы возвращаете первые 10%, а остальное тратите так, как сочтете нужным. И я буду продолжать присылать вам чеки. Но есть одна загвоздка. Если вы хотя бы раз забудете вернуть первые 10%, все деньги разом исчезнут. Это как манна, которая портится, если ее не собрать.

- Ого! — восклицаете вы.

- Да, такая система. Мой спонсор велел мне продолжать высылать вам деньги, только если вы умеете делиться. Если вы перестанете делиться, денежный поток иссякнет.

## Закон реальных денег

Большинство людей не знают действительной природы денег. Немудрено, что нам так трудно примириться с идеей о необходимости делиться нашими кровными с другими людьми, особенно с теми, кто не приложил столько труда, сколько мы. «Это мои деньги. Я их заработал. Я многим жертвовал ради них. Я их копил». Это похоже на высокомерную позицию фермера, который говорил: «Посмотрели бы вы, что тут делалось, когда Господь обходился без меня».

*Жизнь великих призывает  
Нас к великому идти,  
Чтоб в песках времен остался  
След и нашего пути.*  
Генри Уодсворт Лонгфелло

Так когда-то мыслили и мы двое, а потом «природа» нанесла удар. Мы оба потеряли все, что имели, — обанкротились. Ранние заморозки уничтожили весь урожай. Посмотрели бы вы, что с нами стало, когда мы попытались обойтись без Господа! Зрелище не самое приятное.

В такое вот тяжелое время каждый из нас, независимо друг от друга, решил, что должен быть какой-то другой путь. Мы решили стать дающими, а не берущими. И тогда все стало меняться. Все, начиная с нашего мировоззрения.

Мы мало-помалу научились видеть вещи в более широкой перспективе — то, чего не хотел увидеть фермер на своем поле. Да, он вложил много труда: сеял, полон, удобрял, жал. Но именно Высшая Сила сотворила истинные чудеса — семена, почву, солнце, дождь, смену времен года, без которых урожай никогда бы не вырос. *Прямо из-под земли. Как такое может быть? Просто из грязи.*

Да, мы научились иначе смотреть на вещи. Из чувства благодарности за то, что мы уже получили, мы начали делиться этим изобилием благ. Мы перестали ждать, когда в нашу дверь постучится миллионер с чеком в руках; мы поняли, что он давно уже пришел. Мы уже обналичили этот чек. Окна небесные уже разверзлись. Шлюзы уже открыты. И не за то

добро, что мы до сих пор успели сделать, а просто в подарок.

Но иногда мы забываем быть благодарными, как это часто случается с подростками. Вы пытаетесь заставить их прибраться в своей комнате, а они вам отвечают: «Я не ваша собственность, и вы не можете приказывать, что мне делать!» Входя в роль родителей, вы говорите: «А кто, ты думаешь, платит за крышу над твоей головой, за все эти продукты в холодильнике? Кто оплачивает телефонные счета, коммунальные услуги, покупает тебе одежду? Кто волнуется и молится за тебя день и ночь? Кто желает тебе самого лучшего?»

Мы можем представить себе, что Высшая Сила слушает этот диалог и посмеивается. Ее взрослые дети ничем не отличаются от этих подростков. «Это мои деньги. Я их заработал. Я их накопил. Ты не можешь приказывать, что мне с ними делать!» А она отвечает: «Кто, ты думаешь, создал для тебя эту вселенную, создал Солнце, которое греет тебя, наполнил твой холодильник продуктами, выросшими *прямо из-под земли*? Кто, ты думаешь, постоянно думает о тебе и планирует твои дни? Кто желает тебе самого лучшего?»

Урок дался нам нелегко, но теперь мы твердо привержены идее делиться. Раньше мы старались только получать, но больше мы никогда не совершим эту ошибку!

Мы как-то вечером посмотрели на звездное небо, на звездный шведский стол, и это случилось. Мы увидели все эти звезды, планеты, кометы и подумали: все это выросло прямо из неба. И мы сказали себе: «Как такое может быть? Просто из космической пустоты.

И мы уже не говорим про галактики. Пока речь только про звезды. Если все эти вещи вырастают прямо из неба... должен быть Бог».

Да, кстати. Эдисон был не прав. Он сказал, что успех есть 99% потения и 1% вдохновения. Правда заключается в том, что наш собственный вклад в создание богатства — наименьшая часть уравнения. Почти все делает Высшая Сила. И взамен она лишь хочет, чтобы мы признали ее и научились делиться, как она.

Гарантирует ли эта модель успех?

Вы когда-нибудь слышали о компании «eBay»? Наверное, каждый знает, что основатель «eBay» Пьер Омидьяр и его жена поклялись отдать 99% своих миллиардов. Первоначальная идея Пьера заключалась в создании «основополагающей культуры», основанной на тех моральных принципах, которые ему были привиты в детстве. «Моя мать всегда учила меня относиться к людям так, как я бы хотел, чтобы относились ко мне, и иметь уважение к окружающим, — говорит он. — Это основополагающие ценности, без которых в переполненном людьми мире не выжить». Девиз «eBay» звучит так: «Наделять людей силой и помогать им стать лучше».

Преобразуйте свое предприятие в раздаточную машину. Это самое меньшее, что вы можете сделать. А самую тяжелую работу возьмет на себя Высшая Сила.

*Жизни великих людей являют собой чудо терпения и стойкости. Каждое светило в созвездии великих людей выступает из темноты и сияет отраженным Божьим светом.*

Мэри Бейкер Эдди

*С небес призывает Господь, видит всех сынов человеческих; с престола, на котором восседает, Он призывает на всех, живущих на земле: Он создал сердца всех их и вникает во все дела их.*

Псалтирь, 32:13-15

*Исходная точка всякого достижения — желание. Постоянно помните об этом.*

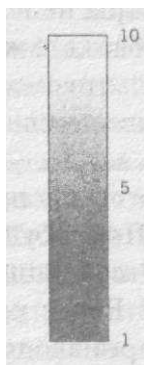
*Слабое желание приносит слабые результаты, как слабый огонь приносит мало тепла.*

Наполеон Хилл

### *Секрет 3. Просветлите свое предприятие*

Вообразите непрерывную десятибалльную шкалу просветленности предприятия, где 1 означает полную темноту, а 10 — полную просветленность.





*Иная слава солнца, иная слава луны, иная звезд; и звезда от звезды различается в славе.*

1-е Послание коринфянам, 15:41

Мало какое предприятие можно было бы назвать абсолютно «темным» — разве что те, что управляются кланом Сопрано. Низший уровень просветленности — «получать и получать». Средний уровень — «получать и отдавать». Принцип высшего уровня просветления — «отдавать и отдавать».

У разных предприятий могут быть разные цели, но в большинстве своем они работают честно, этично и приносят пользу.

Лучшие 10% функционируют в атмосфере предназначения, высокого класса, превосходства, общественной пользы, приверженности вечным ценностям, преданности идеям удовлетворения служащих, охраны окружающей среды и филантропии — где братья и сестры не пожирают друг друга, а кормят друг друга на банкете жизни. Таков должен быть ваш идеал.

Примите решение вывести свое предприятие в разряд чемпионов. Белый свет, излучаемый Высшей Силой, преломляется через вашу призму и озаряет мир всеми цветами радуги. Попробуйте просветлить каждую стадию этого процесса. Ваши сеансы духовного штурма просветлены? Ваши компании-партнеры просветлены? Ваши производственные процессы просветлены? Ваши служащие-ангелы просветлены? Любые негативные, неэтичные, бесцеремонные процессы затемняют и искажают ваше послание. Как бы Высшая Сила очистила и выпрямила каналы связи?

Оцените все подразделения своего предприятия по шкале просветленности. Просветлите имеющиеся темные пятна.

*Секрет 4. Кормите их тем, чего они хотят*

*В жизни есть одно простое правило: неустанно испытывайте себя, пока не найдете самое великое дело, какое вы можете сделать. А потом делайте это дело с учетом своих способностей и внешних обстоятельств.*  
Джон Стюарт Миллер

*Есть только один босс — покупатель. И он может уволить любого сотрудника компании, вплоть до председателя правления, просто отправившись тратить свои деньги в какое-то другое место.*  
Сэм Уолтон

Вы слышали талмудическую историю о человеке, которому была дана возможность заглянуть в загробный мир? Сначала ему показали ад. Группы голодных, несчастных людей сидели за банкетным столом, накрытым всевозможными яствами. Какое пиршество! К сожалению, локти у несчастных были связаны так, что они не могли поднести вилку ко рту. Помещение было наполнено плачем и скрежетом зубов.

Потом человеку показали рай. Здесь счастливые люди сидели за похожим столом, столь же богато уставленным яствами. И их локти тоже были связаны. Но вместо того чтобы беспомощно стенать и жаловаться, они кормили друг друга! Каждый человек кормил соседа... выбирая для него именно то, чего тот хотел, и в том количестве, чтобы тот

насытился сполна. А потом тот, кого покормили, кормил кого-то другого. В результате все были сыты. Помещение было наполнено звуками радости, наслаждения и торжества.

Мир Просветленного Предпринимательства на своем высочайшем уровне есть мир, где каждый член приводит новых членов на банкет процветания. Если вы сумеете сесть за один стол с миллионерами, от вас тоже будут ждать, что вы накормите как можно больше соседей. И речь идет не просто о том, что вы попытаетесь им что-то продать.

*Величайший в истории человек  
был самым бедным из всех.  
Ралф Уолдо Эмерсон*

Поскольку вы с ними одна семья, вы угостите их тем, чем вам суждено поделиться с ними — ресурсами, связями, идеями, опытом, мудростью, энергией, — чтобы они сполна могли реализовать свой жизненный потенциал.

Высшая Сила посеяла в ваших мыслях и сердце идею просветленного продукта. И ваша работа заключается в том, чтобы позаботиться о своих покупателях — накормить их. Но чем вы должны их кормить? Спросите у них, чего они хотят, и этим кормите. Это может казаться очевидным, но 99% предприятий забывают об этом.

Традиционное предприятие придумывает хороший продукт, а потом ищет рынок сбыта этого товара. Специалист в области маркетинга Джефф Пол рекомендует изменить порядок на противоположный. «Ничего не придумывайте, — говорит он. — Сначала найдите косяк самой голодной рыбы, забросьте наживку, и огромный улов вам обеспечен». В подтверждение своей позиции он продает товары самым прожорливым рыбам на свете — любителям гольфа. Посредством прямого почтового маркетинга он продает комплекты клюшек. Возможно, вас потрясет известие о том, что такой комплект стоит 6 тысяч долларов! И он продает их на миллионы долларов! Эти пираньи очень голодны!

*Великие люди в горние выси / Не на  
крыльях поднялись. / Они ползли туда  
ночами, / пока другие сладко спали.  
Генри Уодсворт Лонгфелло*

Мы бы согласились с Джеффом, если бы наша задача ограничивалась стремлением быстро заработать какую-то сумму. Но книга наша не об этом. С другой стороны, блестящие маркетинговые идеи Джеффа вполне можно адаптировать к условиям Просветленного Предприятия. Видите ли, как Просветленный Предприниматель, вы являетесь посредником между Высшей Силой и покупателем. Вы, ваш ближний и Высшая Сила составляете троицу Счастливой Судьбы. Все три части необходимы. *Что вы хотите, чтобы я сказал? Как вы хотите, чтобы я это сказал? Кому вы хотите, чтобы я это сказал?*

Возможно, это именно то, о чем говорит Джефф Пол: чистый предприниматель с талантом создавать и продавать продукты направляется Высшей Силой на подходящие «голодные» рынки и кормит их тем, чего они хотят. Мы хотели бы сделать упор на слове «направляется».

Но не менее важной частью уравнения является понятие «кормить их тем, чего они хотят». Вообразите себя за банкетным столом: вам хочется отведать спаржи, а кто-то сует вам в рот вилку с маринованной селедкой. Вы вежливо отказываетесь, но вам настойчиво предлагают «попробовать». Ваш сосед очень любит селедку, и он не может понять, что могут быть люди, которым она не по душе. Вы жаждете поесть спаржи, а вас насильно кормят селедкой!

*Человек, способный двигать горы,  
начинает с маленьких камней.  
Уильям Фолкнер*

Но разве это не всем известное Золотое Правило?

*Как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними.*

Матфей, 7:12

Нет, это лишь поверхностный уровень. На более глубоком уровне Золотое Правило гласит: «Любите людей так, как хотите быть любимы». В маркетинге любовь к покупателям

чрезвычайно важна. Мы называем маркетинговую разновидность Звездным Правилom: *поступайте с другими так, как они хотят, чтобы вы поступали с ними.*

Чего они хотят? Если они хотят спаржу — кормите их спаржей. Обращайтесь с ними как со звездами, так, словно они есть переодетая Высшая Сила.

Большинство предприятий видят в покупателях только покупателей — тех, кто покупает товары, — и в этом их проблема.

Поэтому-то мы и придумали новое слово для их описания — ЗВЕЗДЫ. Если рассматривать это слово как акроним, его можно наполнить самыми разными значениями, но мы не хотим диктовать вам, как вы должны обходиться с просветленными покупателями — вашими ЗВЕЗДАМИ. Решайте сами. Что это слово значит для вас?

З \_\_\_\_\_  
В \_\_\_\_\_  
Е \_\_\_\_\_  
З \_\_\_\_\_  
Д \_\_\_\_\_  
А \_\_\_\_\_

*Наибольшего успеха добивается тот, кто приносит наибольшую пользу миру.*  
Джон Рокфеллер-ст.

### *Секрет 5. Активизируйте Семь Кругов Поддержки*

Перечитайте предыдущую главу и эту еще раз. Активизируйте все Семь Кругов Поддержки: Ближний Круг, Виртуальный Круг, Круг Победителей, Круг Жизни, Вечный Круг. Нацельте 101 миллиард пар глаз на возможности так позаботиться о ваших ЗВЕЗДАХ, чтобы они потом не переставали говорить о вас. Проведите своих ЗВЕЗД через Миллионарий и постарайтесь разобраться, как наилучшим образом служить им.

### *Секрет 6. Обращайтесь с ними как со звездами!*

Предприниматель, который хочет управлять самым Просветленным Предприятием на свете, должен уметь смотреть на каждого покупателя глазами Высшей Силы. Это «божья тварь», отправленная в жизнь со специальной миссией.

*Любите каждого человека, который встречается вам на пути, потому что все они мои дети и каждый для меня бесценен.*

Ценность покупателя выше, чем те несколько долларов, которые он потратил сегодня. Суммарная ценность покупателя (СЦП) равняется той сумме, которую он оставит в вашей фирме за всю жизнь. Предположим, вы продаете страховки. Если покупатель будет продолжать страховаться в вашей компании на 200 долларов в месяц в течение 40 лет, СЦП, то есть общий доход, который принесет вам этот клиент, составит 96 тысяч долларов. Если этот же клиент порекомендует вашу фирму двум своим друзьям и они станут покупать такие же страховые полисы, суммарная ценность вашего покупателя может утроиться.

Теперь давайте добавим слой просветления. Разница между предприятием, едва сводящим концы с концами, и процветающим предприятием может определяться *одной дополнительной «наводкой» в расчете на одного покупателя в месяц.* Давайте повторим. Что, если каждый из ваших покупателей исполнится такого энтузиазма в отношении вашего предприятия, что ежемесячно станет приводить к вам очередного нового клиента? Давайте попробуем еще раз. Что, если каждая из ваших звезд будет из месяца в месяц лично

*Мир перевернули люди, которых не смог перевернуть мир.*  
Автор неизвестен

приводить к вам очередного члена своего Круга Победителей? Это приведет к тому, что ваш бизнес будет каждый месяц удваиваться. Вы справитесь с таким наплывом?

Когда мы смотрим на этих клиентов традиционным взглядом, мы видим только то, что они у нас могут купить; когда же мы смотрим на них просветленными глазами, мы видим, что еще они могут дать нам помимо прямого дохода. Есть скрытые, невидимые, тайные формы дохода. Это может быть один телефонный звонок от клиента, который свяжет вас с крупной компанией, способной стократно увеличить объем заказов.

*Сезон неудач — лучшее время для посева семян успеха.*  
Парамаханса Йогананда

Да, вы будете продолжать заниматься обычным маркетингом, забрасывая сети в поиске того самого крошечного процента. Но, отыскав нужных вам людей, вы увидите их глазами Высшей Силы, потому что вы...

заменяли начальника отдела маркетинга Высшей Силой,  
просветлили свое предприятие,  
начали платить вперед,  
кормите рыбу именно тем, чего она хочет,  
активизировали Семь Кругов Поддержки  
и  
начали обращаться со своими покупателями как со ЗВЕЗДАМИ!

То, что начинает происходить потом, трудно поддается описанию. Это что-то иррациональное, невероятное, ненаучное, безумное, странное и абсурдное. В то же самое время это нечто удивительное, чудесное, потрясающее, неопишное, невероятное.

*Рыба начинает заплывать в ваши сети добровольно! Она даже запрыгивает к вам в лодку!* Больше того, она приводит за собой новые косяки рыбы. Почему? Тому есть три причины.

**ПРИЧИНА 1.** Рыба уже сыта по горло приемами быстрого обогащения, на которые пытается ловить весь мир: выследи потенциального клиента, закрой сделку — и с глаз долой. Следующий! Она понимает, что в этом подходе чего-то недостает.

*Мысли — ваша единственная валюта!*  
Марк Виктор Хансен

**ПРИЧИНА 2.** То, что вы делаете, так необычно, свежо, такая редкость. Вы непохожи на обычные парки аттракционов. Вы Диснейленд! И именно об этом говорил Уолт Дисней: «Делайте то, что делаете, так хорошо, чтобы люди, увидев, что вы делаете, захотели вернуться еще раз и привести друзей».

Посмотрите на миллиарды, которые предприятия Диснея заработали благодаря этой философии. А теперь сравните их с тем моментом, когда все начиналось. Уолт вспоминал:

*Я только надеюсь, что мы не упустим из виду одну вещь: все это начиналось с мыши... Она выпрыгнула из моего сознания в блокнот, когда я ехал на поезде из Нью-Йорка в Голливуд. Это случилось в то самое время, когда мы с моим братом Роем оказались на мели и скорый крах выглядел неминуемым.*

Вот что такое божественная идея, идея, одобренная Высшей Силой! Не крутится ли подобная идея «Микки Мауса» и в вашей голове?

**ПРИЧИНА 3.** Готовы ли вы принять поток просветленных покупателей, вливающийся в вашу жизнь? Вы готовы заботиться о них? Вы готовы любить их? Вы готовы содействовать их процветанию? Могут ли окна небесные открыться через вас?

*Мысли материальны. Они — вибрирующая энергия.*  
Джин Хьюстон

Просветленные покупатели интуитивно знают, с

какими фирмами им иметь дело. Они интуитивно знают, что, если они будут иметь дело с вами, часть полученной вами прибыли перетечет через вас, благословляя жизнь других. Высшая Сила передает безмолвный сигнал именно тем, с кем вам суждено пересечься. Они осознают ваше присутствие, пока еще даже не видят вас, пока вы находитесь вне зоны действия их интуитивных радаров. Потом они видят ваши рекламные объявления, и что-то в этих объявлениях убеждает их, подсказывает им: это то, что они ищут. И они сами не знают, почему они так думают. Просто что-то включается в голове.

В главе 2 мы приводили сцену из фильма «Поле мечты», где потоки машин начинают стекаться к бейсбольному стадиону, построенному посреди кукурузных полей Айовы.

*Они съедутся на твоё поле мечты по причинам, которые ты даже вообразить не можешь. Они соберутся у твоего дома, сами толком не понимая, что делают. Они придут к твоему порогу, как дети, тоскующие о прошлом. «Разумеется, мы не будем возражать, если вы тут погуляете и осмотритесь, — скажешь ты им. — Это будет стоить вам всего 20 долларов с человека». И они заплатят тебе без колебаний — ведь деньги у них есть, а вот покоя в душе не хватает. И они пойдут на трибуны, озаренные ярким солнцем, и обнаружат, что за ними зарезервированы места там, где они сидели детьми и славили своих героев, и они сядут и будут смотреть игру. Они словно погрузятся в волшебные воды. Воспоминания будут настолько явственными и реалистичными, что им придется стряхивать их с лица. О, люди придут, Рей. Наверняка придут.*

*Думайте об успехе и ощущайте себя успешными! Чтобы достичь любой цели в жизни, нужно представлять себе конечный результат. Думайте об удовлетворении, радости, которые придут с успехом. Заранее переживайте экстаическое чувство, которое вы ощутите, когда желанная цель покажется на горизонте.*

Грей Спир

Момент, когда Код Звезд взломан, трудно описать, но вы сразу его узнаете. Люди начнут говорить вам, как им нравится «спаржа», которой вы их кормите. Им понравится, что вы делаете это именно так, как им это нравится. Им будет трудно выразить свои переживания и чувства. Они просто увидят в вашем предприятии что-то особенное. Они будут чувствовать себя как дома. Потому что они и есть ваш дом. Ваша семья.

Принципы и цели Просветленного Предприятия совершенно прозрачны. Любите Высшую Силу. Любите себя. Любите каждого сотрудника своего предприятия. Любите каждого из тех, кого ваше предприятие обслуживает. Любите других людей и помогайте им своими прибылями. Все ваше предприятие движется вперед на парусах любви, направляемое высшим ветром к тем самым людям, которым оно призвано служить.

Теперь давайте посмотрим, как можно стократно увеличить ваше Просветленное Предприятие.

## Глава десятая. СТОКРАТНЫЙ РОСТ



Стократный?! Эти авторы совсем с ума сошли?! Рост бизнеса на 500 или 1000% уже великий подвиг, но увеличить доходы на 10 000%?! Никак невозможно!

В том-то и дело. Это никак невозможно сделать своими силами. Это совершенно неподъемная задача. Она, скорее всего, не под силу вашей компании. И все же эта цель достижима. Может быть, даже необходима.

Под силу ли она хоть какой-нибудь компании? Из всех 24 миллионов фирм, существующих в Северной Америке, 98% получают годовой доход менее 1 миллиона долларов. Это 23,5 миллиона компаний, многие из которых уже через пять лет сойдут со сцены, а многие другие будут думать лишь о выживании, даже не мечтая о стократном росте.

## *Дик Маркони*

Дик Маркони любит людей. Молодым человеком он приехал в Калифорнию в качестве торгового агента фармацевтической компании «Pfizer», имея в кармане 500 долларов. За семь лет ему надоело торговать лекарствами, которые лишь облегчали симптомы. Он хотел, чтобы люди не болели и им не нужно было лечиться. С этой целью он начал работать с травами, витаминами, минералами и другими пищевыми добавками.

Побывав в 1980 году в Монголии, он узнал там о целебных свойствах растения *Schizandra chinensis*. Потрясенный способностью этого растения противодействовать преждевременному старению, Дик привез его на Запад. Когда Дик Маркони узнал, что лю-теин, вещество, содержащееся в цветах календулы, помогает сдерживать дегенерацию желтого пятна сетчатки, заболевания, от которого теряют зрение миллионы американцев, он решил содействовать более широкой известности и доступности этого лекарственного растения.

Дик считает, что существуют натуральные решения большинства проблем со здоровьем — и что его долг познакомить общество с этими решениями.

«Мой отец учил меня учиться, зарабатывать и делиться», — говорит Дик. Он и его жена Бо страстные филантропы. Дик говорит: «Дети составляют 20% населения планеты, но в них заключены 100% будущего земли. Я хочу помочь им стать умными, здоровыми, трудолюбивыми и хорошо приспособленными к жизни. Благотворительная помощь детям может иметь мгновенный и в то же время очень стойкий эффект». Преследуя филантропическую цель, Дик открыл в калифорнийском городе Тастине автомобильный музей, где выставлены экзотические машины общей стоимостью более 30 миллионов долларов. Этот музей, деятельностью которого ведает его жена Бо, которой часто помогают их сын Джон и дочь Ким, не приносит семье прибыли. Деньги от продажи билетов, а также от сдачи музея в аренду для проведения различных мероприятий поступают в благотворительный фонд, который затем выделяет миллионы долларов в помощь детям.

Семья Маркони превратила свою загородную резиденцию, «Виллу Маркони», в парк дикой природы, где разгуливают жирафы, верблюды, зебры, канны и другие африканские животные. Дик и Бо хотят, чтобы эти прекрасные животные выжили и продолжали радовать будущие поколения людей.

В свои 70 лет Дик продолжает заниматься бизнесом. Он говорит: «Бог скажет мне, когда придет моя пора, а до тех пор я буду продолжать трудиться и наслаждаться каждым мгновением жизни». Возможно, самым заметным его успехом в плане благотворительности стала помощь, оказанная молодому

человеку по имени Марк Хьюз в создании компании «Herbalife». Дик снабдил Марка товарами, знаниями и начальным капиталом, и со временем оборот этой компании достиг 2 миллиардов долларов.

Дик видит главную причину этого грандиозного успеха в следующем: «Бог помогает мне расти над собой. Он внушает мне чувство цели. Я просто хочу, чтобы мир стал лучше, здоровее и безопаснее, и, когда это будет сделано, я смогу сказать, что поработал божественно».

Типичное предприятие, зарабатывающее в год, скажем, 800 тысяч долларов, могло бы получать ежегодно 80 миллионов — вот что такое стократный рост. *«Да, конечно! Может, лет через пятьдесят, но никак не через пять».*

Однако некоторым фирмам это удалось! Темным лошадкам, выскочившим ниоткуда и обскакавшим 24 миллиона других рысаков так, словно те стояли на месте.

Это удалось «Amazon».

Это удалось «eBay».

Это удалось Дж. К. Роулинг.

Это удалось «Beanie Babies».

Каждый год аудиторская фирма «Deloitte & Touche» публикует список 500 компаний, работающих в сфере высоких технологий и наиболее быстро выросших за минувшие пять лет. Аналогичные списки можно было бы составить и для других отраслей. Так вот, фирма, занявшая в перечне «Deloitte Fast 500» последнее место, за пять лет увеличила объем продаж на 300% — с 70 тысяч долларов в 1998 году до 300 тысяч в 2003 году. И это худшая в списке!

Лучшая же в 1998 году только начала свою деятельность. В 1999-м ее годовой доход составил 200 тысяч долларов. А через пять лет этот показатель превысил *один миллиард долларов!* Это означает 473 000% прироста, что, согласитесь, намного больше 10 000%.

Всего же тридцати лучшим компаниям удалось увеличить годовой оборот более чем в 100 раз за пять лет. О большинстве этих фирм вы, скорее всего, никогда не слышали: «TheraSense», STSN, «Cardiac Science», «PriceGrabber.com», «Kyphon», «Magma Design Automation», «Align Technology», «HouseValues», «InterMune».

Мы не хотим сказать, что стократный и более рост этих компаний автоматически свидетельствует об их просветленности. Но они определенно предлагают своим покупателям нужные им решения. Например, второе место в списке заняла компания «TheraSense». Ее годовой доход за пять лет вырос с 85 тысяч долларов до 212 миллионов — более 249 000% роста! Компания «TheraSense» продает оборудование, помогающее диабетикам отслеживать уровень сахара в крови. Как вы думаете, много ли молитв слышит ежедневно Высшая Сила от 20 миллионов американских диабетиков? Высшая Сила знает, что диабет превратился в настоящую эпидемию и что эта проблема требует незамедлительного решения.

Каждый год журнал «Inc.» публикует свой список наиболее быстро растущих частных компаний. У лучших трех фирм из последнего такого списка доходы увеличились в 30—60 раз, то есть на 3000—6000%. И это за один год!

Как им это удалось?

Вы уже, наверное, догадываетесь, каким будет ответ. Высшая Сила, верно? Да, это первая часть формулы. Но стократный рост — не такое уж экзотическое понятие, как вы, возможно, думаете.

Оно знакомо пчелам. Подсолнухам. Арбузам. Яблокам. Клубнике. Кроликам. Пшенице и кукурузе.

Подсолнух	до 3000 семян в цветке
Арбуз	до 1000 семян
Папайя	до 500 семян
Кукуруза	до 560 зерен в початке

*Наши самые прекрасные переживания  
имеют мистическую природу. И это  
является источником всякого истинного  
искусства и науки.  
Альберт Эйнштейн*

Яблоко	в среднем яблоке 10 семян, а на средней яблоне 384 яблока
Пшеница	до 100 зерен в колосе
Клубника	150—200 семян на поверхности ягоды
Пчелы	Матка откладывает 1500—2000 яиц в день и до 200 тысяч в год
Кролики	5—8 крольчат в одном помете и 4—8 пометов в год — всего до 64 кроликов в год

Стократное приумножение отнюдь не редкость. Это происходит сплошь и рядом, как в природе, так и в бизнесе.

В одной очень известной притче весьма проникновенно рассказывается об этом явлении. В этой короткой истории содержится практически все, что вам нужно знать, чтобы в 100 раз увеличить доходы своего Просветленного Предприятия.

*Чтобы получить желаемое, нужно отказаться от собственной легенды о том, почему вы не можете это иметь.*

Тони Роббинс

*Вышел сеятель сеять; и когда он сеял, иное упало при дороге, и налетели птицы и поклевали то; иное упало на места каменистые, где немного было земли, и скоро возшло, потому что земля была неглубока. Когда же возшло солнце, увяло и, как не имело корня, засохло; иное упало в терние, и выросло терние и заглушило его; иное упало на добрую землю и принесло плод: одно во сто крат, а другое в шестьдесят, иное же в тридцать.*

Матфей, 13

Люди, первыми услышавшие эту притчу, не поняли ее. Они недоумевали, почему Учитель постоянно облачает свои поучения в форму притч. Тогда Он объяснил им:

*Выслушайте значение притчи о сеятеле: ко всякому, слушающему слово о Царствии и не разумеющему, приходит лукавый и похищает посеянное в сердце его — вот кого означает посеянное при дороге. А посеянное на каменистых местах означает того, кто слышит слово и тотчас с радостью принимает его; но не имеет в себе корня и непостоянен: когда настанет скорбь или гонение за слово, тотчас соблазняется. А посеянное в тернии означает того, кто слышит слово, но забота века сего и обольщение богатства заглушает слово, и оно бывает бесплодно. Посеянное же на доброй земле означает слышащего слово и разумеющего, который и бывает плодоносен, так что иной приносит плод во сто крат, иной в шестьдесят, а иной в тридцать.*

*Понимание этого слова греками позволяет дать ему более высокое определение: энтузиазм означает «Бог в нас».*

Мадам де Сталь

## ЧЕТЫРЕ ВИДА ПОСЕВОВ И ИХ РЕЗУЛЬТАТЫ

Посеяно при дороге	Кто-то отговорил вас от начатого дела.
Посеяно в каменистую землю	Хорошее начало, но быстрая капитуляция при появлении первых проблем или критики.
Посеяно в терниях	Постоянно отвлекались на повседневные заботы и приманки «быстрого обогащения».
Посеяно в добрую почву	Отличный результат! Вы дошли до конца и получили богатый урожай.

Ваша Большая Идея, если она просветленная, есть хорошее семя. Ваше предприятие, если оно просветленное, есть хорошая почва. И если вы будете продолжать полоть и

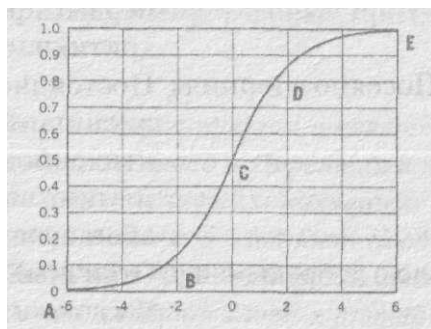


поливать ростки (трудиться не покладая рук), Высшая Сила сделает все остальное (стократное приумножение), то, что сами вы сделать бессильны, и богатый урожай вам обеспечен.

*Настоящее состязание всегда идет между тем, чего вы достигли, и тем, чего способны достичь. Всегда сравнивайте себя только с собой и ни с кем другим.*  
Джеффри Габерино

## СИГМОВИДНАЯ КРИВАЯ

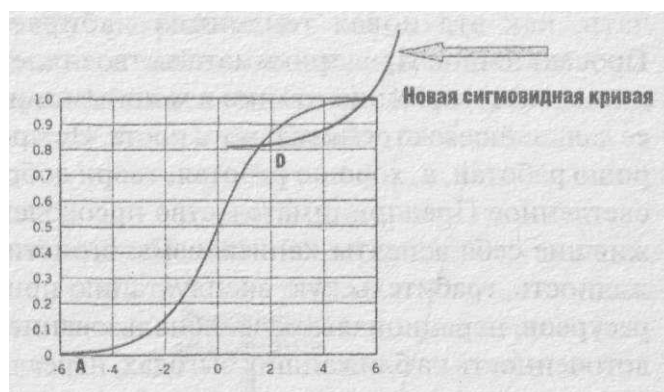
В своей книге «Век парадокса» («The Age of Paradox») Чарлз Хэнди показывает, что жизненные циклы товаров, биологическая жизнь, жизнь компаний и народов — почти всё — графически могут быть представлены в виде так называемой сигмовидной кривой.



Сначала происходит вводная фаза построения фундамента (от А до В), затем всплеск экспоненциального роста (от В до С), потом линейный рост (от С до D), и после того как рост достигает максимума (точка D), имеет место плавный «закат» (от D до E).

*Качество вашей жизни можно измерить качеством ваших взаимоотношений с окружающими*  
Уильям Гиллори

Ясно, что наилучшее время для стимуляции очередного всплеска роста, построения новой сигмовидной кривой, продолжающей предыдущую, — момент, когда старая кривая достигает точки D (см. график).



Процесс роста сосредоточен на участке А—D. После этого рост продаж останавливается и начинается спад — в некоторых случаях наступает полный крах. Процесс стремительного роста — нормальное явление для любого бизнеса, но он редко бывает устойчивым, и неизбежно наступает период застоя и спада, пока какая-то искра не воспламенит новую сигмовидную кривую роста. «Google» и другие быстро развивающиеся компании нашли множество таких искр для поддержания стремительного роста.

Какое место на сигмовидной кривой развития общества занимает капитализм? Мы считаем, что капитализм старого образца уже

*Секрет успеха в том, чтобы понять, что зажигает вас в достаточной степени, чтобы вы приступили к работе.*  
Аарон Аллен

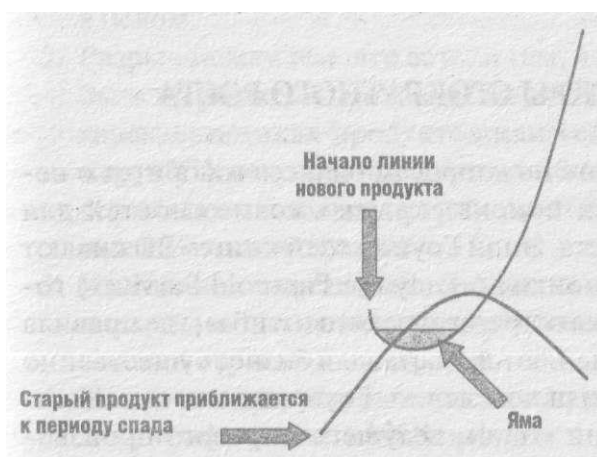
миновал точку D. Пора начинать новую кривую, и мы убеждены, что Просветленное Предпринимательство является той искрой, которая воспламенит новый этап стремительного роста. Мы полагаем, что вы уже начинаете замечать, как эта новая тенденция набирает силу. Просветленное Предпринимательство станет спасением для мировой экономики и мощным двигателем ее дальнейшего стремительного роста. Не просто хорошо работай, а, хорошо работая, твори добро. Просветленное Предпринимательство преодолевает изжившие себя аспекты капитализма: эгоистичность, жадность, грабительскую эксплуатацию природных ресурсов, нерациональное их использование, сосредоточенность на ближайших выгодах, нереализованность жизненного потенциала наемных трудящихся, стресс, материализм и отсутствие духовного предназначения, свойственное современной жизни.

## ЯМА

Развитие любого предприятия по сигмовидной кривой таит в себе проблему: создается впечатление, что со временем положение вещей если и будет меняться, то только к лучшему. Мы погрязли в самодовольстве, создаем вокруг себя зону комфорта и нежмемся в ней. Когда все идет хорошо, человеку свойственно плыть по течению, не прикладывая лишних усилий. Но именно когда рост достигает своего пика, самое время высылать разведчиков на поиск новых, еще не открытых земель и благоприятных возможностей, которые обеспечивают новый всплеск роста и не позволяют ему прекращаться.

*Секрет жизненного успеха – быть готовым поймать момент, когда он наступит.*  
Бенджамин Дизраэли

Переход на новый уровень всегда сопряжен с риском. Порой он может выглядеть даже как шаг назад. Мы называем это «ямой». Давайте разберемся.



Причиной возникновения «ям» является необходимость овладеть новыми навыками, а это может занять некоторое время.

Попадая в «яму», большинство людей пугаются, опускают руки и отказываются от своего будущего. Это этап, когда кажется, что все идет не так, как планировалось. Просто большинство людей оказываются не готовы к нему и потому паникуют. Если вы овладеете навыками, необходимыми для нового сигмовидного всплеска, тогда ваше Просветленное Предприятие ждет новый период стремительного роста. «Яма» оказывается началом подъема.

*Семена великих открытий постоянно летают вокруг нас, но они пускают корни только в подготовленном уме.*  
Джозеф Генри

В этом и состоит секрет стократного увеличения: продолжайте двигаться наверх последовательными искрами роста.

## ИСКРЫ СТОКРАТНОГО РОСТА

В любой книге по вопросам бизнеса говорится о необходимости поиска скрытых возможностей для мощного роста. Энди Гоув в своей книге «Выживают только параноики» («Duly the Paranoid Survive») говорит о «точках стратегического изгиба», где правила игры резко меняются, заставляя бизнес существенно менять правила поведения. Гоув, являясь президентом компании «Intel», ведущего мирового производителя компьютерных чипов, воочию наблюдал, как сильно изменился мир бизнеса с распространением персональных компьютеров и интернета.

Питер Друкер говорит, что в резких переменах часто кроются возможности для роста. Он утверждает, что первый вопрос, которым должен задаться хороший руководитель в условиях перемен, звучит так: «Как я могу наилучшим образом служить своим клиентам?» Из этого вопроса вытекает следующий: «Как использовать эти изменения во благо нашего предприятия?» Вот список из семи значительных изменений, которые можно использовать как благоприятные возможности:

*Богатым человек становится с  
единственной целью — отдать свои  
деньги.  
Эндрю Карнеги*

1. Неожиданный успех или провал вашего предприятия, конкурирующей организации или отрасли в целом.
2. Разрыв между тем, что есть, и тем, что могло бы быть на рынке, в производственных процессах, характеристиках продуктов или услуг (например, в XIX веке при производстве бумаги каждое дерево использовалось лишь на 10%, а остальные 90% шли в отходы).
3. Инновации в процессах, продуктах или услугах, внедряемых на вашем предприятии или вне его, в вашей отрасли или в другой.
4. Изменения структуры отрасли или рынка.
5. Демографические изменения.
6. Изменения мировоззрения, системы ценностей, настроений и т.п.
7. Новые знания или новые технологии.

В своей замечательной книге «Как извлечь все возможное из того, что у вас есть» («Getting Everything You Can Out of All You've Got») Джей Абрахам называет эти скрытые возможности «прорывами».

*Нет ничего плохого в обладании  
богатством; плохо, когда богатство  
обладает человеком.  
Билли Грэм*

*Прорывов существует великое множество. Они только и ждут, когда вы их обнаружите. Маркетинговые прорывы. Инновационные прорывы. Творческие прорывы. Операционные прорывы. Технологические прорывы. Системные прорывы. Прорывы в производственных процессах. Прорывы в системах торговли. Прорывы в продуктах. Прорывы в дистрибуции. Прорывов так много, а времени на их обнаружение так мало.*

Мы называем их «искрами стократного роста». Почему? Потому что просветленный стократный рост по душе Высшей Силе.

## УВЕЛИЧЬТЕ СВОЙ БИЗНЕС В100 РАЗ ПОД ПРИСМОТРОМ ВЫСШЕЙ СИЛЫ

Занимаясь построением собственного бизнеса, вы должны разобраться, какими путями достигают стократного роста великие предприниматели. Начнем с нас.

## История стократного роста Боба

Роберт Аллен, соавтор этой книги, встал на верный путь после того, как его, выпускника факультета управления бизнесом Университета Бригема Янга, отвергли более 30 крупных корпораций, куда он посылал резюме. Сказалась счастливая Судьба. Просветленный наставник взял его под свое крыло. Боб занялся покупкой недвижимости без выплаты задатка наличными (потому что наличных у него не было) и с течением времени с помощью разработанной им системы инвестиций в недвижимость разбогател.

*Нет такой вещи, как случайность. То, что кажется нам чистой случайностью, протекает из глубинного источника судьбы.*  
Фридрих фон Шиллер

Однажды у него в голове вспыхнула Большая Идея заголовка будущей книги — «*Без задатка*». В процессе работы над книгой он организовал однодневный семинар с таким же названием — для тех, кто хотел подробнее разобраться в вопросах торговли недвижимостью. Процесс начался с того, что Боб за 25 долларов поместил в прессе рекламное объявление о предстоящем семинаре. Плата за участие в семинаре составляла 100 долларов. К изумлению Боба, на объявление откликнулись 100 человек, принесших общий доход 10 тысяч долларов. Рост оказался более чем стократный.

Боб увеличил объем своих доходов еще в 100 раз — до 1 миллиона долларов, когда стал размещать рекламу своего семинара на целую страницу в газетах и журналах крупных городов.

Очередной стократный рост был достигнут после выхода в свет книги. Ее заголовок привлек огромный интерес. Издательство «Simon & Schuster» показало ему для одобрения текст рекламного объявления, которое оно намеревалось разместить в «Wall Street Journal» и других крупных газетах. Аллену не понравился заголовок объявления, и, когда его попросили предложить свой вариант, произошла удивительная вещь. Слова полились из него, словно были спущены ему откуда-то с небес. Объявление вышло с таким заголовком:

*Самый короткий и лучший способ разбогатеть — дать людям ясно понять, насколько им выгодно продвигать вас.*  
Жан де ла Брюйер

*Отправьте меня в любой город. Заберите у меня бумажник, оставив только 100 долларов на пропитание. И за 72 часа я куплю прекрасный дом, не потратив и цента своих денег.*

За этим последовал официальный «вызов» со стороны скептически настроенной «Los Angeles Times». Они отправили Роберта со своим корреспондентом в Сан-Франциско, где Аллен за 57 часов купил шесть домов, и от первоначальных 100 долларов у него еще осталось 20. После этого в «LA Times» вышла статья «Покупка недвижимости без денег: храбрый инвестор принимает вызов „Times“ и выигрывает пари». Эта новость разлетелась по газетам всей страны, и за несколько лет книга «Без задатка» стала бестселлером в категории инвестиций в недвижимость — больше миллиона проданных экземпляров.

Путь от 100 миллионов к миллиарду был для Боба уже не столь важен, как стократный духовный рост. Этот рост стал возможен, когда Аллен сошел с пути Счастливой Судьбы и пережил банкротство, которое приостановило его стремительный путь к богатству на достаточно большой срок, чтобы он научился скромности и исполнился благодарности Высшей Силе за те чудеса, которые он ранее в должной мере не оценил. Высшая Сила несколько дистанцировалась от Аллена, чтобы он понял, как глупо пытаться собирать урожай «своими силами».

*Экономический спад затрагивает только те товары, которые никому не нужны.*  
Марк Виктор Хансен

С той поры подарки Счастливой Судьбы посыпались настоящим фейерверком.

## История стократного роста Марка

У Марка Виктора Хансена, второго соавтора этой книги, истинная карьера началась после банкротства его фирмы, занимавшейся продажей геодезических куполов. Большая Идея Марка заключалась в том, чтобы стать лектором — использовать природную способность сплести воедино идеи и истории и вдохновлять слушателей всего мира. Но сначала он стал учеником и помощником Чипа Коллинза, который научил его всем тонкостям стократного искусства. В течение нескольких лет почасовой гонорар Марка за выступления постепенно увеличивался с 25 до 50, потом до 100, затем до 2500 и, наконец, до 25 тысяч долларов (тысячекратный рост!). Хансену удалось разбогатеть благодаря тому, что он не переставал учиться, трудиться и приносить пользу своей многочисленной аудитории.

В один прекрасный день в начале 1990-х годов друг Марка Джек Кэнфилд, тоже лектор, поделился с ним идеей написать книгу, составленную из коротких поучительных историй того рода, которыми лекторы разбавляют свои выступления, чтобы удержать внимание слушателей. Марку идея понравилась. Он сразу же согласился участвовать в проекте, и они вдвоем поставили на карту свою лекторскую карьеру, с головой погрузившись в работу над книгой. Им даже пришлось влезть в долги на сотни тысяч долларов. Они просто знали, что обязательно добьются успеха — как-нибудь.

Когда книга была готова, они никак не могли выбрать нужный заголовок. Они продолжали размышлять и молиться о заголовке, который помог бы их книге взлететь до небес. О том, как пришло к ним название, рассказывает Джек:

*Когда мы с Марком закончили книгу, у нас не было названия. Мы погрузились в медитацию и молитвы и попросили Господа ниспослать нам нужный заголовок. Мы чувствовали, что наша работа над книгой была угодна Богу и Он был нашим соавтором. Она воодушевляла людей, взывала к их высшим ценностям, помогала сделать мир лучше.*

*Мы молились: «Боже, нам нужен заголовок, который сделает нашу книгу бестселлером, чтобы она стала доступна как можно большему числу людей». Чтобы получить ответ, мы с Марком использовали разные приемы. Марк каждый вечер ложился в постель, повторяя про себя: «Мегабестселлер, мегабестселлер, мегабестселлер», стараясь тем самым активизировать подсознание, чтобы оно не упустило заголовок, когда он «явится».*

*Я же каждое утро закрывал глаза и просил Господа дать нам название. После этого я просто ждал ответа. И как-то я стал замечать, что, когда я закрываю глаза, у меня перед мысленным взором возникают слова «куриный суп». Сначала я не понял, что это значит. При чем здесь куриный суп? Какое отношение он может иметь к нашей книге?*

*А потом я вспомнил, что, когда я в детстве болел, мама и бабушка кормили меня куриным супом. Считалось, что он обладает целебными свойствами. Его даже часто называют еврейским пенициллином. Я призадумался: «Наша культура охвачена духовной болезнью — болезнью духа, болезнью души. Люди погрязли в безверии, цинизме, отчаянии. Надежда оставила их. Они живут в безнадежности».*

*После нескольких часов раздумий и обсуждений мы согласились на заголовок*

*Удача поворачивается к тому, кто всеми силами старается ее вернуть.*  
Тай Бойд

*Те, кто потерпел жестокое поражение, зачастую первыми узнают божественную формулу успеха.*  
Эрвин Люцер

*«Куриный суп для души».*

Но даже когда заголовок пришел, супруги соавторов продолжали нервничать. Долги росли, как и число отказов от издательств: было получено 33 отказа, если быть точным. Их литературный агент в конце концов опустил руки и отказался от дальнейших попыток. Затем они представили книгу на крупнейшую книжную выставку «Book Expo America». Там она была отвергнута еще 134 издателями. Наконец небольшое флоридское издательство «Health Communications» согласилось опубликовать книгу, если авторы обязуются выкупить первые 20 тысяч экземпляров.

*Мысли подобны химическим веществам.  
Они могут убивать и могут исцелять.  
Берни Сигель*

Боже, ты действительно хочешь, чтобы мы это сделали? Да, последовал тихий ответ.

Книга вышла в свет в 1994 году. Но в списке бестселлеров попала лишь через 14 месяцев — месяцев неустанных усилий Марка и Джека по ее продвижению. Но, попав в эти списки, книга их больше не покидала. Серия книг «Куриный суп» стала самой продаваемой в истории — более 100 миллионов экземпляров и более миллиарда долларов выручки!

Стократный рост? Нет. Десятитысячекратный!!! Такова сила искры Высшей Силы.

Эти искры могут быть разных форм и размеров.

**ЧЕЛОВЕК.** Иногда искра стократного роста приходит в человеческом облике.

Начните с себя. Джим Рон, лектор и писатель, говорит: «Работайте на себя с большим старанием и упорством, чем трудитесь на своем рабочем месте». Ваше «я» должно обрести для вас большую ценность, чем работа, профессия, бизнес и даже будущее.

*Да, в ту самую минуту, когда вы читаете эти строки, вселенная строит планы, как сделать вас более счастливыми, здоровыми и успешными, и вы ничего не можете с этим поделать.  
Стив Берман*

Мы все рождаемся нагими, беспомощными, ничего не знающими и не умеющими. И насколько нам удастся стать незаменимыми, зависит только от нас самих.

Ли Якокка помог запустить модель «Mustang», принесшую автомобильной компании «Ford Motor» огромные доходы, но был вскоре уволен боссом компании Генри Фордом III. После этого Ли принял пост председателя правления умиравшей корпорации «Chrysler». Интуитивно зная, что нужно для стократного роста, он возродил компанию с помощью нового продукта, получившего название «мини-вэн».

Поставив на ноги несколько предприятий, Якокка решил обратиться к филантропии. Будучи просветленным капиталистом с итальянскими корнями, он хотел воздать должное иммигрантам, которые, пожертвовав всем, внесли большой вклад в процветание Америки. Ли попросили собрать 60 миллионов долларов для реконструкции острова Эллис вблизи знаменитой статуи Свободы.

Когда ему было уже за 80, из чувства любви и уважения к своей жене, которая умерла сравнительно молодой от диабета, он начал сбор 100 миллионов долларов пожертвований для борьбы с диабетом.

Хотите последовать его примеру?

*Существует абсолютный закон: вы должны стать богатыми внутри, чтобы разбогатеть и остаться богатыми снаружи. Ваше внутреннее богатство и ваши душевные качества материализуются.  
Марк Виктор Хансен*

**МЕЧТА.** Иногда искра стократного роста принимает форму увлекательной мечты или видения.

Имея мечту, мы процветаем. Без мечты мы страдаем. Вы должны либо стремиться к собственной мечте, либо составить компанию человеку, мечта которого воодушевляет вас. «Куриный суп» первоначально был идеей Джека Кэнфилда. Джек поделился своей мечтой с Марком. Вместе они добились успеха, хотя всё было против них. Теперь их мечта — довести общий тираж «Куриного супа для

души» до 1 миллиарда экземпляров к 2020 году.

Своим огромным успехом «Куриный суп» обязан серии искр стократного роста, подкреплявших одна другую. После выхода «Куриного супа для души» появилась «Вторая порция куриного супа для души» и т. д. Затем авторы монополизировали некоторые рыночные ниши книгами «Куриный суп для женской души» и «Куриный суп для души подростков» (последняя вышла тиражом более 19 миллионов экземпляров).

Многие годы в своих выступлениях мы проповедовали идею множественных источников дохода. Теперь мы понимаем, что Просветленное Предприятие нуждается в множестве сигмовидных кривых, которые продолжают друг друга, как цепная реакция. Дальновидный руководитель Просветленного Предприятия должен иметь множество идей и продуктов, которые образуют непрерывную цепочку, способную в одночасье обеспечить стократный рост и огромное богатство. Именно так оглушительного успеха добились «eBay», CNN, «Virgin Records» и 400 дочерних компаний «Virgin», «Evergreen Airlines International» и «Google».

Даже одна сигмовидная кривая несет в себе потенциал стократного роста бизнеса. Когда Рассел Симмонс и его брат Ран, бывший музыкант, приобрели обувную фирму «Phat Farm Footwear», им удалось за один год довести оборот компании до 100 миллионов долларов, а потом эта торговая марка была продана компании «Adidas» за миллиард.

Куда меньше известно, как достиг просветления преподобный Ран Рассел.

Ран повернулся к религии в день, который он сам называет «днем крайнего потребления». Будучи на гастролях со своей группой «Run-DMC», он сидел в гостиничной ванне, ел французскую булку,пил сироп, курил сигару, а у подъезда его дожидался «роллс-ройс». «Я сидел и нежился, стряхивая пепел в ванну, и тут вдруг понял, что в жизни должно быть что-то большее». Вскоре он основал конгрегацию «Zoo Ministries».

Он говорил, что это не он нашел церковь, а церковь нашла его. «Отказываясь от всего, ближе к Богу не становишься, — говорит он. — Отдавая, ты продолжаешь получать. Моя компания призвана помогать людям. А призвание моей жизни — делиться». Каждому свое.

**КОМАНДА МЕЧТЫ.** Иногда искрой стократного роста является мощная команда единомышленников.

Еще Эндрю Карнеги создавал подобные команды для производства и продажи стали. Сегодняшние Просветленные Предприниматели создают партнерства, совместные предприятия для осуществления неосуществимого. Фирма «Google» является примером того, как два студента Стэнфордского университета, объединив усилия, создали самую быструю и удобную в использовании систему для поиска информации в интернете.

**ФИНАНСЫ.** Иногда искра стократного роста заключена в деньгах. Александер Белл взял деньги взаймы у своего будущего тестя. Эти деньги стали искрой, позволившей его идее развиваться и осуществиться.

Где найти начальный капитал для запуска предприятия? Существуют мириады способов финансирования. Обратитесь за помощью к заслуживающему доверия консультанту, и он поможет вам сделать это максимально гладко и так, чтобы вы сохранили львиную долю в своей компании — как это

*В одном мгновеньи видеть вечность,  
Огромный мир в зерне песка,  
В единой горсти бесконечность  
И небо в чашечке цветка.*  
Уильям Блейк

*Победители, подобно художникам, умеют  
отступить от холста своей жизни и увидеть  
вещи в перспективе. Они превращают свою  
жизнь в произведение искусства — в  
настоящий шедевр.*  
Денис Уэйтли

*Два важнейших правила для инвесторов:  
Правило 1. Никогда не теряйте деньги.  
Правило 2. Не забывайте про правило 1.*  
Уоррен Баффет

сделал Билл Гейтс, когда создавал «Microsoft».

Билл Гейтс является самым богатым и в то же время самым бережливым предпринимателем в мире. Его мечта — компьютер в каждом доме. Он хочет иметь в запасе достаточно средств, чтобы не пришлось сокращать штаты даже в том случае, если за год компания не получит ни доллара доходов. Он держит резерв в 60 миллиардов долларов в принадлежащем компании банке в штате Невада. Фонд Билла и Мелинды Гейтс уже пожертвовал 25 миллиардов долларов на благотворительность и планирует со временем отдавать всю прибыль компании, что является лучшей гарантией ее будущих успехов.

**МЕНЕДЖМЕНТ.** Иногда источником стократного роста могут быть изменения в философии или практике менеджмента.

Посмотрите, что стало с IBM, когда бразды правления компанией перешли в руки Лу Герстнера. Некогда эта компания получала больше доходов, чем такие страны, как Новая Зеландия или Филиппины. Однако в 1993 году компания понесла 16 миллиардов долларов убытка. Великая IBM умирала. Новый генеральный директор занялся ее возрождением. Это заняло почти 10 лет, но когда в 2002 году он ушел в отставку, многие говорили, что Герстнеру и его команде удалось совершить настоящее чудо. А вот что он говорил о том, что было важно для него:

*Не говорите людям, что они способны совершить невозможное. Говорите, что они могут сделать возможным то, что им кажется невозможным.*  
Денис Уэйтли

*Время от времени рождаются идеи или технологии столь глубокие, столь мощные, столь универсальные, что они меняют все вокруг себя. Печатный станок, электрический свет, автомобиль, самолет... Я решил возглавить IBM потому, что вижу в информационных технологиях такой же потенциал. Я все более убеждаюсь в том, что ИТ являются определяющими в конце нынешнего века и останутся таковыми в следующем столетии.*

Дуг Карр.

Возрождение IBM: Лу Герстнер и его великий переворот

**МАРКЕТИНГ.** Иногда искрой становится уникальная маркетинговая идея.

Маркетинг — это состязание в красноречии. Кто расскажет лучшую историю, тот и заполучит покупателя. Классическими аспектами маркетинга называют продукт, его продвижение, цену и место продажи. Ясно, что нужно иметь хороший продукт и хорошее название для него. Осуществить успешный запуск помогает эффективная рекламная кампания на телевидении, радио, в прессе и в интернете. Идеальная реклама способна обеспечить стократный рост продаж.

**ТЕХНОЛОГИЯ.** Иногда искрой для стократного роста служит новая технология.

Помните, какой была жизнь лет 20 назад — до появления факсов, сотовых телефонов и интернета? А теперь представьте, какой будет жизнь еще через 20 лет при столь головокружительном темпе перемен. Мы вступаем во времена, когда стократный рост станет обыденным явлением. Высшая Сила ждет не дождется возможности преобразить мир с вашей помощью. Время бежит. Люди умирают. Время стократного роста давно уже созрело. Вы даже представить себе не можете, какие грядут времена.

*Любить то, что делаешь, и чувствовать, что это важно, — что может быть лучше?*  
Кэтрин Грэм

**ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА.** Иногда искрой роста служит новый метод организации бизнеса.

Майкл Делл, основатель «Dell Computers», разработал совершенно новый метод сборки



и поставки компьютеров. Приняв на вооружение японскую методику «доставки точно в срок», он построил фирму, которая по заказу собирает компьютеры и доставляет их, минуя розничную сеть. Послепродажным обслуживанием клиентов сама «Dell» не занимается; по договору с ней это делает компания «Unisys», которая занимается обслуживанием компьютеров «Dell» вне очереди.

Кстати, эта простая идея позволила Майклу стать самым молодым миллиардером.

**СЛАВА.** Иногда стократный рост достигается благодаря стремительно распространяющейся славе.

Каждый бизнес стремится убить сразу двух зайцев: найти новых клиентов и удержать старых. Поиск новых клиентов важен, но и со старыми клиентами нужно обращаться как со звездами. И тогда ваша слава будет расти экспоненциально.

*В конечном счете каждый человек в глубине души понимает, что по ту сторону страха лежит свобода.*  
Мэрилин Фергюсон

**ОБНОВЛЕНИЕ.** Иногда продажа продукта возрастает в сотни раз в результате ее обновления.

В регулярном обновлении нуждается любой продукт. У каждого товара есть свой жизненный цикл, описываемый сигмовидной кривой. Гамбургеры «McDonald's», к примеру, обновлялись много раз, и самым знаменитым обновлением стал комплект «Happy Meal» с детской игрушкой внутри коробки. Сколько может принести подобное обновление? Миллиарды долларов. Но такова же и цена отсутствия обновления. Без постоянного пересмотра и обновления продукция устаревает и теряет покупателей.

**ФИЛАНТРОПИЯ.** Иногда стократному росту бизнеса способствует благотворительная деятельность.

Станьте филантропом, делитесь своими богатствами, вносите свой вклад в добрые начинания — в этом сущность просветленности. Отдавайте, что имеете, без колебаний. Делиться — значит иметь больше. Когда каждый из нас поделится малым, сделать можно очень многое.

Просветленные филантропы начинают с того, что отдают на благие цели первые 10% своего дохода. Они создают благотворительные фонды, церкви или жертвуют туда деньги. Они вовлекают в благотворительную деятельность друзей, знакомых, всех тех, к кому могут обратиться через средства массовой информации с призывом помочь и внести щедрый вклад.

*Слово Твое – светильник ногам  
моей и свет стезе моей.*  
Псалтирь, 118:105

Американцы отличаются своей щедростью, служба золотым стандартом — как по абсолютной величине пожертвований, так и в процентной доле своих доходов. Мы щедры не потому, что богаты; мы богаты потому, что щедры. Мы хотим и вас призвать стать великими филантропами, вдохновляющими других жертвовать столько же или больше. Это принесет вам много радости.

Ваш Ближний Круг может стать источником многочисленных идей стократного роста. Задайте себе вопрос: «В чем состоит следующая идея для стократного роста нашего предприятия?» Это может быть новый наставник или консультант. Новый глобальный рынок. Новая характеристика продукта. Новая область применения. Новая форма. Новая стратегия.

Какая искра воспламенила стократный (а то и больший) рост следующих предприятий?

### **«Working Assets»**

Эта социально ответственная финансовая компания за одно лето 1997 года увеличила

число своих клиентов с 0 до 10 тысяч.

*Знать и не делать — значит еще не  
знать.*

Поговорка дзэн-буддистов

### «Rent-A-Car»

Энди Тейлор сменил своего отца на посту руководителя фирмы, когда она стоила 76 миллионов долларов. Сегодня компания оценивается в семь с лишним миллиардов.

### «Джон Темплтон и его фонды»

Если бы вы вложили 100 долларов во взаимный фонд «Templeton» в 1954 году, то в 1999 году на вашем счете было бы 55 миллионов. Темплтон известен тем, что каждое совещание начинает с молитвы. И по его словам, это не просьбы о финансовых прибылях, а скорее медитация, призванная успокоить и очистить мысли менеджеров и акционеров.

### «Schlotzsky's Deli»

В период с 1989 по 1999 год чистые доходы (после уплаты налогов) компании «Schlotzsky's Deli» выросли в 100 раз — с 60 000 до 6 200 000 долларов.

### «The Scooter Store»

Компания была основана в 1991 году, а в 2002 году ее объем продаж составил 254 миллиона долларов.

*Боязнь неудач дорого нам обходится. Это  
огромное препятствие на пути нашего  
роста. Она сужает наш кругозор, мешает  
искать и экспериментировать. Без  
трудностей и неудач ничему не научишься.  
Если хочешь чему-то научиться, надо  
всегда быть готовым рисковать.*

Джон Гарднер

### «The Outsource Group»

Основанная в 1997 году, компания к 2003 году довела годовую выручку до 402 миллионов долларов.

### «Usight»

Эта фирма, основанная в 1999 году и помогающая клиентам в создании интернет-сайтов, в 2000 году почти обанкротилась, но к 2003 году ее доходы выросли до 27,6 миллиона долларов.

### «Zappos.com»

Учрежденная в 1999 году, эта компания очень быстро росла. Годовой объем продаж в 2000 году составил 1,6 миллиона долларов, в 2001 — 8,6 миллиона, в 2002 — 32 миллиона, а в 2003 — более 70 миллионов. В 2004 году компания планировала вновь более чем удвоить объем доходов, доведя его до 175 миллионов.

### «Liquidnet»

Основанная в 2001 году, компания «Liquidnet» в 2003 году имела уже более 50 миллионов долларов доходов.

Сделайте Миллионарий катализатором стремительного роста. Повесьте в своем кабинете четыре больших чистых листа. На каждом листе нарисуйте большой перевернутый треугольник. Эти треугольники олицетворяют коды, которые вам нужно расшифровать: Код Судьбы, Код Призмы, Код Ангелов, Код Звезд.

В каждом из этих треугольников скрыта следующая идея стократного роста вашего

*Через двадцать лет вы больше будете  
переживать о том, что не успели сделать,  
нежели тешишься достигнутым. Поэтому  
отдайте швартовы. Плывайте прочь из  
безопасной гавани. Пусть ветер наполнит  
паруса. Исследуйте. Мечтайте.*

*Открывайте.*

Марк Твен

бизнеса. И ваша цель — выяснить, что это за идея.

## ЧТО ПРЕПЯТСТВУЕТ СТОКРАТНОМУ РОСТУ?

Прежде чем закончить эту главу, давайте снимем розовые очки, наденем очки потемнее и зададим себе совсем другой вопрос: а что, если что-то пойдет не по плану? Каков запасной вариант?

Предприниматели часто бывают ослеплены собственным оптимизмом. А что, если наступит экономический кризис? В чем вы могли просчитаться? А что, если конкурент перехватит вашу идею и оставит вас с носом? А если кто-то подаст на вас в суд в связи с нарушением авторских прав? А что, если ваши прогнозы прибылей окажутся завышенными? А что, если реализация вашей идеи окажется невозможной, непрактичной или слишком дорогостоящей? Как вам выкарабкаться?

В своей замечательной книге «Вторая попытка» («The Second Time») Майкл Гершман рассказывает о 49 случаях, когда первоначально неудачный продукт в итоге оказался чрезвычайно успешным. Он проанализировал 12 факторов, превращающих «неудачников» в «победителей». Вас могут удивить названия некоторых «неудачников». Вы знали, что такие бренды, как «Wheaties», «Kleenex», «Jell-O», «Marlboro», «Life Savers», «Tupperware», «Pepsi-Cola», «Cracker Jack», «Aunt Jemima», «Pampers» и «Post-It Notes», первоначально были колоссальной неудачей, пока не обрели успех в результате изменения маркетинговой политики?

*Мы постоянно спотыкаемся и падаем, хотя просвещение озаряет нам дорогу. Но в полной темноте мы даже не знали бы, что упали.*

Томас Мертон

Поэтому не опускайте руки, если ваша идея с первой попытки не взлетела. Ниже перечислены главные, по мнению Майка Гершмана, причины, почему продукты достигают успеха лишь со второй, третьей или четвертой попытки. Имейте их в виду.

Неправильно расставленные акценты.  
Недостаточное использование всех доступных каналов рекламы.  
Недооценка общественного восприятия.  
Неправильное позиционирование продукта.  
Неудачная упаковка.  
Продажа не в том месте.  
Неподходящая цена.  
Недостаточное использование услуг посредников.  
Недостаточное использование рекламных акций.  
Недооценка важности славы.  
Отсутствие обещаний.  
Недостаточное упорство.

*Что доставляет человеку самую большую радость? Что вызывает в нем чувство гордости, недостижимое ни при каких других обстоятельствах? Открытие! Знать, что ты идешь там, где еще не ступала нога человека, видишь то, чего еще не видел человеческий глаз, дышишь девственно чистым воздухом. Дать рождение новой идее, открыть великую истину — интеллектуальный самородок, лежавший под толщей грязи, которую бороздили многие умы до тебя. Обнаружить новую планету, изобрести новую вещь, найти способ доставлять сообщения со скоростью молнии. Быть первым — вот в чем смысл.*

Марк Твен

## МОЖЕТ, ХВАТИТ РАЗГОВОРОВ О СТОКРАТНОМ РОСТЕ?

Нет, мы считаем, что это только начало пути. Мы надеемся, что вы, наши верные читатели, поделитесь с нами своими историями и идеями, касающимися стократного роста.

Бакминстер Фуллер, инженер и ученый, говорил: «Настоящее богатство — это идеи, помноженные на энергию». Энергия не возникает из ничего и не исчезает. Поэтому ваше богатство будет продолжать расти вечно, пока вы генерируете идеи. Мы хотим, чтобы вы

помогли нам ускорить этот процесс, чтобы все люди на земле были сыты, одеты, образованны, имели крышу над головой и могли позаботиться о себе, пока не смогут сами просветленным образом послужить другим.

## Глава одиннадцатая. РЕЗИДУАЛЬНАЯ ФИЛАНТРОПИЯ КАК ПУТЬ К БОГАТСТВУ

Слово «резидуальный» пришло из шоу-бизнеса. Оно означает дополнительные выплаты артистам за каждый повторный показ фильмов, рекламных роликов и т.п. с их участием. Снявшись, к примеру, в рекламе, актер получает гонорар. Но если эту рекламу «крутят» снова и снова, актеры могут получить с каждого показа резидуальный доход — и это может длиться недели, годы, десятилетия. Пока реклама выходит на экраны, денежки каплют.

То же самое относится к авторам и исполнителям музыкальных произведений. Один из наших друзей заработал больше миллиона долларов за один-единственный рекламный джингл: «Вы давно сидели за рулем „Форда“?» Он сочинил его один раз, а платят ему снова и снова. Более того, если правильно подойти к делу, резидуальный доход могут получать и наследники автора после его смерти. Журнал «Forbes» опубликовал список 20 знаменитостей, наследники которых продолжают получать ежегодно миллионы долларов.

1	Элвис Пресли	40
2	Чарльз Шульц	35
3	Джон Толкин	23
4	Джон Леннон	21
5	Теодор Гайзель (Доктор Сьюз)	18
6	Мэрилин Монро	8
7	Джордж Харрисон	7
8	Ирвинг Берлин	7
9	Боб Марли	7
10	Ричард Роджерс	6,5
11	Джордж и Айра Гершвины	6
12	Джимми Хендрикс	6
13	Алан Лернер и Фредерик Леве	6
14	Коул Портер	6
15	Джеймс Дин	5
16	Дейл Эрнхард-ст.	5
17	Джерри Гарсия	5
18	Фредди Меркьюри	5
19	Тупак Шакур	5
20	Фрэнк Синатра	5

### *Дел Смит*

Сразу после рождения Дел Смит был помещен в сиротский приют. В двухлетнем возрасте его усыновили. В скором времени в результате несчастного случая погибли и его приемный отец, и приемная мать; «бабушка Смит», которую Дел впоследствии называл не иначе как «святая», воспитывала его в одиночку. Она с ранних лет на собственном примере учила его, как важно чтить Бога и найти в жизни цель. Бедность заставляла его высоко ценить плоды упорного труда и побуждала ловить каждый благоприятный момент. Это было свойственно бабушке, и он брал с нее пример. Она учила его азам трудовой этики, честности, порядочности,

важности образования. Она приучала его штудировать Библию, а также тринадцать правил «Плана достижения морального совершенства» Бенджамина Франклина. Но самый ценный урок, который она преподавала ему, касался денег: богатство в жизни достигается только тогда, когда жизнь наполнена любовью.

Поскольку у матери было слабое здоровье, Делу пришлось с юных лет идти зарабатывать, чтобы они могли свести концы с концами. Их дом в городке Сентрاليا, что в штате Вашингтон, стоял поблизости от железной дороги, и Дел собирал уголь, выпадавший из паровозов, и продавал потом ведро угля за 5 центов. В семилетнем возрасте он отправился в местный банк и занял там 2,50 доллара на покупку газонокосилки. Он стриг газоны, продавал газеты, расставлял кегли в кегельбане, доставлял лед, носил за игроками клюшки в гольф-клубе, в летние месяцы работал на ферме. К 11 годам он накопил достаточно денег, чтобы внести первый платеж за новый дом для себя и бабушки. Его энергия и напор помогли ему убедить банк предоставить им ипотечный кредит на 30 лет под 2% годовых. Он тогда еще не знал, что ему суждено стать великим предпринимателем — из тех, что делают историю.

Интерес Дел к авиации проявился еще в детстве. Юношей он стал завсегдатаем аэропортов. Он слонялся по аэропортам так же, как иные подростки слоняются по улицам. В 16 лет он получил права пилота, оплачивая уроки своим трудом. Затем он поступил в Вашингтонский университет, где его взяли в учебный корпус подготовки офицеров запаса для ВВС. Еще будучи студентом, он летал на самолетах, опылявших поля дустом, и даже начал пилотировать вертолеты. Получив университетский диплом в 1953 году, он был принят на военную службу и отправлен за границу в составе сил специального назначения. Служа в военно-воздушных силах, Дел осознал преимущества вертикального взлета и уверился в большом будущем вертолетов. Заглядывая в будущее, Дел видел много применений вертолетам как в экономике, так и в боевых действиях. Это видение сопровождало Дел Смита на протяжении всей его авиационной карьеры.

В 1956 году Дел устроился пилотом вертолета в фирму Дина Джонсона, которая базировалась в Макминвилле, штат Орегон. Они стали пионерами в использовании вертолетов в лесной промышленности и сельском хозяйстве: с помощью вертолетов они сеяли, разбрасывали гербициды, тушили пожары. После гибели Джонсона в 1957 году Дел продолжил начатое ими дело, присоединив к компании Дина Джонсона орегонскую фирму «Evergreen Helicopters of Sweet Home». В июле 1960 года его фирма была преобразована в корпорацию, что содействовало ее быстрому росту. Ныне корпоративная семья «Evergreen Aviation» включает в себя вертолетную компанию, компанию грузовых авиаперевозок, компанию по техническому обслуживанию транспортных самолетов, компанию по оказанию аэродромных услуг, компанию по продаже и лизингу самолетов и вертолетов, а также группу сельскохозяйственных предприятий. Благодаря своим сильным сторонам — развитому воображению, лидерским качествам, умению работать с людьми, таланту переговорщика и страстному желанию что-то изменить к лучшему — Дел превратил «Evergreen Aviation» в самую диверсифицированную авиакомпанию в мире.

Дел не чурается бартера. Он говорит: «Примерно из 200 государств, признанных Организацией Объединенных Наций, 76% не имеют наличных

денег, а в некоторых случаях и кредита. Но они богаты природными ресурсами, человеческим капиталом, интеллектуальным капиталом, продуктами и услугами. Вот только денег нет. И бартер помогает всем удовлетворить свои потребности. Бартерные сделки должны быть выгодными для всех заинтересованных сторон. Они должны быть справедливыми. В отсутствие наличных денег бартер необходим и незаменим. Умение совершать справедливые бартерные сделки позволяет торговать со всей планетой. Бартер попросту открывает перед тобой новые рынки».

Но заниматься бартером нужно уметь. И талант Дела в этом отношении оказывается весьма востребован. Недавно он участвовал в строительстве ЛЭП от Гонконга до Гуанчжоу. У китайского партнера денег не было, и Дел взял в качестве платежа уголь, который потом продал компании «Еххон».

Дел говорит: «О бартере никто не думает. А ведь это просто обмен чего-то ценного на что-то ценное; это первоначальная форма торговли, которая существовала до появления денег. Бартером могут заниматься отдельные люди, компании, страны, правительства, общественные организации. Хороший бартерщик мог бы ворочать сотнями миллионов долларов ежедневно и получать отличные комиссионные. Но в школах этому не учат. Хотя отдача может быть необыкновенной, научиться этому непросто — пугает риск. Первая заповедь бартерной торговли — иметь твердую договоренность с будущим покупателем обмениваемой продукции».

Компания Дела имеет в США две штаб-квартиры, и обе стоит посетить. В Макминвилле вы можете побывать не только в головном офисе корпорации «Evergreen Aviation», но и посетить музей авиации, официально именуемый «Образовательное учреждение имени капитана Майкла Кинга Смита». В музее воссоздан «Нарядный гусь» — «летающая лодка» Говарда Хьюза\*. На фоне этого самого большого в истории авиации самолета прекрасно смотрятся 60 других «коллекционных» летательных аппаратов. Вторая крупнейшая база корпорации, авиаремонтный завод, располагается в Маране, штат Аризона. Здесь вы можете увидеть самый большой в мире авиационный ангар.

Хотя Дел Смит мало известен широкой публике, он — живая легенда авиационной индустрии. Коллеги высоко ценят и уважают его.

Есть много способов получать резидуальный доход — и для этого совсем необязательно быть «королем рок-н-ролла». Это вообще обыденное явление. Резидуальным доходом являются проценты, которые вы получаете от помещенных на банковский счет средств. Они текут к вам безостановочно — круглые сутки и без выходных. Эти ручейки могут быть совсем небольшими, но зато текут они бесперебойно. Дивиденды от инвестиций, растущая в цене недвижимость, доля в бизнесе, веб-сайты, доходы от франчайзинга — все это формы резидуального дохода.

Одна из главных целей Просветленного Предприятия — так наладить процессы, системы и стратегии, чтобы они способствовали максимальному долголетию бизнеса. Вы хотите, чтобы ваше предприятие выжило, а потом процветало 100 лет и более? Будет ли оно приносить доход и после того, как вы покинете этот мир? Каким должен быть этот доход? Вы собираетесь оставить его своим наследникам? Сохранят ли они ваш бизнес? Выживет ли предприятие после того, как будет поделено между вашими наследниками? Будут ли ваши наследники такими же филантропами, как и вы?

Идея резидуального дохода привлекательна для любого человека. Кто не хочет, чтобы

---

\* Американский авиатор, бизнесмен, кинопродюсер, герой известного фильма «Авиатор». — *Прим. перев.*

деньги приходили, даже когда ты спишь? Но когда разговор заходит о резидуальной филантропии, многие наши слушатели делают большие глаза. Чего скрывать, обычный предприниматель — это человек самостоятельный, сосредоточенный, преданный своим мечтам и желаниям и — как бы помягче выразиться? — эгоцентричный. Поэтому все эти разговоры о благотворительности и «дележе» могут отпугнуть всякого, кто мечтает всего лишь ездить на «бентли», иметь собственный дом на берегу моря и миллион долларов в банке.

*В конечном счете товар, который вы продаете, есть проявление и материализация любви.*

Роберт Аллен

Мы хорошо понимаем вас. Мы сами были такими. Да, вы можете все это иметь. У нас тоже все это есть. Но если вы хотите получить все это поскорее и, что еще важнее, если вы хотите все это *сохранить*, вам необходимо приносить жертвы Высшей Силе. Без этого просто не обойтись. Если вы нам не верите, можете поступать по-своему, и вы увидите, что станет с вашим банковским счетом через 10 лет. Если вы настроены грести все под себя, замкнуть на себе цепь богатства, вы удивитесь тому, как мало этого богатства у вас останется через 10 лет.

Это парадокс. Чем больше вы отдаете, тем больше получаете. В самом деле! И чем больше вы пытаетесь удержать, тем больше от вас ускользает. Правда! Мы никому этого не желаем, но, может быть, после нескольких разводов или судебных тяжб, которые высосут у вас все деньги, вы поймете, что намного лучше было бы с самого начала отдать эти деньги куда-нибудь. По крайней мере, вашим именем назвали бы больницу или детский приют. Вы хоть что-то получили бы за свои жертвы.

Но это ваша жизнь. Живите, как знаете. Если вы один из немногих везунчиков, которым удастся без царапин пройти сквозь заросли жадности, желаем вам удачи. Но куда вероятнее то, что, купив целый парк дорогих машин, накопив шкатулки драгоценностей, обзаведясь несколькими домами (все это было — и, кстати, остается — у нас), вы обнаружите в себе внутреннюю потребность отдать часть своего богатства на благое дело, которое кажется вам действительно важным. Посмотрите на богатых людей — сколько они жертвуют на благотворительность? Потрясающие суммы! Зачем вам ждать до 65 лет, когда вас сразит филантропическая лихорадка? Спросите любого богача, и он скажет вам, что жалеет, что не начал делиться раньше. Так что начните раньше. Начните тогда, когда у вас еще ничего нет. Запланируйте отдать 100 миллионов, когда у вас нет и 100 тысяч.

*Если Господь не охранит города, напрасно бодрствует страж.*

Псалтирь, 126:1

И организуйте свою филантропию таким образом, чтобы она стала резидуальной. Предприятие, которое вы создаете, однажды останется без вас. Составьте план на 101 год. Перенеситесь на 101 год вперед и представьте, что будет тогда.

Некоторые представляют будущее так: головной офис своей корпорации с вашим именем огромными буквами. В фойе висит ваш портрет. Улица перед зданием названа вашим именем. Служащие поминают вас благоговейным шепотом: «Что это был за человек! Если бы не он, нам не удалось бы пристроить нашего Джонни в Гарвард». Вы невидимкой залетаете в зал заседаний правления и слышите разговор о том, что сегодня на пожертвования вашего предприятия открылось столько-то больниц. Вы так гордитесь (но скромно) тем, что благодаря вам делается столько добра. Видимого и тайного, о котором никто не знает, кроме вас и Высшей Силы. Но без Высшей Силы все это все равно не случилось бы. Теперь вы абсолютно в этом уверены.

Как это видение сделать реальностью? Вы должны строить свой бизнес, держа в уме принцип: вы не просто пытаетесь продать побольше товаров. Вы организуете процессы и системы таким образом, чтобы увеличить ваше предприятие. Это теория, а вот практические шаги к тому, чтобы сделать ваши доходы резидуальными: сделать так,

*Посылая нам испытания, Господь готовит нас к великим делам.*

Генри Уорд Бичер

чтобы поток денег вам (даже если вы в них не очень нуждаетесь) и в выбранные вами благотворительные фонды (которые всегда нуждаются в деньгах) не прекращался никогда, даже после вашей смерти.

1. *Не запускайте новый продукт или предприятие, не имея резидуального плана.* Большинство предприятий работают от продажи к продаже. Умные предприятия стремятся создавать непрерывные потоки доходов. Короче говоря, если резидуальный доход не «светит», даже не беритесь за дело.

2. *Вышлите разведчиков для поиска скрытых источников дохода на ваших предприятиях.* Иными словами, уполномочьте своих служащих на поиск скрытых возможностей резидуального дохода. Если вы сами наемный работник, войдите в поисковую команду. Может быть, есть возможность продать по лицензии какие-то из ваших успешных операционных процессов (например, курсы повышения квалификации или систему быстрого оформления заказов), что будет приносить вам дополнительные доходы без лишних затрат и усилий с вашей стороны. Может быть, есть возможность создания самостоятельных филиалов вашего предприятия, сети дистрибьюторов, интернет-программ, франчайзинга, позволяющих другим предпринимателям воспользоваться вашими лучшими идеями, а вам — получать от них устойчивый и все нарастающий приток доходов.

*Суть богатства в том, что малые усилия приносят большие результаты. Бедность же — это когда большие усилия приносят мало результатов.*  
Автор неизвестен

Вы постоянно должны держать в уме следующие вопросы: «Сколько времени каждый день я должен посвящать созданию резидуального дохода?» и «Если я отойду от дел, выживет ли мое предприятие без меня и будет ли оно и дальше выделять средства на те благотворительные дела, которые мне особенно по душе?»

3. *Сделайте благотворительные организации, которым вы помогаете деньгами, своими партнерами по маркетингу.* Пусть они помогут вашему успеху, потому что чем больше преуспеваете вы, тем больше преуспевают они. Попросите их поддержать ваш бизнес, информируя своих попечителей о том, что их успех напрямую связан с вашим успехом. Они помогут вам прославиться.

*Все, на чем вы фокусируете внимание, расширяется. Если вы смотрите на мир через призму своих мечтаний, изобилие материализуется на ваших глазах. Если же вы смотрите на мир через призму своих страхов, бедность ширится вокруг вас.*  
Роберт Аллен

Но помните, что филантропия все же не должна превращаться в хитрую стратегию расширения бизнеса: вы не должны рассматривать ее как капиталовложения или как часть маркетинговой кампании. Занимайтесь благотворительностью ради благотворительности — со всей страстью. Если это — не дай Бог! — не способствует укреплению бизнеса, все равно продолжайте выписывать чеки из своих личных средств, стремясь лишь к тому, чтобы бездомные были сыты, беженцы имели крышу над головой, борьба с диабетом не ослабевала.

Часто благотворительность увязывают с налоговыми вычетами, как бы говоря: «Лучше я сам буду решать, куда пойдут мои деньги, а не правительство». Но со временем вы «дозреете». Вы осознаете, что делиться хорошо — вне зависимости от того, снижает это налоги или нет. Это просто важно для вас. В этом вы видите смысл жизни. Если бы правительство ввело налог на воздух, разве вы перестали бы дышать? Вы жертвуете деньги потому, что видите в этом свое «призвание».

*Вы управляете своим будущим, своей судьбой. О чем вы думаете, то и происходит. Фиксируя свои мечты и цели на бумаге, вы приводите в движение процесс своего становления в того, кем хотите быть. Вложите свое будущее в надежные руки — свои собственные.*  
Марк Виктор Хансен

Если вы еще не нашли благотворительного фонда,



затрагивающего вас за живое, позовите на помощь Высшую Силу и терпеливо ждите. Что-то обязательно встретится на вашем пути. И вы узнаете это «что-то», как только увидите.

Разве не чудесно было бы сознавать, что ваша щедрость способна в корне изменить жизнь многих людей? Широте вашей души будут благодарны еще не рожденные поколения, а вы сами благодарны тем, кто был до вас и о ком вы даже не слышали.

Резидуальная филантропия, ко всему прочему, еще и умный бизнес. Если бы в январе 1990 года вы вложили 100 тысяч долларов в «Domini Social Index Fund» (пул социально ориентированных предприятий), сегодня на вашем счете было бы уже 540 тысяч долларов (для сравнения: в сберегательном банке ваш вклад вырос бы лишь до 470 тысяч долларов).

## ОСТАВЬТЕ НАСЛЕДИЕ

Кто-то проложил дороги, по которым вы сегодня ездите, кто-то выкопал колодцы, из которых вы сегодня пьете; точно также и мы должны что-то оставить после себя другим.

Мир наполнен вещами, в нем всего в достатке. Единственное, чего нам не хватает, так это знания и понимания. И именно потому мы здесь, поэтому мы живем — чтобы работать над собой и вдохновлять других делать то же самое.

Одна из наших главных жизненных целей — самосовершенствование; мы обязаны превратить себя в шедевр. Если 6,5 миллиарда человек будут ежедневно старательно работать над собой, этот мир станет идеальным местом для жизни человечества. Да, мы согласны. Это идеалистичная и фантастическая цель.

Наша мечта — помочь миллиону Просветленных Предпринимателей заработать дополнительные миллионы долларов уже в этом десятилетии. Вообразите, что каждый Просветленный Миллионер отдаст хотя бы миллион долларов своей церкви, благотворительной организации или на иные филантропические цели. Миллион по миллиону — это уже триллион долларов! Имея триллион долларов, можно одолеть или хотя бы облегчить очень многие социальные болячки нашего мира.

Мы хотим создать армию социально ответственных миллионеров, которые хотят спасти и сохранить нашу планету.

В вашей ДНК от рождения закодирована уготованная вам судьба совершить что-то великое. Учитель сказал: «Большой из вас да будет вам слуга». Вы призваны решить какой-то важный вопрос, а потом помочь и другим решить его.

## РЕЗИДУАЛЬНАЯ ФИЛАНТРОПИЯ В ДЕЙСТВИИ!

Резидуальная филантропия является естественным продолжением резидуального дохода. Вы создаете непрерывный источник обогащения, который служит вашим филантропическим целям.

В главе 1 мы назвали Пола Ньюмена образцом резидуального филантропа. С 1982 года он пожертвовал различным благотворительным организациям сотни миллионов долларов. В чем секрет его успеха?

Пол создал виртуальный бизнес. Однажды придумав некую модель, он затем начал ее просто многократно повторять; действовать подобным образом мы рекомендуем всем нашим

*Вы должны знать, чего вы хотите. И должны быть конкретны. Вы же не можете позвонить в магазин одежды и сказать: «Пришлите мне что-нибудь такое, что мне может понравиться». Вы должны конкретно назвать цвет, размер, стиль. То же самое относится и к исполнению желаний.*  
Эдвин Гейнс

*Что является противоположностью изобилию? Не скудость. Жадность. Жадность — это убежденность в том, что всего на всех не хватит, поэтому надо постараться ухватить себе. Что является противоположностью любви? Не ненависть. Страх. Страх — это убежденность в том, что кто-то или что-то может навредить вам.*  
Роберт Аллен

читателям. Производством и продажей его салатных соусов и заправок занимаются внешние фирмы, а он только получает прибыли. И все 100% прибылей идут на благотворительность. Его фирмой разработано уже более 70 наименований продуктов, в планах еще большее количество. Это Просветленное Предприятие обречено получать просветленные прибыли еще многие века!

Один из друзей Пола Ньюмена в 1982 году открыл ферму «Stonyfield», имея несколько коров, твердо веря в свою миссию создавать экологически чистые продукты и отдавать на благотворительность первые 10% прибылей. Сегодня это третья по величине сбыта марка йогуртов в США, приносящая 150 миллионов долларов выручки в год.

В чем здесь соль? Доступно ли это каждому? Положите руку на сердце и скажите себе: «Я способен на это». Теперь вам осталось лишь открыть для себя, в чем заключается ваша «салатная заправка» или ваш «йогурт».

К примеру, ваша идея «салатной заправки» может принять форму некоей интеллектуальной собственности. В книге «Миллионер за одну минуту» мы рассмотрели более дюжины форм интеллектуальной собственности, таких как книги, аудио- и видеозаписи, компакт-диски, консультации, франшизы, изобретения, патенты, песни, торговые марки, семинары и т. д. Мы уверены, что для чего-то из перечисленного у вас уже есть все необходимые ресурсы и способности. И когда вы создадите богатство, которое будет само увековечивать себя, мы призываем вас прорыть невысыхающий канал резидуальной филантропии для решения тех проблем человечества, которые вас уполномочила решить Высшая Сила. Предприниматели рождаются для того, чтобы находить эффективные пути решения проблем. И, создавая с помощью принципов, изложенных в этой книге, огромное богатство, вы получаете возможность взять на себя решения, которые никому другому не под силу.

*Как вы верите? Вы верите в Бога? Или вы верите Богу? Разница немалая. Люди, которые верят в Бога, просто признают существование некоей Высшей Силы. Те же, кто верит Богу, делают то, что Он*

*говорит.*  
Роберт Аллен

## ЧЕТЫРЕ ФОРМЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

Благотворительность может принимать четыре основные формы. Вы можете жертвовать свои идеи, время, таланты и/или деньги. Наивысшей из всех форм благотворительности является пожертвование идей, являющихся главным источником всех благ на земле, хотя и наименее востребованных благотворительными фондами.

К примеру, когда Американскому Красному Кресту понадобилась донорская кровь, они попросили Марка помочь. Они сказали, что им нужно 20 тысяч литров крови ежедневно. Марк обратился к своему другу, президенту Паркеровского колледжа хиропрактики в Далласе Фабрицио Манчини, который пользовался всеобщим уважением и любовью в кругах специалистов этой области медицины. Доктор Манчини имел огромное влияние. У него был список электронных адресов 62 тысяч практикующих американских хиропрактиков. Вместе с Алексом Мандосьяном, изобретателем «аудиогенератора», доктор Манчини и Марк разослали электронные аудиооткрытки всем хиропрактикам, где сообщалось о найденном ими способе решить проблему Красного Креста. Решение, придуманное троицей, могло сделать большую рекламу хиропрактике в целом и привлечь множество новых пациентов.

*Возлюби Господа Бога твоего всем сердцем твоим и всею душою твоею и всем разумением твоим: сия есть первая и наибольшая заповедь; вторая же подобная ей: возлюби ближнего твоего, как самого себя.*

Матфей, 22:37-39

Хиroppактикам предлагалось позвонить по указанному в сообщении телефону и предложить отделению Красного Креста прислать за кровью транспорт. Их просили также призвать всех своих пациентов, готовых сдать кровь, обращаться в местные пункты переливания крови Красного Креста. На призыв откликнулись сотни врачей. Понимая, что каждый литр собранной крови может спасти жизни нескольким людям, врачи, медсестры и пациенты закатали рукава и в массовом порядке сдали кровь.

*«Мы» — первая фраза первой страницы главы безграничных возможностей.*  
Редьярд Киплинг

Одна стюардесса, работавшая также медсестрой, решила, что, имея возможность бесплатно летать по всему миру, она могла бы в большей мере реализовать свои медицинские знания. Она отправилась на Гаити, чтобы помогать там больным. Потом к ней присоединились ее коллеги из авиакомпании. Их усилия привели к рождению новой общественной организации, которая получила название «Airline Ambassadors» («Послы авиалиний»). Добровольцы, работающие в этой организации, являются послами доброй воли у себя в стране и за границей. Они помогают доставлять гуманитарную помощь детям, сиротам, больницам и людям, живущим в труднодоступных местах.

В Орландо, штат Флорида, мы проводили семинар по нашей книге «Миллионер за одну минуту». Среди слушателей была пожилая пара, оба в инвалидных креслах. Личное знакомство с ними состоялось шесть месяцами позже, во время очередной встречи с читателями, где Марк подписывал книги всем желающим. Пожилой мужчина сказал: «Вы очень нам помогли» — и поделился тем, как преобразилась его жизнь после прочтения книги.

*Чтобы преуспеть в делах, будьте смелыми, будь те первыми, будьте другими.*  
Генри Маршан

*Я не всегда был прикованным к креслу инвалидом. Но в то время, когда я услышал о вас и вашей книге, мне было очень тяжело. Я ощущал себя беспомощной жертвой. Видите ли, я работал фельдшером в Канзасе. В тот день, когда моя жизнь бесповоротно изменилась, я занимался с одним пациентом на восьмом этаже больницы. Через дорогу от нас подъемный кран крушил тяжелой болванкой старое здание. Вдруг через наш город пронесся торнадо, и под силой ветра, достигавшей скорости 250 километров в час, эта болванка ударила прямо в наши окна. Мой пациент погиб, а я пролетел восемь этажей вниз. В результате падения я получил тяжелейшую травму позвоночника. Но, как оказалось, никакой страховки мне не причиталось, так что я не мог даже получить пособие по инвалидности. Мне казалось, что моя жизнь кончена. А потом я услышал, как на семинаре вы говорили, что каждому человеку суждено решить в жизни какую-то проблему — сначала для себя, а потом и для других. Последние полгода благодаря вашим наставлениям я зарабатывал по 15 тысяч долларов в месяц. А вчера я пожертвовал 28 инвалидных колясок людям, которые не могут себе позволить такую роскошь. И все благодаря тому, что вы научили меня иначе смотреть на вещи, по-другому относиться к жизни, помогли мне обрести новый смысл жизни.*

*Мы чувствуем и сознаем свою вечность.*  
Эдмунд Спенсер

**ДНК каждого человека содержит в закодированной форме проблему, которую ему предстоит решить для себя и для других.**

В следующем разделе описываются семь базовых моделей просветленной резидуальной филантропии.

## МОДЕЛИ РЕЗИДУАЛЬНОЙ ФИЛАНТРОПИИ

Просветленной резидуальной филантропией занимаются люди, строящие Просветленное Богатство. Зачем жертвовать один раз, если можно создать непрерывный поток пожертвований? Мы хотим подсказать вам новые возможности стать щедрыми филантропами. В мире полно благ, но их нужно уметь повернуть в нужное русло, и, не делаясь ими, получить их нельзя. Вы не можете сделать вдох, пока не сделаете выдох. Ниже перечисляются несколько моделей филантропии, из которых вы можете выбрать наиболее подходящие для просветления вашего предприятия.

### *Модель первая: просто попросите*

Каждый месяц мы, авторы этой книги, даем десятки интервью для радиостанций: нам звонят прямо из студии во время радиопередачи и задают вопросы. Обычно об этих интервью заранее договаривается наш агент по связям с общественностью. Как-то Марк давал такое интервью одной радиостанции из Канзас-Сити. Накануне он видел в теленовостях, что торнадо уничтожил в этом городе 367 домов. Разговор начинался так:

— Стряслась большая беда. У меня радиовышка упала, и 58 фермеров приехали помочь поднять ее с цепями, канатами, тракторами и тягачами. Марк, вы первый, к кому мы обращаемся сегодня в эфире, и, может быть, вы поделитесь несколькими историями из своего «Куриного супа», потому что многие из наших слушателей пострадали и чувствуют себя не важно.

Марк на это ответил:

— У нас в запасе 7700 историй, и я знаю по меньшей мере шесть отличных историй про торнадо, которые способны воодушевить наших слушателей и вселить в них надежду.

Владелец радиостанции продолжал:

— Должен рассказать всем нашим радиослушателям, что у нас сейчас здесь происходит. Шесть пострадавших спят у нас на радиостанции прямо на полу. Погибших нет, но эти люди потеряли все — дома и машины. В торговом центре по соседству с нами нашли приют 2 тысячи человек. Им некуда деться. Красный Крест не справляется с последствиями торнадо. Люди нуждаются в одежде, крыше над головой. Некоторым необходимо сделать переливание крови.

*Мы либо найдем путь, либо  
прложим его.  
Ганнибал*

Оставшееся время Марк говорил слова поддержки, всеми силами подбадривая радиослушателей.

Следующий звонок в тот же день раздался из Сиэтла. Когда ведущий радиопередачи спросил: «Есть ли у вас новые истории из серии вашего „Куриного супа“?», Марк рассказал о том, что случилось в Канзасе. Он попросил радиослушателей звонить в Канзас-Сити со словами поддержки, сдавать кровь, делиться одеждой, возносить молитвы, делать все, что в их силах, чтобы помочь пострадавшим. То, что произошло в следующую минуту, поразило всех. Все двенадцать телефонных линий радиостудии зазвонили разом.

Первый из звонивших сказал: «У меня есть „дом на колесах“, и я выезжаю в Канзас. Скажите мне только номер телефона местной радиостанции. Те шесть человек, что спят у них на полу, могут свободно разместиться в моем прицепе, пока не появится что-то лучшее». Следующие 12 звонивших радиослушателей также направлялись в Канзас с трейлерами, чтобы дать временный кров обездоленным.

Американцы любят делиться. Их нужно только попросить.

### *Модель вторая: продайте себя*

Норман Лир взял со своих друзей и знакомых по 2 тысячи долларов за право прийти на

празднование его 80-летия. Его друзья могли себе позволить заплатить этот своеобразный налог, и таким образом удалось собрать 2 миллиона долларов на благотворительные цели. Подобные сборы пожертвований происходят каждый божий день в сотнях городов. Когда ваш следующий день рождения?

*Жалоба — это молитва дьяволу.*  
Майкл Беквит

### *Модель третья: партнерство с благотворительной организацией*

Когда Марку было 16 лет, «Битлз» приехали на гастроли в Америку и появились в телевизионном «Шоу Эда Салливана». Они настолько задели Марка за живое, что он тут же позвонил своему другу Гэри Янгбергу и предложил создать собственную рок-группу. Через две недели молодые музыканты зарабатывали по 17 долларов в час. За организацию их концертов взялось местное отделение Молодежной христианской организации (YMCA). Во время этих выступлений происходил сбор пожертвований на благотворительные цели. Как-то они давали благотворительный концерт в одной из школ Иллинойса и за вечер собрали в пользу YMCA 2,5 тысячи долларов. Не ограничиваясь сотрудничеством с YMCA, они кооперировались и с другими молодежными организациями. И всем было хорошо.

Мы уверены, что существуют тысячи потенциальных ниш, подобных этой, которые отчаянно нуждаются в вашей способности создавать новые возможности.

Каждый раз, когда вы видите собирающего пожертвования в пользу PBS в компании с Сюзи Орман или Уэйном Дайером, знайте, что эти встречи неслучайны, что они тщательно продуманы и призваны собрать миллионы долларов на нужды общественного телевидения. Эта модель работает и в сотнях других случаев.

*Уповай на Господа и делай добро; живи на земле и храни истину. Утешайся Господом, и Он исполнит желания сердца твоего.*  
Псалтирь, 36:3-4

### *Модель четвертая: продавайте другие свои таланты*

Стивен Кинг — «король ужаса». Дейв Барри — популярный писатель-юморист. Эми Тэн пишет изящные романы. Эти великие писатели и многие другие создали музыкальную группу и каждый год собирают миллионы долларов на ликвидацию неграмотности, по мере необходимости заменяя выбывающих по каким-то причинам исполнителей другими. Разве не забавно видеть лучших в мире писателей играющими на музыкальных инструментах или как-то иначе развлекающих аудиторию — и все ради сбора пожертвований на благотворительные цели?

Талантливые люди часто имеют не один талант, и они готовы щедро делиться своими дарами во имя благой цели.

### *Модель пятая: из разных источников дохода финансируйте разные благотворительные фонды*

*Мечта никогда не возникает в вашей голове без возможностей ее осуществления. Однако вам все равно придется потрудиться.*  
Ричард Бах

Каждая из книг серии «Куриный суп» «привязана» к своему получателю благотворительной помощи. Компания «Campbell Soup» согласилась помещать на этикетку каждой из 400 миллионов банок консервированного супа три истории из серии «Куриный суп», которые сопровождалась просьбой к покупателям 17 мая принести одну банку консервированных продуктов в один из местных книжных магазинов. Эти банки будут отправлены в распределительные центры, где компания «Campbell» добавит долю от себя, и все это будет роздано благотворительным организациям, что поможет накормить 15 миллионов человек.

## *Модель шестая: превратите одно из своих увлечений в источник средств для благотворительности*

Дик Маркони, о котором рассказывается в главе 10, всю жизнь увлекался автогонками. Он даже создал автомобильный музей в Тастине, штат Калифорния, где выставлены самые интересные автомобили. Там он и его жена Бо регулярно устраивают филантропические мероприятия; доходы от продажи билетов направляются на благотворительные цели. Дело в этом музее поставлено так, что он будет продолжать работать и приносить доходы благотворительным организациям и после смерти своего создателя.

*Работайте так, словно вас не интересуют деньги, любите так, словно ваше сердце никогда не бывало разбито, и танцуйте так, словно на вас никто не смотрит.*  
Ларри Макмертри

## *Модель седьмая: если уж он может, то сможет любой*

Дел Смит, владелец и основатель базирующейся в Орегоне компании «Evergreen Aviation International», финансирует Детский фонд свободного предпринимательства, который ссужает деньги любому американцу моложе 19 лет, но не для учебы в колледже, а для создания собственных предприятий. Дел рос сиротой; он жил у бабушки, которая и вдохновила его стать предпринимателем.

Когда ему исполнилось 11 лет, он взял в банке заем на 2,50 доллара, чтобы купить газонокосилку, а потом пошел в соседний банк и одолжил еще 2,50 доллара. Рассказывая эту историю Марку, Дел посетовал: «Знаете, сегодня такое невозможно. Банки больше не ссужают денег детям». И тогда Марк предложил: «А что, если нам самим создать детский банк?» То, что произошло потом, весьма поучительно. Вот как об этом рассказывает Марк:

*Существуют бесконечные возможности для сотворения прежде несотворимого, для постижения непостижимого, для выполнения невыполнимого — мы живем в необыкновенное время.*  
Марк Виктор Хансен

*Когда я выступал в Лос-Анджелесе, ко мне подошел мальчик.*

— Марк, — сказал он, — я хочу получить деньги в вашем детском банке. Мне шесть лет. Меня зовут Томми Тайз.

*Я ответил:*

— Отлично, Томми. Я готов дать тебе денег. Что ты хочешь с ними делать?

*Ответ был таким:*

— Я хочу создать наклейку на бампер с такими словами: **«Давайте жить в мире. Сделайте это ради нас, детей. Томми».**

*Я попросил его изложить бизнес-план из 10 пунктов, и он сказал:*

- 1. Познакомиться с Марком Виктором Хансеном.*
- 2. Уговорить его дать кредит.*
- 3. Отдать в залог бейсбольные карточки.*
- 4. Продать миллион наклеек.*

*Вскоре ко мне в офис приехал отец Томми и с беспокойством спросил:*

— Если мой сын не рассчитается с вами, вы не заберете его велосипед?

— Мистер Тайз, каждый ребенок рождается честным и порядочным.

*Вас всегда будет притягивать то, что вы втайне больше всего любите. Поэтому ваши достижения определяются не вашими желаниями, а вашей сущностью.*  
Джеймс Аллен

*Это потом их приучают хитрить и искать обходные пути. Я думаю, нам не нужно тревожиться насчет Томми. Дети всегда рассчитываются с процентами.*

*Воодушевленный моими кассетами, Томми уговорил отца привезти его к дому Рональда Рейгана, который в то время только-только покинул президентский пост. Томми позвонил в дверь и продал наклейку швейцару за полтора доллара. Заплатив, швейцар сказал ему: «Подожди, сынок, сейчас я позову президента». Вышел Ронни, пожал Томми руку и сказал: «Как я понимаю, ты борешься за мир во всем мире?» «Это будет стоить всего доллар пятьдесят, господин президент», — ответил Томми.*

*Потом я спросил у Томми:*

*— Почему ты решил обратиться именно к нему?*

*— Вы же говорили, что нужно обращаться ко всем, — сказал Томми.*

*Томми отослал наклейку и Михаилу Горбачеву, приложив счет на полтора доллара. Горбачев выслал ему деньги и добавил свою фотографию с автографом. «Борись за мир, Томми», — было написано там.*

*Я сказал:*

*— Томми, я коллекционирую автографы и готов заплатить тебе за эту фотографию 500 долларов.*

*— Нет, Марк, спасибо, — последовал ответ.*

*— Ты лучший торговец из всех, кого я знаю, — сказал я ему. — Когда ты станешь постарше, я возьму тебя к себе на работу.*

*— Когда я стану старше, я сам возьму вас к себе, — ответил Томми.*

Мы уверены, что каждый из наших читателей способен разбогатеть и прорыть множество каналов резидуальной филантропии. Для филантропии существует огромное множество возможностей, о которых вы пока даже не догадываетесь. Пусть другие играют в свои любимые игры «брат и брат» и «брат и отдавать». Для нас формула быстрого обогащения — «отдавать и отдавать».

*Нас приводит в ужас мысль о том, чтобы покончить с жизнью разом, но мы без сожаления кончаем с нею по кусочкам.*  
Джон Хоу

*— Делись, — сказал ручеек, —*

*Делиться не забывай.*

*— Делись, — сказал ручеек,*

*Сбегая по склону холма. —*

*Я маленький, но знаю,*

*что там, где я протекаю,*

*Трава становится зеленее,*

*И в мире становится веселее.*

Фанни Кросби и Уильям Бредбери

## Глава двенадцатая. ДЕНЬГИ!

Экхарт Толле начинает свою замечательную книгу «Важность момента» («The Power of Now») с истории, которой, как нам кажется, было бы неплохо завершить наш с вами разговор.

*Нищий сидел на обочине дороги уже более 30 лет. Однажды мимо шел прохожий.*

*— Подайте Христа ради, — пробормотал нищий, привычным жестом протягивая старую кепку.*

— Мне нечего дать тебе, — ответил прохожий, а потом спросил: — А на чем ты сидишь?  
— Ни на чем, — сказал нищий. — Это просто старый ящик, я сижу на нем, сколько себя помню.  
— И никогда не заглядывал внутрь? — спросил прохожий.  
— Нет, — сказал нищий, — а какой смысл? Там ничего нет.  
— А ты загляни, — настаивал прохожий.  
Нищий приоткрыл крышку и с изумлением и радостью обнаружил, что ящик полон золота.

Наша книга отчасти как раз про ящик с золотом, на котором сидит каждый из нас. Но не только, далеко не только. Мы показали вам способ добраться до личной сокровищницы, наполненной богатством, счастьем, радостью. Мы объяснили вам, как запустить Просветленное Предприятие и начать выпускать просветленные продукты, призванные улучшить жизнь просветленных покупателей, а значит, и вашу собственную.

Мы начали эту книгу с образа двух «респектабельного вида джентльменов» (то есть нас двоих), которые остановились на пороге вашего дома и сообщили, что вы выбраны для участия в самом интересном реалити-шоу, которое называется «Жизнь». Приз — неограниченный доступ ко всему тому, что может предложить окружающий мир. Анналы истории безоговорочно доказывают, что миллионы людей сумели расшифровать этот код богатства и открыть свои сейфы. Если они смогли, почему вы не можете?

Тот факт, что вы дочитали книгу до этой страницы, то есть прочитали ее практически полностью, — первое свидетельство того, что вы обладаете всем необходимым для успеха. Очень немногим людям хватает духу и дисциплинированности прочитать книгу от корки до корки. Честь вам и хвала! Теперь наступает следующий этап — применение тех уроков, которые вы усвоили вопреки всем жизненным невзгодам. Есть ли у вас то, что вам нужно для применения этих уроков? Закрыв книгу, вы поставите ее на полку и скажете: «Когда-нибудь я, наверное, что-то по этому поводу предприму»? Или вы скажете себе: «Мое когда-нибудь — это СЕЙЧАС!»?

К какому голосу вы прислушаетесь? К голосу «внутреннего критика», который пытается отговорить вас от осуществления ваших планов («У тебя не хватит денег, мозгов, связей. Ты не справишься!»)? Или к голосу «внутреннего знания», которое шепчет: «Твоя судьба ждет тебя. Ты справишься. Действуй!»?

От того, к какому голосу вы прислушаетесь, зависит, что вы скажете себе через пять лет: «Какая досада, что я не начал действовать раньше!» или «Слава Богу, я справился!»

## КАК ЭТО БУДЕТ? ДАВАЙТЕ ЗАГЛЯНЕМ В ХРУСТАЛЬНЫЙ ШАР

Если через пять лет вы скажете себе: «Слава Богу, я справился!», то это произойдет лишь благодаря тому, что вы успешно взломали четыре кода личного богатства. Давайте перенесемся на пять лет вперед и посмотрим, чего вы способны достичь.

*Мы живем за счет того, что получаем, но мы живем для того, чтобы отдавать.*  
Уинстон Черчилль

Вы расшифровали Код Судьбы. Благодаря размышлениям и молитвам вы нашли свое место во вселенной. Покопавшись в своей душе, вы обнаружили таланты, страсти и ценности, которые выделили вас из толпы окружающих. Вы научились следовать голосу интуиции, каждый день занимаясь самоподготовкой в «тройном режиме» (упражнения для разума, души и тела). Вы поняли, как важно класть первыми Большие Камни. Вы начали жить согласно принципам Просветленного Богатства, коими являются сила любви, внутреннее богатство, готовность делиться, Высшая Сила и попечительство богатством. Вы, может быть, еще не вполне поняли свою судьбу, но чувствуете, что двигаетесь в правильном направлении.



Вы расшифровали Код Ангелов. Вы собрали группу единомышленников, которые решили найти лучший путь к богатству. Вы подготовили Баланс Просветленного Богатства каждого члена команды, чтобы выяснить их скрытые достоинства. Каждый из них определил свои врожденные таланты с помощью ролевого анализа. Вы составили список капиталов, которыми обладают ваши ангелы: материальный капитал, капитал связей, капитал талантов, капитал знаний, капитал Света, капитал Счастливой Судьбы. Вы поняли, что ответы на все интересующие вас вопросы следует искать в Семи Кругах Поддержки.

*Какие еще нужны органы чувств, чтобы мы могли увидеть и услышать окружающий нас мир?*  
Фрэнк Герберт

Вы расшифровали Код Призмы. Вы обнаружили идею, которая заинтересовала вас. С помощью ангелов вы провели свою Большую Идею через процедуру Миллионария. Вы рассмотрели ее со всех сторон и под разными углами зрения. Вы отточили ее на Колесе Богатства, задав 21 вопрос, превращающий вашу Большую Идею в уникальную и просветленную идею на миллионы долларов.

Вы разделили свою идею на спектр: на первичные продукты, сопутствующие продукты, информационные продукты, услуги и дополнительные возможности бизнеса.

Да, вам потребовалось некоторое время, чтобы привыкнуть к новым словам и новому образу мышления, но постепенно мир скрытых возможностей стал раскрываться перед вами.

Вы начали понимать, что с новообретенными инструментами и помощниками вы способны превратить в миллион что угодно.

Наконец, вы расшифровали Код Звезд. Вы научились притягивать к себе все большее число покупателей благодаря «устной рекламе», той, которая передается из уст в уста. Люди стекаются к порогу вашего Просветленного Предприятия, потому что вы с каждым новым клиентом обращаетесь как со звездой. Они приходят снова и снова и приводят с собой друзей. Счастливая Судьба начинает проявляться все больше, по мере того как Высшая Сила почти магическим образом открывает перед вашим Просветленным Предприятием все новые и новые неожиданные возможности.

*Когда товар хороший, необязательно быть великим маркетологом.*  
Ли Якокка

Короче говоря, замок сокровищницы с огромным и неубывающим богатством наконец открылся перед вами, и вы поняли, что усилия, приложенные вами, стоили того. Вы справились!

Открыв сейф, вы почувствовали себя обязанными помочь другим, которые еще возьмется с замком, и показать им, как они могли бы последовать вашему примеру.

Как же вам это удалось?

Все началось с того, что пятью годами ранее вы прочитали книгу «Расшифруйте код миллионера». Помните последнюю главу и те странные задания, которые авторы дали вам на последних страницах? Помните, какой энергией наполнили вас последние слова, как они побудили вас к действию?

Мы напомним вам, что вы тогда прочитали.

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ МЫСЛИ И ЗАДАНИЯ

Подумайте, какая цепочка событий Счастливой Судьбы привела вас в то место, которое вы занимаете сейчас, в этот самый момент, читая эти строки. Как эта книга попала в ваши руки? Вам кажется это случайностью? Кто-то подкинул ее вам? Вы наткнулись на нее в книжном магазине? Вы случайно услышали и прочитали наше интервью? Вас зацепила реклама книги?

*То, что гусеница называет концом света, мы называем бабочкой.*  
Автор неизвестен

Это была чистой воды Счастливая Судьба!

Теперь перед вами открыто просветленное окно возможностей. Чего вы добьетесь в ближайшие пять лет, зависит от того, что вы предпримете в ближайшие 24 часа.

### *Задание 1. Пожертвуйте сколько-нибудь денег как можно скорее*

Вы верите в Просветленное Богатство? Да? Тогда докажите это!

Найдите человека, нуждающегося в финансовой помощи, пусть даже в самой незначительной — 5 или 10 долларов. Может быть, это ваш родственник, или друг, или церковь, или благотворительный фонд, или нищий, просящий подаяние, или человек, взывающий о помощи с экрана телевизора. Неважно. Обратитесь к Высшей Силе и спросите у нее, для кого сегодня должны быть открыты ваши небесные окна. Почувствуйте ответ. Последуйте ему. Не ожидая награды и даже благодарности. А потом прислушайтесь к своим ощущениям.

Сделайте это завтра же. Не раздумывайте долго — просто сделайте.

### *Задание 2. Поговорите со своей командой ангелов*

*Когда вы начинаете по-другому смотреть на вещи, эти вещи начинают меняться.*  
Сэнди Бушберг

Помните список из 10 человек, который мы попросили вас составить в начале книги? Поговорите с тремя из них, прежде чем ляжете спать. Пригласите их в свою команду. Может статься, никто из них не заинтересуется вашим предложением. Может быть, вам придется поговорить со 101 человеком из вашего Списка Алмазов, чтобы найти нескольких заинтересованных единомышленников, но зато вы найдете именно тех, кто вам действительно нужен!

Чем раньше вы сформируете команду, тем богаче станет каждый из вас.

Свяжитесь с тремя людьми из вашего списка в ближайшие 23 часа 55 минут. Готовы?

А теперь, получив задания, сделайте глубокий вдох и начинайте свой 24-часовой эксперимент.

## ЖИЗНЬ ПРЕКРАСНА

Сколько раз вы смотрели фильм «Жизнь прекрасна»? Из всех фильмов, где снимался Джимми Стюарт (и из всех, которые снимал Фрэнк Капра), этот их самый любимый. Он вышел в 1946 году, вскоре после окончания Второй мировой войны. Вас, может быть, удивит, что фильм поначалу не имел большого успеха и в тот же год сошел с экранов. Только несколько лет спустя в нем нашли «изюминку», и он стал, пожалуй, самым популярным фильмом всех времен. Посмотрите его еще раз.

*Когда вы думаете, что не можете, и когда вы думаете, что можете, вы правы!*  
Генри Форд

Помните, как Джордж, которого играет Джимми Стюарт, потеряв все свои сбережения, собирается прыгнуть с моста? Попытку самоубийства предотвращает Кларенс, ангел-неудачник, пытающийся «заработать себе крылья». Кларенс предоставляет Джорджу возможность увидеть, какой была бы жизнь вокруг, если бы Джордж не родился. Джордж с изумлением осознает, что, даже несмотря на его плачевное финансовое состояние, его Просветленное Богатство бесценно. Затем мы видим, что происходит, когда Джордж возвращается в «свою» жизнь и начинает собирать вокруг себя «ангелов». Начинают происходить чудеса. Очень трогательный и поучительный фильм.

Кто-то скажет, что это всего лишь кино. Чья-то интерпретация вымышленной истории. Не реальность. Но что такое реальность? — спросим мы. Что реально? Оглянитесь на актеров, играющих в фильме вашей профессиональной жизни. Разве то, что вы видите, не является просто проявлением чьего-то представления о том, каким должно быть положение

вещей? Кто-то (предприниматель) пишет сценарий (бизнес-план) и уговаривает продюсера (банкира или партнера) поддержать его, потом нанимает актеров (работников), арендует съемочную площадку (офисное помещение) и приглашает режиссера (менеджера) руководить игрой актеров.

*У нас есть сорок миллионов причин  
потерпеть неудачу, но ни одной  
уважительной.*  
Редьярд Киплинг

Реальна ли реальность? Может быть, это просто фильм, в котором вы играете свою роль? Шекспир сказал: «Весь мир театр, и люди в нем актеры». Пока что вы играете маленькую роль в чужом фильме? А вы хотели бы сыграть главную роль?

Вы сами сценарист, продюсер, режиссер и ведущий актер в фильме вашей жизни. Когда-нибудь кто-нибудь увидит ваш фильм. Вы будете в нем Джимми Стюартом, которому сначала трудно, но который затем побеждает? Выбор за вами.

Следующая сцена готова к съемке. У вас есть 24 часа, чтобы снять какой-нибудь хороший эпизод, и мы желаем вам успеха.

Свет! Камера! Мотор!

## ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Мы мечтали создать Команду Мечты, и нам посчастливилось собрать людей, которые искренне помогали нам выпустить в свет книгу, которую вы сейчас держите в руках. Мы бесконечно признательны им за это. Мы благодарны всем, кто помогал нам в создании этой книги, и заранее просим прощения, если кого-то забыли упомянуть.

Создание этой книги, как и всего, чего мы достигли в жизни, было бы невозможным без той поддержки, которую мы получали от наших жен, Пэтти Хансен и Дэрил Аллен. Они служат надежным утесом, с которого мы можем взмывать под облака и парить в раздумьях.

Они также внесли в книгу щедрый вклад — свои собственные идеи и суждения.

Особое спасибо Пэтти Хансен за ее неутомимую помощь в преодолении разного рода юридических и финансовых трудностей, а также решении вопросов, связанных с авторскими правами, и за блестящие деловые предложения.

*Вы не принадлежите себе. Вы принадлежите  
Вселенной и присланы сюда, чтобы служить,*  
Бакминстер Фуллер

Нам очень повезло, что с нами работала всем агентам агент Джиллиан Манус. Она всеми силами старалась облегчить нам жизнь. Как говорил Джеймс Бонд, «никто не сделал бы этого лучше». Спасибо также ее отличной помощнице Дру Грегори. Наш давний друг и коллега Чип Коллинз не покладая рук работал с нами, чтобы наши читатели получили предсказуемую систему обогащения. Его творческие способности были абсолютно необходимы для расшифровки кода миллионера. Мы перед вами в вечном долгу, Чип!

Наш друг и партнер Том Пейнтер является истинным гением маркетинга, и без его помощи мы не сумели бы донести наше слово свету. Огромное тебе спасибо, Том!

А как же нам повезло с самым талантливым и внимательным редактором! Питер Гуззарди помог нам изложить наши мысли с максимальной ясностью и четкостью, фраза за фразой, страница за страницей. Мы бесконечно благодарны также Джулии Пасторе, которая руководила процессом публикации, лучшему в мире издателю Шею Архарту и президенту издательства «Crown» Дженни Фрост. Их дальновидность и поддержка помогли нам реализовать в этой книге весь наш потенциал.

*Мы с вами не видим вещи, как они есть.  
Мы видим, как мы есть.*  
Херб Коэн

Огромное спасибо нашему агенту по связям с общественностью Ималу Вагнеру. Вы навсегда останетесь в наших сердцах!

Наши помощники подняли нас на свои плечах и провели через испытания, которым подвергал нас каждый новый день, чтобы мы смогли выполнить свое обещание и завершить

этот проект, способный, на наш взгляд, изменить экономическое будущее планеты. Мы высоко ценим усилия Дебби Лефеве, которая терпеливо вычитывала текст и помогала нам сделать его максимально читабельным. Большое спасибо сотрудникам Марка: Лайзе Вильямс, Мишель Адамс, Ди Ди Романелло, Шанне Виейра, Джоди Эмми, Мэри Маккей, Тане Джонс, Пэтти Климент, Меган Романелло, Джоэлю Беккеру и Лори Хартман. Мы признательны Джастин Пейнтер, которой много помогала Тереза Роу, за великолепную логистическую поддержку. Не меньший героизм проявили и сотрудники Боба. Особое спасибо Джону Стивену, Стиву Карлсону, Трулин Хатчингс, Шерил Спенсер, Курту Мортенсену, Ангии Ардертон, Майку Рею, Антону Юингу, Кэрол Льеж и Теду Лигнеллу.

Глубочайшую признательность мы хотим выразить Пэт Бернс и ее дочери Мишель Бернс, которые работали с нами над созданием программы Ближнего Круга, проверяя и совершенствуя ее принципы, стратегии и приемы. Пэт без устали помогала миллионерам стать миллиардерами. Спасибо за то, что вы показали нам и всему миру, как чистое воображение может; быть преобразовано в осязаемый и продолжительный успех.

*Если имеешь много — отдай свое богатство, если имеешь мало — отдай свое сердце.*  
Арабская пословица

Мы хотим также поблагодарить тысячи людей в десятках городов Северной Америки, которые послужили для этой книги «подопытными кроликами».

Мы высоко ценим вас, наши читатели и почитатели, за то, что читаете, усваиваете и используете принципы, изложенные в этой книге, и делитесь ими со своими близкими. Мы надеемся, что благодаря этой книге и принципам Просветленного Богатства ваш кошелек станет толще, а душа воссияет. Еще раз спасибо за то, что читаете нас.

Во многих сферах жизни лучшее принято оставлять напоследок. И напоследок мы хотим воздать хвалу и честь Высшей Силе, от которой мы получили столько даров и просветленных идей. Она для нас всегда на первом месте.

*Марк Виктор Хансен и Роберт Аллен'*

Специально для [www.koob.ru](http://www.koob.ru)