

МАРКВИКТОРХАНСЕН

РОБЕРТ Г. АЛЛЕН

МИЛЛИОНЕР ЗА МИНУТУ

*Посвящается всем
нынешним и будущим
Просветленным Миллионерам*

В этой книге описаны приемы, КАК создать личное состояние, выражающееся семизначным числом, не нарушая законодательство и общественную нравственность.
Для широкого круга читателей.

ВВЕДЕНИЕ

ГОРА МИЛЛИОНЕРА

Представьте себе: вам только что позвонили из поместья какого-то давно забытого родственника. Вы унаследовали миллион долларов наличными! Деньги ждут вас в сейфе швейцарского банка. Но есть одна загвоздка. Ключ от сейфа лежит в серебряной шкатулке на горе Мак-Кинли — высочайшей вершине Северной Америки — на высоте 6193 метра. Требование простое: вы должны лично подняться на вершину (никаких вертолетов!) и забрать ключ. Если вы сделаете это в течение 12 месяцев от сегодняшней даты — деньги ваши. Если нет, — вы потеряете их навсегда.

Давайте задумаемся. Вы сделаете это? Как вы могли бы это сделать?

Подняться на гору Мак-Кинли — не безнадежная затея. Тысячи альпинистов побывали на ней. Но это дело все равно требует основательных планирования, подготовки и учебы.

Стать Просветленным Миллионером не так трудно и опасно, как подняться на высочайшую гору Северной Америки — Мак-Кинли. Но сходство все же есть. Вам так же понадобятся наставники, которые будут направлять вас на вашем пути. Эти наставники мы. Мы сыграем роль альпинистов-ветеранов и поможем вам покорить вершину.

Вам понадобится план тренировок — Карта Миллионера. Мы снабдим вас ею.

Вам нужна будет дисциплина, чтобы выдержать весь путь. Мы поможем вам ее укрепить.

Вы готовы сделать первый шаг?

Да?

Тогда переходите на следующую страницу.



КОНЕЧНО, ЖИЗНЬ -ЭТО НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГИ!

Ясно, что деньги — это еще не все. С нашей точки зрения, они не входят в ведущую четверку, оставаясь по важности далеко позади семьи, здоровья, друзей и духовных ценностей. Истинное богатство обеспечивается изобилием именно этих четырех жизненных измерений. Пол Гетти — самый состоятельный человек своего времени — получал от своего не столь богатого брата письма, начинавшиеся словами: «Самому обеспеченному человеку в мире от самого богатого».

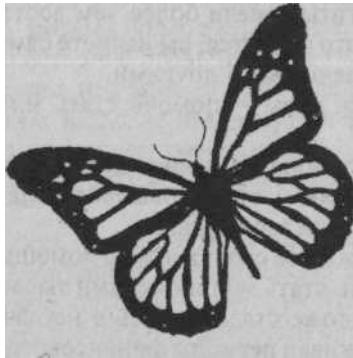
Мы согласны с утверждением: можно быть богатым, не имея много денег. Очень многие «достойные» люди отмахиваются от идеи финансового успеха как цели «недостойной», где-то даже морально со мнительной. И наверняка, увидев, что наша книга называется «Миллионер за минуту», некоторые неодобрительно поморщатся.

Но деньги сами по себе нельзя назвать ни хорошими, ни плохими — они нейтральные. Деньги — это инструмент энергии. Подобно молотку, деньги можно использовать как для созидания, так и для разрушения. Мы уверены, что правильное понимание денег — как, оставаясь в рамках морали, зарабатывать их, как их сохранять и как делиться ими — добавит дополнительное полезное измерение к понятию истинного богатства. Когда у нас денег в достатке, улучшается наша жизнь, укрепляются отношения с другими людьми, мы становимся счастливее. Вот почему мы написали эту книгу. Честно заработанные деньги, сочетаясь со светлыми намерениями, делают наш мир лучше.

Миллионером может стать практически каждый, но мы надеемся, что одновременно вы устремитесь к цели просветления. Следуя нашей проверенной методике, вы почти наверняка сможете стать *просветленным* миллионером. Все, что вам нужно для этого,—прочитать эту книгу и пойти указанным в ней путем. Если вы хотите этого, это в ваших силах. И сейчас стать миллионером легче, чем это было когда-либо в прошлом. Мы не просим вас, чтобы вы поверили в свою способность сделать это. Предоставьте нам верить в вас. Мы покажем вам, каким образом — затрачивая несколько лишних минут в неделю, делая чуть больше усилий и вкладывая несколько лишних долларов в подходящие места—каждый

из вас может достичь финансового успеха. Мы уверены, что вы станете лучшим работником, лучшим семьянином, лучшим другом, лучшим членом общества, когда усвоите и начнете применять нашу систему финансового успеха.

Готовы? Тогда начнем.



ПОЧЕМУ МЫ ХОТИМ,



ЧТОБЫ ВЫ СТАЛИ ПРОСВЕТЛЕННЫМ МИЛЛИОНЕРОМ?

Вы готовы делиться кислородом, которым дышите? Вы не возражаете, если кто-то делает несколько лишних вдохов? Конечно, не возражаете! Почему? Потому что кислорода повсюду более чем достаточно. Когда что-то есть в изобилии, вы готовы делиться этим без вопросов. Богатый человек — тот, у кого денег *больше* чем достаточно. И мы, снабдив вас необходимыми инструментами и указав вам путь к вашему первому миллиону долларов, хотим, чтобы вы стали богаты (имели более чем достаточно денег). Мы уверены, что, когда это случится, вы начнете самым естественным образом делиться деньгами с другими.

На самом деле наша цель — помочь стать миллионерами 1 000 000 людей. Почему?

Когда 1 000 000 миллионеров начнет делиться своими богатствами (деньгами и знаниями), это чрезвычайно благоприятно отразится на будущем мировой экономики.

Мы оба миллионеры. И за свою жизнь с помощью книг и презентаций мы вдохновили стать миллионерами тысячи других людей. На своем пути мы тоже сталкивались с неудачами. Каждый из нас в свое время переживал периоды финансового неблагополучия, и даже банкротство. Это были трудные времена. Но каждый раз мы, отталкиваясь от неудач, выходили на все более высокие уровни доходов и накапливали еще большее состояние. Мы знаем путь к богатству со всеми его ухабами и со всеми его скоростными магистралями. Теперь мы покажем, как мы прошли его — и как вы тоже можете его пройти.

Мы можем лишь снабдить вас инструментами и описанием пути (нашей системой), которые облегчат вам процесс обогащения. Однако *пользоваться* этими инструментами и *идти* этим путем вам придется самим. Мы уверены, что вы не случайно читаете сейчас эти строки.

Давайте вместе поработаем над воплощением ваших финансовых мечтаний.

КАК ОРГАНИЗОВАНА СИСТЕМА «МИЛЛИОНЕР ЗА МИНУТУ»



Присоединяйтесь к нам. Настройтесь на достижение финансовой свободы, чтобы затем вы могли простереть свой достаток на свою семью, своих друзей и, в конечном счете, на весь мир.

Это книга не совсем обычная. Фактически, это две книги в одной: «техническая» — та, которую вы читаете сейчас, и «художественная» повесть — она ожидает вас чуть ниже.

Вы, возможно, удивляетесь, зачем мы придумали такой гибрид.

Обучив десятки тысяч людей принципам финансового успеха, мы поняли, что разные люди усваивают преподаваемый материал по-разному, у них разный «стиль учебы». По стилю учебы людей можно разделить на две основные категории — «художников» и «инженеров». У первых более развито зрительное восприятие, они учатся преимущественно правым полушарием мозга. «Инженеры» — это те, у кого сильнее развито логическое, т.е. левое, полушарие. Адресуясь к двум полушариям, мы рассчитываем основательнее донести то, что хотим вам рассказать.

Мы хотим вас не просто «информировать», но трансформировать».

Таким образом, после вводной части книга будет разделена на две четко различающиеся половины. Во второй части книги вам будет представлена повесть — история Мишель Эриксен, матери-

одиночки, столкнувшейся с труднейшей проблемой. Чтобы вернуть права на воспитание двоих детей, ей нужно было заработать 1 000 000 долларов за 90 дней.

Вы могли бы заработать миллион, если бы от этого зависела судьба дорогих вам людей?

Первая часть книги олицетворяет «правое полушарие» богатства — драматическую борьбу между нашими мечтами и страхами. Мы надеемся, что история Мишель увлечет вас. Встаньте на ее место — представьте, что бы вы делали в ее положении. Как бы вы справились с теми испытаниями, что выпали на ее долю? Потом представляйте себя в роли мудрой наставницы Мишель, Саманты, и подумайте, какой совет вы бы дали Мишель. Как бы вы помогли ей справиться с ее страхами? Преодолеть возникшие перед ней преграды? Какими идеями вы бы поделились с ней?

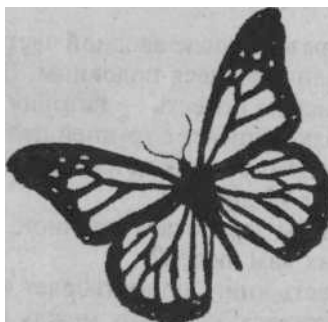
Первая часть книги организована как МинутыМиллионера—

отдельные уроки. Вместе они образуют пошаговое руководство: как в кратчайшие сроки стать Просветленным Миллионером.

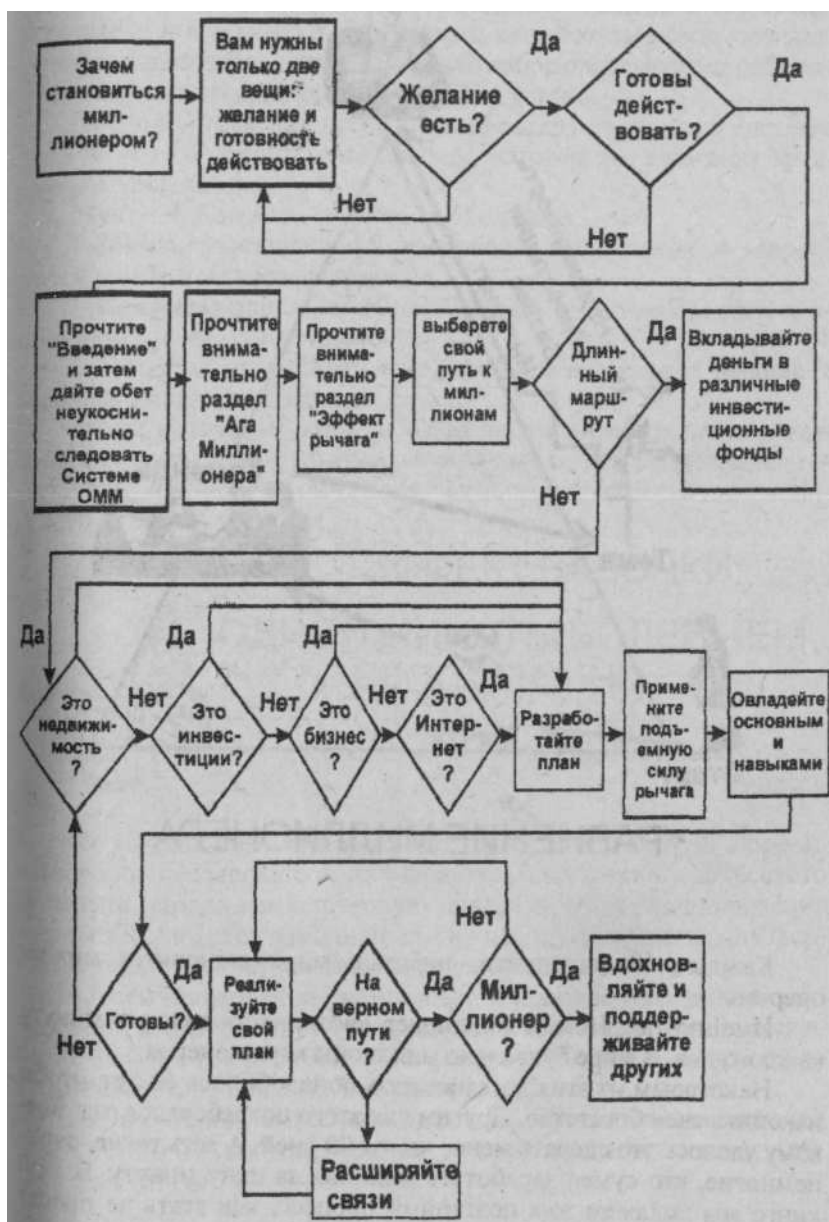
Вы заметите также, что рядом с некоторыми словами и фразами в второй части — повести проставлены номера страниц, отсылающие вас к соответствующим в первой части — Минутам Миллионера. В повести вы увидите эти уроки в действии и, собравшись с этими понятиями, или просто узнать их смысл, если вы начали чтение именно с истории Мишель Эриксен. В каком порядке вы будете читать книгу: сначала первую часть, потом вторую, или наоборот, — дело ваше; выбирайте, что представляется вам наиболее естественным.

Все изложенные здесь идеи мы уже с большим успехом применяли при обучении (в разных форматах) десятков тысяч людей. Каждый следующий урок («Минута Миллионера») строится на основе предыдущих. Мы также приглашаем вас посетить наш сайт в Интернете www.oneminutemillionaire.com, где вы найдете бесплатные упражнения для углубления понимания материала, изложенного в каждом отдельном уроке.

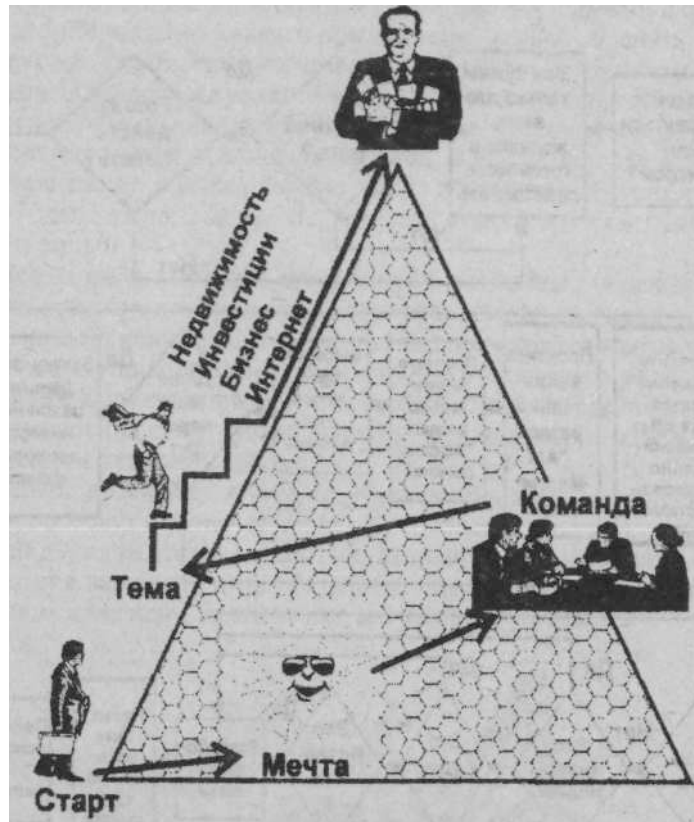
Теперь давайте выясним, «художник» вы или «инженер». На следующих двух страницах процесс становления миллионера представлен двумя разными способами. Хотя важную информацию содержат оба варианта, и их оба следует изучить, будь вы «художник» или «инженер», какой из них все-таки ближе вам?



СИСТЕМА «МИЛЛИОНЕР ЗА МИНУТУ»



ГОРА МИЛЛИОНЕРА



УРАВНЕНИЕ МИЛЛИОНЕРА

Каждые 60 секунд кто-нибудь в мире становится миллионером.

Именно так. Новый миллионер «возникает» каждую минуту каждого дня. В мире буквально миллионы миллионеров.

Некоторым из этих миллионеров понадобилось 60 лет, чтобы накопить свое богатство. Другим для этого потребовался год. Кое-кому удалось это сделать менее чем за 90 дней. А есть такие, очень немногие, кто сумел заработать миллион за одну минуту. В этой книге мы покажем вам поэтапный процесс, как стать не просто

миллионером, но Просветленным Миллионером, и не важно, займет это 60 лет или 60 секунд.

Подавляющее большинство миллионеров обладают некоторыми общими чертами. Вы должны внедрять приемы и стратегии, которые они используют. Вы должны выработать в себе умонастроение миллионера — специфический набор притягивающих богатство психологических установок и убеждений.

После многолетних исследований мы отточили нашу систему, превратив ее в трехшаговый процесс, который мы называем Уравнением Миллионера:

Мечта + Команда + Тема - Миллион

1. Мечта: укрепление умонастроения миллионера — уверенности в себе и жгучего желания.

2. Команда: привлечение наставников и партнеров, помогающих вам сделать мечту явью.

3. Тема: выбор и применение одной или нескольких основных моделей быстрого обогащения.

Этапы, на которые разбито содержание этой книги, помогут вам сосредоточиться на этих трех важнейших шагах процесса обогащения. Комбинируясь, они обеспечат качественный скачок финансового успеха.

ЭФФЕКТ БАБОЧКИ:



ОДНОЙ МИНУТЫ БОЛЕЕ ЧЕМ ДОСТАТОЧНО

*Каждый раз, когда вы моргаете,
звезды перемещаются.*

Эмерсон

Все началось около сорока лет назад, когда Эдвард Лоренц, метеоролог-исследователь из Массачусетского технологического института, создал компьютерную программу для моделирования погоды. Лоренц свел все влияющие на погоду факторы к ряду формул, которые соответствовали определенным явлениям.

В своей великолепной книге «Хаос» Джеймс Глик повествует, что в один из зимних дней 1961 года Лоренц решил ускорить расчеты, не задавая все переменные с самого начала, а взяв промежуточные цифры из предыдущей распечатки.

И произошло нечто неожиданное. Лоренц смоделировал совершенно новый прогноз, резко расходящийся с предыдущим расчетом.

Сначала он подумал, что ошибся компьютер. А потом его осенило. Ответ заключался в трех цифрах, которые он ввел в машину. Изначальная цифра была 0,506127 — с шестью знаками после запятой. На распечатке же, откуда он взял данные, это число было округлено до 0,506. Лоренц полагал, что разница, составлявшая чуть более одной десятитысячной доли, ни на что не повлияет. Но он ошибся. Это маленькое отклонение во входных данных породило ОГРОМНУЮ разницу в итоговых результатах!

Официально этот феномен именуется «высокой чувствительностью к начальным условиям». Его неформальное и более популярное название — Эффект Бабочки. Проще говоря, он означает, что бабочка, порхающая в Сан-Франциско, может самым сильным образом повлиять на погоду в Шанхае.

К очень схожему выводу пришел и Эдвард Деминг, американский статистик, основавший Движение за тотальное качество сначала в Японии, а потом и во всем мире. Вклад Деминга оказался исторически столь весомым, что газета «U.S. News & World Report» назвала его деятельность одним из «девяти скрытых поворотных моментов истории» (наряду с противозачаточными таблетками и деятельностью апостола Павла).

После 50-летних статистических исследований Деминг указал, что каждый процесс имеет начало и конец. Если вы сосредоточитесь на первых 15% этого процесса и исправите его (измените начальные условия), вы обеспечите для себя не менее 85% желаемого результата. Иными словами, если сосредоточиться на первых 15% чего-либо, остальные 85% последуют без особых усилий.

Именно в этом суть системы «Миллионер за минуту». Она обеспечивает крошечные изменения в ваших мыслях и действиях, — воздействуя по одной минуте за раз. Это первые 15% процесса! Вам нужно довести их до совершенства. И когда вы сделаете это, эти одномоментные исправления радикально ускорят ваш путь к статусу Просветленного Миллионера.

НА КРЫЛЬЯХ ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА

Согласно Эффекту Бабочки, как мы уже сказали, едва заметные взмахи крыльев бабочки могут породить огромные изменения во всем мире. Мы убеждены, что, опираясь на эту научную теорию, вы можете добиться в своей жизни совершенно потрясающих вещей — даже стать миллионером, — с помощью тща-

тельно разработанной нами системы сосредоточенных действий, выполняемых 60-секундными импульсами. Мы называем эти сулящие миллионы долларов импульсы (взмахи) Минутами Миллионера. Теперь несколько минут помашите *своими* крыльями и приготовьтесь к полету.

•Взмах №1. Решение Просветленного Миллионера

Куда ни глянь, — даже в наше время экономической неопределенности - увидишь людей, жирующих на пирах невероятного процветания, когда большинству достаются лишь крохи, падающие со стола. Путь к финансовой свободе начинается с той **МИНУТЫ**, когда вы решите для себя, что вам уготовано процветание, а не нищета, изобилие, а не скудость. Прислушайтесь, может быть, какая-то часть вашего «я» всегда это знала? Вы способны представить себя живущим в благоденствии той жизнью, где всего «больше чем достаточно»?

Чтобы принять решение, нужна лишь **МИНУТА**. Решите сейчас.

•Взмах № 2. Идея Просветленного Миллионера

Вам когда-нибудь приходила в голову идея нового продукта или новой услуги? Но вы медлили и через некоторое время обнаружили, что кто-то опередил вас. Они заработали миллионы на «вашей» идее! Поймите, что идея на миллион долларов посещает вас едва ли не каждый день. Какая такая идея витает у вас в голове в это самое мгновение и ждет, чтобы вы только осознали, и зацепили ее? В ту самую минуту, когда вы осознаете ее, вы станете Миллионером за минуту. Но одного осознания мало. Нужно еще и действовать на основе этой идеи.

•Взмах №3. Особенности финансового поведения Просветленного Миллионера

Сколько раз вы собираетесь потратить деньги за сегодняшний День? Три? Четыре? Пять раз? богатые люди смотрят на эти *денежные операции* не так, как большинство людей. У миллионеров есть особая черта — уникальная особенность в том, как они тратят деньги. В процессе каждой денежной операции они инвестируют одну лишнюю минуту времени. Эта дополнительная минута делает их богатыми. Вот почему мы зовем ее Минутой Миллионера. Вы бы стали тратить дополнительную минуту при всех денежных тратах, если бы знали, что это поможет вам стать миллионером?

•Взмах № 4. Техника Просветленного Миллионера

Весь процесс становления миллионера можно разбить на небольшие одномоментные приемы. Из этой книги вы узнаете о более чем сотне таких приемов. Да, вы можете стать миллионером, затрачивая по минуте за раз.

•Взмах № 5. Момент истины Просветленного Миллионера

В карьере каждого миллионера бывает критический миг равновесия, — когда возникает искушение повернуть назад. Для многих такой момент истины наступает после особенно крупной неудачи. Вы готовы к такому мигу? Когда это случится, замрите на минуту. Сделайте глубокий вдох, а потом шагните вперед.

•Взмах № 6. Порог Просветленного Миллионера

Все великие состязания подходят к своей завершающей минуте, те — к тому последнему шагу, который вы делаете, пересекая финишную черту, — к последнему доллару, который вы кладете на гору денег. Как волнительна эта минута!

МАНИФЕСТ

ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА



Почему так важно зарабатывать деньги «просветленным образом»? Когда миллионы зарабатываются просветленным образом, сам этот процесс делает мир лучше. Одна из целей Просветленного Миллионера — делать деньги. Во многих отношениях он действует подобно пчеле. Главная цель пчелы — собрать нектар, чтобы приготовить мед. Но в процессе сбора нектара пчела реализует куда более важную побочную цель. Под прямым углом к направлению полета пчелы с ее крыльев распыляется пыльца. Разыскивая нектар, пчела участвует в перекрестном опылении растений. Это перекрестное опыление служит даже более важным итогом ее деятельности, чем мед, поскольку является залогом жизни прекрасного и дающего жизнь многим другим живым существам сада.

Просветленный Миллионер - это такая же пчела. Добавляя стоимость в своей погоне за миллионами, он повышает уровень жизни всех людей на планете.

Это повышение уровня жизни землян является побочным след-

ствием, направленным под прямым углом к курсу самого Просветленного Миллионера.

Этот феномен побочного эффекта доктором Бакминстером Фуллером был научно описан как *прецессия*.

Когда что-то движется к определенной цели, то, что происходит в результате этого движения под прямым углом к нему, приобретает еще большее значение.

Просветленные Миллионеры понимают это. Они знают, что должны так создавать свое богатство, чтобы от этого выигрывал каждый. Когда они фокусируются на добавлении стоимости, явление прецессии обеспечивает многие другие позитивные эффекты. Просветленные миллионеры могут не осознавать всех возможных побочных эффектов. Они просто знают, что, пока остаются на своем пути создания новых ценностей, будет происходить еще много чего хорошего и неожиданного. (См. рисунок ДНК)

«Темный» Миллионер, напротив, стремится зарабатывать деньги, не добавляя никакой стоимости, т.е. обогащаться за счет других. Когда это происходит, побочные Эффекты, возникающие в результате прецессии, негативны. Таким образом, непросветленный путь к миллионам не обеспечивает непрерывного притока богатств в долгосрочной перспективе. Рано или поздно из-за отсутствия добавляемой стоимости денежный поток иссякнет.

. Итак, подведем итог: чем больше на свете Просветленных Миллионеров, тем лучше всему миру. Если в следующем десятилетии с нашей помощью появится 1 000 000 новых миллионеров, *прецессионный каскад*, порожденный этими новыми Просветленными Миллионерами, — когда они начнут делиться своим богатством, как в форме денег, так и в форме знаний, — радикально изменит экономическое будущее планеты.

Такой мы видим нашу миссию: изменить мир к лучшему, снабжая инструментами и маршрутом (нашей системой) тех, кто твердо решил стать Просветленными Миллионерами. Когда они станут ими, это позволит направить на благополучие всего человечества новые миллиарды долларов.



ДНК ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА ПОЗИТИВНАЯ ПРЕЦЕССИЯ



ПРИНЦИПЫ ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА

Мы считаем, что всякое богатство неотделимо от привилегий и ответственности. Привилегии хорошо известны: финансовая свобода, свободное время, духовная свобода, физическая свобода и высшая форма свободы — свобода раскрывать и развивать свой уникальный гений. Стать Просветленным Миллионером — значит иметь свободу быть, делать и иметь все, что вам угодно, пока это не вредит и одновременно помогает другим.

Прекрасный пример тому - Newman's Own, компания, основанная в 1982 году актером Полом Ньюменом и его давним другом писателем А. Хочнером.

Как утверждается на их интернет-сайте www.newmansown.com,

«это начиналось как шутка, а потом вырвалось из наших рук». Идею подсказала бытовавшая в семье Ньюмена традиция вручать в качестве рождественских подарков бутылки ныне ставшей знаменитой заправки для салатов, приготовленной по семейному рецепту из растительного масла и уксуса. Кто-то подсказал Полу, что если эта заправка так нравится его родным, она могла бы стать хорошим товаром. Компания была основана на двух принципах: высококачественные продукты без добавления искусственных ингредиентов или консервантов, 2 — все доходы отдаются на благотворительные цели. Так появился шуточный девиз: «Бессовестная эксплуатация во имя всеобщего добра».

Компания сразу обрела успех в первый же год, выделив на благотворительность более 1 000 000 долларов. Затем компания расширила ассортимент продуктов, начав выпускать кроме салатных заправок соусы, попкорн, лимонад, мороженое и т.п. Более 125 миллионов долларов были переданы благотворительным организациям, в том числе на программы защиты детей, защиты природы, медицинских исследований, построения жилья для бездомных, борьбы с голодом, помощи пожилым людям и поддержки искусства. Это отличный пример Просветленного Миллионера в действии — славное сочетание бизнеса и филантропии.

Просветленный Миллионер подходит к богатству исходя из следующих принципов.

Во-первых, не навредите. Позаимствовав этот принцип из клятвы Гиппократ, которую дают врачи, заканчивающие медицинские институты. Просветленный Миллионер дает обет избегать всяких действий, идущих во вред другим людям и влекущих их обнищание. От вас должно исходить только изобилие, но никак не бедность. Это и значит строить богатство этично, честно, обеспечивая успех для всех заинтересованных сторон.

Во-вторых, творите больше добра. Просветленному Миллионеру радостно создавать богатство, улучшающее жизнь многих людей. Его цель — богатеть, обогащая других.

В-третьих, будьте ответственны. Просветленные Миллионеры ответственно относятся к своему финансовому благополучию, — наслаждаясь благами финансового успеха и непрерывно осыпая благами других. Многие Просветленные Миллионеры ощущают призвание» оказывать помощь какому-то одному или нескольким направлениям (как Джерри Льюис помогал больным мышечной дистрофией). Их цель не собирать богатство для себя лично, но создать вечно пополняемый филантропический фонд. Иными словами, ваше богатство служит не только вам, но и улучшает жизнь многих других людей. Первым свидетельством вашей привержен-

ности обогащению ради других является готовность отдавать на благотворительные цели, по меньшей мере, 10% доходов.

Мы хотим побудить миллион миллионеров отдавать 10% своего годового дохода на улучшение жизни окружающих их людей. Это будет означать выделение **МИЛЛИАРДОВ** долларов на повышение жизненного уровня всего человечества. Мы оба много лет отдаем 10% своих заработков на нужды общины.

Подробности смотрите на сайте www.oneminutemillionaire.com.



ОБЕТ ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА. ШАГ 1

Делайте первый шаг с верой.

Вам не нужно видеть всю лестницу.

Достаточно видеть первую ступеньку.

Мартин Лютер Кинг

Каковы бы ни были нынешние обстоятельства вашей жизни, ваш первый шаг на пути к первому миллиону—это обещание стать миллионером.

Давать обеты нам приходится много раз в жизни. Но далеко не всегда мы понимаем необходимые элементы обета, чтобы он был настоящим, искренним, чтобы проявил все свое волшебство.

Для этого нужны две вещи. Первая из них — *желание*. То, что вы читаете эти строки, свидетельствует о вашем желании. Второй фактор — *вера*. Вы должны верить в то, что собираетесь делать. У вас есть все необходимые инструменты и система, чтобы стать миллионером. Постоянно укрепляйте свою веру, двигаясь по этому пути.

Если есть желание и есть вера в нашу систему, вы не свернете с пути. Ваша твердость будет крепнуть с каждым новым шагом на пути к становлению Просветленным Миллионером за минуту.

Гансу Селье, пионеру в области исследований стресса, часто задавали такой вопрос: «Что вызывает у человека наибольший стресс?» Его ответ был неожиданным: «Когда ему не во что верить».

Хорошая новость заключается в том, что вам не нужно верить, что вы можете стать Просветленным Миллионером. Мы будем верить в Вас. Мы-то знаем, что наша система работает. Вам же нужно иметь желание и столько веры, чтобы с готовностью делать

каждый следующий шаг на пути к миллионам.

Теперь дайте себе обещание стать Просветленным Миллионером, подписавшись под нижеследующим.

Обет Просветленного Миллионера

Я отныне решаю стать Просветленным Миллионером,
чтобы избавиться от денежных затруднений,
чтобы наслаждаться полной финансовой свободой и
делиться своим богатством с другими людьми.

Дата —
Подпись

Чтобы в большей мере продемонстрировать свою готовность, пожалуйста, зайдите на сайт www.oneminutemillionaire.com и зарегистрируйтесь там. Это бесплатно. Мы вышлем вам по электронной почте сертификат, который поможет вам лучше запомнить этот важнейший шаг в вашей жизни. Или сообщите нам о принятом вами решении письмом по адресу: One Minute Millionaire, P.O. Box 7665, Newport Beach, CA 92677, USA или по телефону 1-888-663-6455.

ОБЕТ ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА: ШАГ2

*Бог не даст вам лизнуть мороженого, пока
вы не захотите съесть его целиком.*

Маршалл Тербер

Поздравляем! Если вы дошли до этой страницы, значит, вы сделали первый шаг — первый раз лизнули мороженое — и решили в кратчайшее время стать Просветленным Миллионером.

Второй важный элемент магии данного обета — практические действия. Кроме сильной веры, ваша решимость сказывается и на вашем поведении.

Каждый из нас предан многим вещам — себе любимому, семье, карьере, друзьям, обществу. Ежедневно вы предпринимаете действия, отвечающие данным вами обетам. Вы действуете преданно, чтобы быстро заработать миллион долларов, вы должны

быть готовы преданно действовать также в отношении своего обета стать Просветленным Миллионером. Вы должны быть готовы пройти «весь путь Просветленного Миллионера», на котором ваши поступки будут в точности отвечать вашему желанию. Только при этом условии магия, свойственная твердой приверженности выбранной цели, начнет свершаться.

Если вы еще этого не сделали, зайдите на сайт www.oneminutemillionaire.com и зарегистрируйтесь там. Поделившись с нами своим решением, вы сделаете важный шаг, который существенно увеличит ваши шансы быстро стать миллионером.

В качестве члена клуба Миллионеров за минуту вы получите бесплатные тренировочные упражнения, призванные помочь вам стать Миллионером за минуту. Кроме того, вы совершенно бесплатно каждый день будете получать по электронной почте сообщения, которые будут вдохновлять вас, пока вы карабкаетесь на Гору Миллионера.

У ВАС ЕСТЬ НУЖНЫЕ ЧЕРТЫ И ПРИВЫЧКИ, ЧТОБЫ СТАТЬ ПРОСВЕТЛЕННЫМ МИЛЛИОНЕРОМ?

Вы не хотели бы сравнить свои привычки и черты характера с теми, которые свойственны реальным миллионерам, живущим вокруг вас? Вы можете пройти простой онлайн-тест, и он поможет вам определить, обладаете ли вы "нужными качествами", чтобы стать миллионером. Пожалуйста, зайдите на сайт www.oneminutemillionaire.com, выберите тест «У вас есть нужные черты и привычки, чтобы стать Просветленным Миллионером?» («Do you have what it takes to be an Enlightened Millionaire?») и следуйте инструкциям. Это статистически достоверное исследование основано на реальных привычках и чертах ныне живущих миллионеров.

Отвечайте на вопросы предельно честно. Ответив на все вопросы, вы сразу же получите ответ. Этот тест с высокой степенью достоверности подскажет вам, каковы ваши реальные шансы стать Просветленным Миллионером за минуту.

МИЛЛИОНЕР ЗА МИНУТУ ДВА ПУТИ К МИЛЛИОНАМ

Существует два пути на Гору Миллионера—длинный и короткий.

Сначала давайте поговорим о долгом пути. Он безопасный и самый простой. Вы можете стать в буквальном смысле миллионером, инвестируя всего лишь один доллар в день (30 долларов в месяц).

Рассмотрите следующую таблицу.

КАКИМ ОБРАЗОМ, ИНВЕСТИРУЯ ТОЛЬКО ОДИН ДОЛЛАР В ДЕНЬ, МОЖНО ДОВЕСТИ СУММУ ДО 1 000 000 ДОЛЛАРОВ

Процентная ставка число лет необходимых для накопления миллиона

3%	147 лет
5%	100 лет
10%	56 лет
15%	40 лет
20%	32 года

Чтобы стать миллионером при жизни, все, что вам нужно, — это (1) найти такое место вложения денег, которое будет приносить отдачу не менее 10% после уплаты налогов (например, вносить деньги на пенсионный счет с отсрочкой налогов), и (2) быть достаточно дисциплинированным, чтобы продолжать этот процесс, не сходя с пути из года в год.

Следующая таблица показывает, что может случиться, если человек будет откладывать один доллар каждый день с рождения до выхода на пенсию.

ЕЖЕДНЕВНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ОДНОГО ДОЛЛАРА ПРИ РАЗНЫХ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВКАХ В ТЕЧЕНИЕ 66 ЛЕТ

Процентная ставка	Собранная сумма
(Хранение под матрасом)	0% = 24 000
(Сберегательный счет)	3% = 77 000
(Депозитный сертификат)	5% = 193 000
(Корпорационные облигации)	8% = 1 000 000
(Инвестиционные фонды)	10% = 2 700 000
(Агрессивные инвестиционные фонды)	15% = 50 000 000
(Недвижимость, бизнес)	20% = 1 000 000 000

Да, вы можете стать даже *миллиардером*, вкладывая один доллар в день, если это делается достаточно длительное время и под достаточно высоким процентом. Но это все-таки долгий путь

едва ли приемлемый для большинства из нас. Мы хотим разбогатеть БЫСТРО! И мы продемонстрируем вам, что это действительно возможно. Но пока вы будете идти коротким путем, почему одновременно не включить и длинный маршрут?

Откладывайте отныне каждый месяц 50, 100, 500 долларов - столько, сколько можете себе позволить. Это просто и легко. МОЖНО автоматически списывать эту сумму с вашего банковского счета. А если вы при этом еще заработаете миллион быстрым путем, тем лучше.

Но как бы там ни получилось, вы все равно станете миллионером, раньше или позже. Согласны?

ДОЛЛАР В ДЕНЬ, МИНУТА ЗА РАЗ

Какие бы ни были ваши нынешние обстоятельства, к первому миллиону вас приведут следующие четыре шага.

1. Решите для себя, что миллионером стать не плохо.

Некоторые люди считают обогащение целью недостойной. Прежде чем вы начнете свой путь к статусу Просветленного Миллионера, найдите доводы, поддерживающие готовность обогащаться, не вступая в противоречие со своей внутренней системой ценностей.

2. Регулярно воображайте, как вы наслаждаетесь богатством.

Всякое значительное состояние начинается в уме. Представляйте, как вы живете в доме своей мечты, поддерживаете идеальные отношения с друзьями и любимыми людьми, ставите свои уникальные таланты и способности на службу обществу. Воображайте, какое богатство вы могли бы накопить, и сколько добра оно могло бы принести. Поверьте, и вы увидите.

3. Тратьте меньше, чем зарабатываете.

Но как? Сначала платите себе. Вычитайте верхние 10% своих доходов и перекладывайте их на инвестиционный счет. Превратите все свои кредитные карточки, кроме одной, в дебитные. Это не позволит вам влезть в долги. Затем живите на то, что останется.

4. Инвестируйте разницу.

Вкладывайте 10%-ную разницу между доходами и расходами в инвестиции, имеющие доходность не менее 10%. Доллар, инвестируемый ежедневно при уровне доходности 10%, через 56 лет превратится в миллион. Иными словами, вы можете стать миллионером, вкладывая лишь доллар в день — 30 долларов в месяц. Если вы хотите стать миллионером быстрее, инвестируйте больше де-

нег или ищите возможности получения большей отдачи от вкладываемых средств.

- Вы можете стать Миллионером за минуту.
- Вам нужна лишь минута, чтобы принять решение.
- Вам нужна лишь минута, чтобы вообразить себя богачом.
- Вам нужна лишь минута, чтобы отложить деньги.
- Вам нужна лишь минута, чтобы инвестировать их.
- Доллар в день, минута за раз — и вы добьетесь своего.

Медленно, но верно.

А теперь давайте поговорим о более быстром пути...

ВЫБЕРИТЕ СВОЮ ГОРУ МИЛЛИОНЕРА

Во всем огромном и многообразном мире есть только четыре главных пути, следуя по которым можно стать миллионером. Каким бы ни было ваше происхождение и образование, вы можете стать мастером в одной из четырех нижеприведенных сфер.

1. Инвестиции: накопление акций, облигаций, депозитных сертификатов.

2. Недвижимость: владение и торговля недвижимой собственностью.

3. Бизнес: маркетинг продуктов, услуг или идей.

4. Интернет: расширение возможностей.

Мы называем это Нагорьем Богатства. На вершину каждой горы проложено много троп. Далее в этой книге мы познакомим



вас с различными моделями обогащения. Но пока вам нужно понять, что для того, чтобы достичь своей цели и заработать миллион, вам, скорее всего, придется комбинировать все четыре направления. Представьте, что вы открыли семейный бизнес. Вам все равно нужно будет вкладывать излишек наличности в акции или

иные пассивные инвестиции. Разумеется, вам нужно будет попутно покупать недвижимость, и если вам удастся купить ее; по оптовым, а не розничным ценам, это может составить огромную разницу.

Пока просто держите в уме эти четыре главные вершины. Выберите просто по наитию, одну первоначальную вершину - то, что как вам кажется, станет вашим главным направлением инвестиций. Представьте, что вы поступили в Университет Денег. Какая из четырех вершин будет вашим «главным» предметом, а какие «второстепенными»? Какие вершины вас интересуют более всего? А какие путают?

Представьте, что вы перенеслись на 5 лет вперед и рассказываете о том, как вы разбогатели. Примерьте к себе такие фразы:

- Я заработал миллион на недвижимости».*
- Я заработал миллион на фондовом рынке».*
- Я заработал миллион, занимаясь бизнесом».*
- Я заработал! миллион в Интернете».*

Какая из этих фраз кажется вам наиболее «правильной» для вас?

АГА МИЛЛИОНЕРА



ПРИНЦИПЫ

Это простые, но мощные модели, помогающие нам понять, как устроен мир. Принципы каждый раз приводят к одному и тому же результату, вне зависимости от того, где, когда и кем они применяются. Принципы действуют тогда, когда вы приводите их в действие. Закон всемирного тяготения, например, является принципом. Когда вы просыпаетесь утром и поднимаетесь с постели, вы не задаетесь вопросом, куда пойдет ваша нога, — вверх или вниз. Она всегда вниз или вверх. Точно так же дважды два всегда четыре и никогда пять. Принципы не устаревают и не ослабевают. Они существуют вечно, вне времени. И они не изнашиваются от «чрезмерного» употребления. Жизнь есть процесс открытия принципов открытия законов, которые действуют. Если вы хотите быстро двигаться вперед, не боритесь с принципами — следуйте им. Проговаривайте вслух: «Я стараюсь обнаружить действенные принципы и привести их в действие. Я постоянно изучаю новые принципы,

вторые переплетаются с теми, что я уже знаю, улучшая мою жизнь и окружающий меня мир. Когда принципы открываются мне, я с радостью фиксирую их, использую их и делюсь ими. Следование принципам — это, вне всякого сомнения, самое быстрое средство достичь желанной цели». Нам известны по меньшей мере 24 Принципа Обогащения, которые мы называем «ага»...

АГА 1:

КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ПРОЯВЛЯЕТСЯ

*Все думают, что дерево определяется по
его плодам, но на самом деле
главное, что отличает дерево, — его семена.*

Фридрих Вингельм Ницше

Оглянитесь вокруг. Все, что вы видите, началось с того, что было мыслью в чьей-то голове. Стул, на котором вы сидите. Стол, за которым работаете. Машина, на которой ездите. Дом, в котором живете. Одежда, которую носите. Телевизор, который смотрите. Сначала была мысль. Потом откуда ни возьмись, появилась вещь. Ее не было — и вот она перед вами. Все начинается с мысли.

Превращение мысли в вещь можно обозначить словом «проявление». Проявляя что-либо, вы как бы раздвигаете невидимый занавес, отделяющий мир осязаемых вещей от мира воображения, и делаете тайное явным, воображаемое — существующим.

Сначала вы придумываете, а потом проявляете свою мысль, материализуете ее. Вы являете ее миру.

Каждый человек внешне проявляет свой внутренний мир. Одни проявляют изобилие. Другие — нищету. Если вы не имеете того, что хотели бы иметь, исследуйте свои мысли. Спросите себя: «Как я это проявляю?»

Ваша жизнь — плод мыслей, которые вы посеяли и лелеяли. Если вы хотите собрать лучший урожай, вы должны посеять лучшие мысли. Как из яблочного семечка не может вырасти слива, так же из «бедных» мыслей не вырастет богатство. И так же, как верно то, что из желудя вырастает дуб, так и образы, зреющие в вашем сознании, станут вашей явью.

Мысли материальны. Каждая мысль имеет свои последствия. Ни одна из мыслей, рождающихся в вашей голове, не остается бесплодной. Каждая мысль — это камень, брошенный на водную гладь

жизни, __ круги от него совершенно реальны. Чем интенсивнее ваша мысль, тем сильнее проявляется результат. Злая мысль, как радиоволна, может быть перехвачена окружающими. Люди чувствуют ее. Животные чуют ее. Вся энергетическая система вокруг вас заражается ею. Искореняйте такие мысли.

Мыслите позитивно и смело. Создавайте в мозгу оптимистические образы, постоянно говорите себе только хорошее. Чувствуйте себя прекрасно уже СЕЙЧАС! Окрасьте в яркие краски ваше мировосприятие. И, подобно магниту вы будете притягивать к себе все ресурсы, необходимые, чтобы создать тот мир, который вы желаете.

Все существующее вокруг вас кого-то сделало богатым. Вы можете увидеть это, куда ни бросите взгляд. Стул, на котором вы сидите. Стол, за которым работаете. Машина, на которой ездите. Дом, в котором живете. Одежда, которую носите. Телевизор, который смотрите. Каждая вещь, которую вы видите, принесла или продолжает приносить кому-то миллионы. Существуют миллионы честных, «просветленных» способов заработать миллион долларов. Мы хотим стать вашими наставниками на этом пути, мы хотим помочь вам изменить ваше экономическое будущее. И вместе мы изменим экономическое будущее всего мира.

АГА 2: БЫТЬ - ДЕЙСТВОВАТЬ - ИМЕТЬ

*Чтобы летать с быстротой мысли гаи,
говоря иначе, летать куда хочешь, нужно,
прежде всего, понять, что ты уже прилетел.*
Ричард Бах.

Чайка по имени Джонатан Ливингстон

Помочь вам увеличить ваше состояние на миллион долларов честным путем — главная цель этой книги. Однако чтобы достичь этой цели, вы как Просветленный Миллионер должны последовательно пройти следующие три этапа:

Разумеется, чтобы стать Просветленным Миллионером, вы должны ДЕЙСТВОВАТЬ, занимаясь тем, что вам нравится, создавая огромную добавленную стоимость и усиливая ее мощью «рычага» (об этом разговор пойдет позже). Хотя этап ДЕЙСТВИЙ чрезвычайно важен, он все же не первый. Первым идет этап БЫТИЯ. Вы должны сначала БЫТЬ Просветленным Миллионером.

Просветленный Миллионер исходит из того, что:

- 1. изобилие приходит, когда вы улучшаете жизнь других,**
- 2. главный смысл получать что-либо состоит в том, чтобы больше отдавать.**

Просветленного Миллионера интересует, прежде всего, чем он может поделиться. Получать для него — дело второе. Доступ к источнику изобилия открывается тем, кто отдает. Просветленные Миллионеры делятся своими богатствами потому, что они такие есть, — это высшее проявление их истинной природы. Это идет из их сущности, их бытия.

Вы должны БЫТЬ Просветленным Миллионером, прежде чем ДЕЙСТВОВАТЬ. Исходя из этого БЫТИЯ, вы ДЕЙСТВУЕТЕ так, как это нужно, чтобы приносить максимальную пользу окружающему вас миру.

Благодаря вашему Просветленному бытию ваши действия становятся благотворными в любой ситуации.

Конечно, можно зарабатывать миллионы долларов и по-другому, — ничего не добавляя миру, а лишь отнимая богатства у других. Однако это не даст вам того чувства душевного покоя, той благодарности окружающих, того полноценного счастья, а не только финансового достатка, которые присущи «просветленному» подходу, состоящему в добавлении стоимости. Так вы не откроете для себя доступа к морю изобилия, которое являет собой величайшее из земных наслаждений.

Если же ваши БЫТИЕ и ДЕЙСТВИЯ правильны, вы обязательно будете ИМЕТЬ желаемый результат. Вы накопите такие богатства, которые превзойдут ваши самые смелые мечтания.



АГА 3: ИЗВЛЕКАЙТЕ УРОКИ

Когда что-то получается не так, как ожидалось, большинство людей склонны кого-нибудь в этом винить. Считая окружающих причиной своих бед, мы упускаем отличнейшую возможность извлечь уроки из своих ошибок.

Весь прогресс человечества строится на том, что люди учат-

ся на своих ошибках. Когда мы виним в своих неудачах других людей, мы передаем им власть над обстоятельствами нашей жизни.

Например: «Если бы Джон выполнил то, что обещал, ничего этого не случилось бы». Может быть, это и правда. Однако сама такая постановка вопроса передает Джону контроль над ситуацией, и мы, как правило, ничего полезного для себя из пережитого неудачного опыта не извлекаем.

Если нам удастся избежать этой ловушки и никого не обвинить, то мы часто попадем в другую западню, — начинаем оправдывать то, что случилось. «Я бы сделал эту работу, но вчера пришлось много ездить, и я сегодня слишком разбит, чтобы сосредоточиться на работе». Это попросту другая форма перекладывания вины. Мы виним не каких-то людей, а обстоятельства. Опять же, какими бы уважительными ни были эти оправдания, мы теряем возможность извлечь оптимальный урок из сложившейся ситуации.

Если мы идем дальше и отказываемся считать виноватыми окружающих или обстоятельства, на нашем пути есть еще одна ловушка. Это чувство собственной вины, самобичевание: «Какой я осел!» Мы не виним других, мы не упрекаем обстоятельства, мы вместо этого виним самих себя. Это тоже уменьшает учебную ценность опыта.

Как же следует смотреть на жизненный опыт, с какой позиции? С точки зрения вашей личной ответственности за все происходя-



щее с вами, отыскивая при этом, что полезное несет вам внешне неблагоприятная ситуация.

Конечно, мы не можем отвечать за все, что происходит вокруг. Однако чем больше мы готовы смотреть на вещи с этой точки зрения, тем больше власти имеем над своей жизнью. Вы контролируете и направляете свое существование. С этой точки зрения в каждом поступке или бездействии проглядывает свободная воля, позволяя нам извлекать больше уроков из каждой ситуации.

Жизнь — череда ситуаций, в которых мы делаем свой выбор. Просветленный Миллионер рассматривает каждый исход с точки зрения своей ответственности. Он старается извлечь как можно больше уроков из каждой ситуации и в следующий раз принимает более мудрые решения.

Смотрите на все с точки зрения своей ответственности, как то делают Просветленные Миллионеры.

АГА 4:

ИЗОБИЛИЕ- ВАШЕ ЕСТЕСТВЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Из многого Он взял много, и много осталось.

Упанишады

Вселенная изобильна. В ней всего всем хватает, а нехватка есть только в мыслях.

Бесконечный финансовый достаток ждет каждого из тех, кто придерживается принципов его приобретения. Вы можете уже сейчас принять решение стать богатым, и Вселенная с радостью одарит вас всем, чем вы захотите. Благоприятные возможности открываются тем, кто «богат» в мыслях. Другие же разбогатели, следовательно, и вы можете.

Когда вы постигнете вселенское изобилие, проникнетесь им и примете решение выразить его своими мыслями и поступками, оно — ваше. Кто может забрать себе все изобилие прекрасного заката? Каждый из нас может сполна наслаждаться им, фотографировать его, делить его со всеми окружающими. И он возвращается снова и снова — он бесконечен. На самом деле того, что делишь с другими, всегда становится больше.

Принцип изобилия вечен и неизменен. Он не изнашивается, не стареет, не кончается. Изобилие есть всегда. И когда вы станете хозяином этого принципа, все результаты, которые вытекают из него, должны изливаться в изобилии. Менталитет изобилия умножает и магнитом притягивает все то, на чем фокусируется.

И что это значит для вас? Это значит, что в мире есть больше чем достаточно ресурсов, чтобы удовлетворить потребности всех людей и при этом поддерживать устойчивость экологии и экономики. Живые примеры менталитета изобилия включают таких разных персонажей, как мать Тереза, Майя Анджелу, Опра Уитни, Пол Ньюмен, Арт Линклеттер и Билл и Мелинда Гейтсы.

Чтобы изобилие проявилось во «внешней» жизни, вы должны сначала укрепить психологическую установку на изобилие внутри себя. Почему? Потому что наше материальное состояние предопределяется нашим психологическим состоянием. Повторяйте ниже следующие фразы каждое утро и каждый вечер в течение 30

дней или пока они не станут для вас истиной. Предпочтительна делать это перед сном вечером и перед тем, как встать с постели утром. Повторяйте эти слова с чувством, с верой, проявляя воображение и готовность принять эти слова за правду. *Я богат во всех хороших смыслах.*

В мире, бесконечно много денег, которые я могу заработать, сберечь, вложить, умножить и раздать. Мое богатство улучшает жизнь всех людей. Я принимаю изобилие, и оно принимает меня

АГА5:

ПОЛУЧАЮТ ОТДАЮЩИЕ

Кто сеет скупо, тот скупо и пожнет; а кто сеет щедро, тот щедро и пожнет, 2-е Послание Коринфянам, 9:61

Словари определяют слово «парадокс» как утверждение или действие, на одном уровне кажущееся противоречащим самому себе, но на более высоком (часто его называют «метауровнем») оказывающееся глубокомысленным и истинным.

Главная цель этой книги — помочь вам увеличить ваше состояние на миллион долларов. Но чтобы получить, вы должны сначала *отдать*. Это один из парадоксов Просветленного Миллионера. На одном уровне это кажется логически бессмысленным. Как можно что-то *отдать*, прежде чем *получить*? С точки зрения здравого смысла это невозможно. Однако на метауровне именно это и происходит. Как говорится во многих священных текстах, отдавайте, и вам будет дано». Задумайтесь. У кого больше всего друзей? У того, кто самый лучший друг. Кого больше всех любят? Того, кто сам излучает любовь к ближним. Это и есть принцип Просветленного Миллионера: «получают отдающие». И это есть фундаментальный парадокс Просветленного Миллионера.

Чтобы разрешить этот парадокс, нужно сочетание веры и действий. Это все равно, что стать на край пропасти и, веря, что там, внизу, сказочный мир изобилия, прыгнуть. Это как в стихотворении Аполлинера:

*Идите к краю, — он сказал.
Боимся мы. — Идите смело.
Они пошли на край, поверив.
Он их толкнул исподтишка,
Они взлетели.*

Мы можем узнать, что «получают дающие», только на опыте. Когда вы ведете себя в соответствии с этим принципом, зачастую без колебаний, это открывает перед вами духовную составляющую обогащения. Делитесь своим временем, доброжелательностью, улыбкой, советами, мудростью, комплиментами, чувством юмора, талантами, уделяйте внимание, оказывайте поддержку, изучайте любовь. Все это в изобилии вернется к вам. Духовное измерение расширяет, приумножает и повышает ценность всего того, что вы отдаете.

Отдавая, вы признаете бескрайнюю обильность Вселенной. Отдавая, вы приобщаетесь к духовному измерению, которое умножает и наши мысли, и их материальные воплощения. Просветленные Миллионеры знают это: из моря изобилия можно черпать ложкой, ведром или ковшом экскаватора. В море от этого не убудет.

АГА 6:

ИЗМЕНИТЬ РЕАЛЬНОСТЬ ПРОСТО - ЩЕЛКАЙТЕ РЕЗИНКОЙ

Вы когда-нибудь разговаривали с собой? Многие люди слышат позитивный внутренний голос, который подбадривает их, особенно когда они действуют правильно. Это как будто внутренняя группа поддержки, которая кричит: «Ты можешь это сделать!», «Дерзай!», Ты справился! Так держать!» У вас есть такой внутренний голос? У некоторых людей внутренний голос куда более скептичен: «За кого ты себя принимаешь?», «Ты на это не способен!», «Ну и болван!», «Почему ты такой тупой?», «Ты ни на что не годен!», «Ты такой неуклюжий!». Порой этот внутренний пессимист заставляет всегда отказаться от ваших мечтаний, причем вы даже не всегда осознаете это. Вас озаряет прекрасная идея, и тут же в голове начинает стучать: «Да, но...», после чего следует поток причин, по которым ваша идея обречена на провал.

Мы называем этот голос «мистер Дано» (или «миссис Дано», в зависимости от пола), потому что он всегда пытается отговорить вас от какого-то шага. Правда, от некоторых шагов вас действительно стоит отговаривать. Так что мистер Дано может играть положительную роль — пытаться защитить вас, уберечь от беды. Но очень часто этот мистер (или миссис) реагирует слишком поспешно, не давая воли вашей творческой энергии. Лживо именуя себя голосом рассудка, мистер Дано пытается подавить новую идею

в зародыше, не давая ей развиваться. Если вы не приструните своего мистера Дано, он может стать причиной ненужных тревог, путаницы в мыслях, он способен даже подорвать ваше здоровье и погубить вас. В таких ситуациях вам нужно научиться приглушать этот негативный голос и восстанавливать контроль над своим мышлением. Как?

Прислушайтесь к своему оптимистичному внутреннему голосу. Откуда он доносится? Он громкий или тихий? Представьте, что есть некий рычажок, позволяющий регулировать громкость внутреннего голоса. Увеличьте громкость. Как вы себя чувствуете? Постарайтесь подобрать такую громкость, которая будет мотивировать вас, побуждать вас стараться изо всех сил.

Теперь прислушайтесь к негативному голосу. Откуда он идет? Как только вы замечаете, что мистер Дано берет власть над вашими мыслями, выключите звук. Отметьте, что вы чувствуете при этом.

Есть еще одно хорошее средство утихомирить мистера Дано. Найдите дома или на работе широкую резинку. Надетая на левое запястье, она превращается в Воспитателя Миллионеров. Каким образом? Каждый раз, когда вы ловите себя на негативной или контрпродуктивной мысли, щелкайте резинкой по руке. Да, это больно. И боль вызывает переключение мыслей. Про себя или даже вслух скажите: «Ой!»

Щелкайте себя всякий раз, когда внутренний голос говорит вам:

Я не могу себе этого позволить.

Это не в моей компетенции.

Я недостаточно хорош.

Я недостоиин.

Я не могу этого сделать.

Я недостаточно умен.

Я не знаю, с чего начать.

У меня мало связей.

Замените внутренний диалог такими репликами:

Я найду, с кем связаться.

Я начну с того, что имею.

Я достаточно умен, чтобы разобраться.

Я могу это сделать.

Я достоин этого.

Я достаточно хорош.

Это в моей компетенции.

Я могу себе это позволить, если действительно хочу этого.

Как видите, техника очень проста. Носите резинку на запястье

в течение 30 дней, — не снимая ни на ночь, ни под душем. Когда на вашем левом запястье образуется красный рубец, вы начнете легко менять свое поведение. Никому, кроме вас, не нужно знать, как вы это делаете. Этот метод действует быстро — в течение месяца. И когда результаты приятно вас удивят, расскажите об этой технике трем своим лучшим друзьям.

Ваши мысли имеют силу нести проклятие или благословение вашей жизни. Они могут принести вам достаток, изобилие, благополучие... или нужду, лишения, бедность. Выбор за вами. Вы управляете своими мыслями. Ваши мысли управляют вашими поступками. Ваши поступки управляют результатами, которые вы получаете.

Наденьте на руку Воспитателя Миллионеров и щелкайте, щелкайте себя, заставляя себя изменить образ жизни, улучшить ее качество. Таким образом, вы не упустите шанс стать на путь Просветленного Миллионера.

АГА 7:

СЛОВА ПРЕОБРАЖАЮТ

В течение нескольких дней с помощью Воспитателя Миллионеров «выбивайте» из себя любые негативные мысли. Затем вам нужно сосредоточиться на том, что вы говорите. Слово, произнесенное вслух, оказывает огромное воздействие на ваш внутренний мир и ваши внешние обстоятельства. Слова имеют большую силу. Все, что вы говорите, потом бумерангом возвращается к вам. Поэтому очень важно правильно подбирать слова.

Маршалл Тербер, партнер в одной из самых преуспевающих компаний по торговле недвижимостью в Сан-Франциско, рассказал об интересном эксперименте, который он провел со своими штатными сотрудниками. «Мы каждый понедельник на очередном собрании коллектива читали одну выдержку из книги, посвященной жизни индейского врачевателя по имени Раскатистый Гром. Это мгновенно преобразило работу всей организации». Вот слова Раскатистого Грома:

«Люди должны отвечать за свои мысли, поэтому им нужно научиться управлять ими. Это не всегда легко, но этого можно добиться. Прежде всего, если мы не хотим думать о каких-то вещах, не надо говорить о них. Ведь мы не едим все, что видим, так и не надо говорить все, что думаешь. Давайте же начнем следить за своими словами и говорить только с добрыми намерениями». Прислушавшись к этой цитате, все сотрудники компании Тер-

бера договорились высказываться только с благими намерениями. «Если слова не могут принести пользу, не произноси их». Они постановили, что после каждого нарушения правила говорить только с добрыми намерениями провинившийся кладет 2 доллара в офисную копилку. В конце каждого месяца деньги из копилки отдаются благотворительным организациям.

Этот опыт радикально изменил настроение и поведение людей. По словам Тербера, никакие другие меры, принимавшиеся до или после этого эксперимента, не были столь действенными.

Мы предлагаем вам такое же испытание. Тщательно выбирайте слова. Говорите только с добрыми намерениями. Если слова бесполезны, не говорите их. Если вы ловите себя на том, что произносите ненужные или вредные слова, кладите в копилку 2 Доллара. А потом смотрите, как это отразится на вашей жизни.

АГА8:

ВЫ САМИ ВАШЕ БОГАТСТВО

*Вот мой секрет, он очень прост:
зорко одно лишь сердце.
Самого главного глазами не увидишь.
Антуан де Сент-Экзюпери,
Маленький принц*

Все начинается из ничего. Все мы приходим в этот мир голыми, беспомощными и ничего не знающими. И когда вы приступаете к какому-то новому для вас делу, вы точно так же подобны новорожденному ребенку. Первым делом вы должны разобраться, какими ресурсами располагаете. В бизнесе это называется подготовкой баланса активов и пассивов.

Активы	Пассивы
Наличные деньги	Долги
Страховка и другие ликвидные ценные бумаги	Обязательства
Недвижимость	Выплаты по купленной в кредит недвижимости
Автомобили, оборудование	Банковские займы
и другие материальные ресурсы	Векселя
Мебель, драгоценности и другое дорогостоящее имущество	

Вычтя пассивы из активов, вы получите так называемый собственный капитал. Если вы хотите стать «чистым» миллионером, разница между тем, чем вы владеете, и тем, что вы должны, должна превышать миллион долларов.

Подведение баланса предполагает, что богатыми нас делают наши активы. Но многие очень важные ресурсы не находят места балансовой ведомости. А именно эти «невидимые активы» являются реальным источником богатства, которым мы обладаем.

Например, что вы скажете об оригинальной деловой идее? О мужестве, которое необходимо для ее реализации? О связях, помогающих ее воплотить? О творчестве, решимости, стойкости, преданности делу, о знаниях? Ни один из этих атрибутов в традиционном балансе активов и пассивов не учитывается, но без них никакой баланс не был бы возможен. Правда заключается в том, что вы не обладаете своим богатством. Вы сами и есть ваше богатство. Поэтому давайте подготовим «просветленный» баланс. Каковы ваши невидимые активы?

Внутренние активы

Творческие способности,
воображение
дальновидность, щедрость
Мужество, смелость,
стойкость, цельность
Связи с экспертами и
знание клиентов
Ценные навыки в вопросах
торговли, маркетинга,
умение убеждать
Умение распоряжаться
своим временем

Внутренние пассивы

Злобность, мелочность
Перфекционизм,
недальновидность
Страхи, тревоги,
сомнения

Плохая репутация, лень

Плохая организация труда

Для новичка необходимы на самом деле только три главных ресурса: хорошая идея, твердая приверженность ей и хорошие отношения с людьми, имеющими доступ ко всем остальным ресурсам.

Вот ваш девиз: Всякий необходимый мне ресурс (материальный или нематериальный) в этот самый момент у кого-то где-то есть. Как мне найти этих людей и убедить их обеспечить меня нужными мне ресурсами?

АГА9:

БОГАТСТВО ЕСТЬ СВОБОДА

Жизнь — это учебный семинар, на который вы записаны с самого рождения. Вы не можете бросить его, даже находясь при смерти. Поэтому радуйтесь ему. Вы пришли на этот семинар, не имея никаких учебников. Так пусть данная книга восполнит этот пробел.

Каково бы ни было ваше финансовое положение в данный момент, обеспечены вы или едва сводите концы с концами, мы хотим, чтобы впереди у вас были только победы. Мы хотим, чтобы вы увековечили свое процветание. Мы хотим, чтобы вы заразились «вирусом победы», как мы его называем, который, как магнит, будет притягивать к вам все новые и новые победы.

Чтобы помочь вам подготовиться к семинару под названием «Ваша жизнь», мы хотим научить вас притягивать к себе деньги, много денег. Это обеспечит вам важнейший вид свободы — **финансовую свободу**. Вам нужно иметь достаточно денег, чтобы все будущие дни вашей жизни были, как бы заранее оплачены. Вы будете продолжать работать потому, что вы любите работать, а не потому, что вынуждены.

Вы сможете вносить гораздо больший вклад, потому что больше не будете рабом зарплаты и рабочего места. Вы будете вольны рисковать. И только подумайте, как это изменит вашу жизнь. Вы сможете раздвинуть границы своего «я» и в гораздо большей степени служить своему истинному предназначению. Вы сможете ставить перед собой большие цели. Вы сможете собрать свою Команду Мечты. Вы сможете жить в полном изобилии и полностью реализовать себя. Вы будете все более довольны собой и счастливы, — ваша жизнь станет настоящим шедевром.

Сделав первый эволюционный шаг и добившись финансовой свободы, вы одновременно обретаете **свободу времени**. Свобода времени не означает, что вы не работаете, она означает, что работа становится для вас потехой, а потеха — работой. Вы наслаждаетесь ею. Вы владеете ею, а она вами. Вы спокойно можете устраивать себе выходные, брать отпуск в любое время. Вы вполне можете позволить себе отдохнуть, полностью отрешившись от дел, неделю в месяц, что эквивалентно трем месяцам отпуска в год. При этом ваши доходы не страдают, они продолжают расти и приумножаться. Вы возвращаетесь к работе отдохнувшим, полным энергии, готовым реализовать новые идеи, которые продвинут вас еще дальше вперед.

Имея финансовую свободу и свободу времени, вы можете до-

стичь полной свободы взаимоотношений. У вас и ваших близких будет достаточно времени и средств, чтобы сполна насладиться-, любовью, этим драгоценнейшим даром жизни, укрепить ее, открыть для себя еще не изведанные ее стороны. У вас будет недосыгаемая для многих других возможность сделать отношения с любимым человеком действительно нежными, многозначительными, осмысленными, по-настоящему близкими.

Теперь вы можете развить и свой духовный мир, работая над достижением духовной свободы. У вас будет время разобраться, кто вы для Бога и кто Бог для вас.

Давайте не забывать и о телесной свободе. Крепкое здоровье является одной из высших форм свободы. Имея достаточно времени на физические упражнения и имея средства покупать самую лучшую еду и пользоваться самыми лучшими медицинскими услугами, вы сможете поддерживать здоровье своего тела так долго, как это вообще возможно для человека.

Эти пять форм свободы обеспечивают вам Высшую Свободу — возможность раскрыть того гения, который дремлет в вас. А гений есть внутри каждого человека — это доказал в своих исследованиях Д-р Говард Гарднер из Гарвардского университета. Имея Высшую Свободу, вы получаете шанс обнаружить в себе этого истинного гения и поставить на службу человечеству. (См. Тринадцатое АГА.)

АГА10:

ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С МЕЧТЫ

Представьте, что с Вами будет через пять лет. Вы все еще живете в том же доме? Ездите на той же машине? Работаете на том же месте? Прошло пять лет, и вы только стали старше, грузнее, глубже погрязли в долгах?

Или вы видите перед собой светлое будущее?

Спросите себя: «Насколько лучшей может стать моя жизнь через пять лет?» Притворитесь, что все драконы уничтожены, все Демоны изгнаны. Путь расчищен. Перед вами все то, что вы хотели бы получить от жизни в ближайшие пять лет.

Поднимитесь на крыльях воображения над суетой повседневной жизни и загляните в будущее. Представьте дом своей мечты. Зайдите в него через парадную дверь. Что вы видите первым делом? Какие ароматы вы ощущаете, какие звуки слышите? Как это отдается в вашей душе?

Кто живет вместе с вами в этом доме? Насколько прекрасны ваши отношения? Как это ощущается — любить и быть любимым?

Как вы выглядите через пять лет? Вы стали здоровее? Более подтянуты? Пусть в сознании всплывет образ «идеального я».

Насколько ваш внутренний мир согласуется с Высшей Энергией? Вы ведете праведную жизнь? Вы наслаждаетесь душевным покоем, обладаете широкими познаниями, ощущаете себя благословенным?

Позвольте себе помечтать. Увидеть себя живущим жизнью, сбалансированной материально, духовно, социально, физически. У вас есть все — и все, что у вас есть, хорошо!

Сегодня же вечером, погружаясь в сон, вообразите свое будущее в ярких деталях. Завтра, когда проснетесь, пробудите в себе и этот мир грез. Старайтесь постоянно видеть его, слышать его, ощущать его, осязать его. Делайте это каждый день в течение ближайших трех месяцев, и вы обнаружите, как в вашей жизни начнут происходить необыкновенные вещи.

Что вам нужно, чтобы эта мечта стала явью? Запишите самое главное. Когда вы сделаете это, вы приблизитесь к тому, чтобы стать Просветленным Миллионером.

АГА11:

СИЛА В ЯСНОСТИ ЦЕЛЕЙ

В каждой книге, рассказывающей о путях к успеху, говорится о важности постановки целей. Но почти нигде не сказано, как нужно думать о своих целях. Несколько десятилетий назад философ успеха Невилль раскрыл нам секрет. Он сказал:

*«Не думайте о целях,
думайте с точки зрения целей».*

Иными словами, вам не нужно думать о доме своей мечты, вам следует думать изнутри дома своей мечты. Представьте, что вы уже там реально живете. Представьте, как вы входите в свой дом.

Что вы там видите? Какие запахи вы ощущаете, какие звуки слышите? Как это на вкус? Каково это — быть владельцем такого дома? Что вы говорите себе? Всеми органами чувств ощутите,

как вам живется там. В этом и есть разница — думать не о доме мечты, а изнутри его.

Насколько это важно? В своей книге «Гольф по-моему» Джек Никлоэ рассказал, как он с помощью этой техники мышления стал одним из величайших гольфистов всех времен. Перед каждым ударом он мысленно прокручивал целый «фильм», описывающий этот предстоящий удар.

«Я никогда не бил по мячу, даже на тренировках, без очень четко сфокусированной картинки предстоящего удара в голове. Это было как цветной фильм. Сначала я «вижу» мяч там, где хочу, чтобы он оказался, ярко белеющим в зеленой траве. Потом сцена быстро меняется, и я «вижу», как мяч летит туда: вижу его полет, особенности траектории, даже, как он скачет, приземлившись. Потом эта картинка гаснет, и на следующем «кадре» я вижу, как делаю замах, который и превратит все предыдущие сцены в реальность»

Или еще один хороший пример. Весь мир, затаив дыхание, смотрел на американскую гимнастку Мэри-Лу Реттон, готовившуюся к последнему опорному прыжку во время Олимпийских игр 1984 г. Ставки были чрезвычайно высоки. Ей необходимо было получить 10 баллов или потерять все: мечту, золотую медаль, честь команды — одним словом, все. Она закрыла глаза на несколько секунд, потом оттолкнулась, помчалась как ветер и великолепным прыжком в самую «десятку» обеспечила золото себе и команде США. Когда журналисты спросили ее, о чем она думала, закрыв глаза перед победным прыжком, она ответила, что мысленно представила, как точно, безукоризненно, идеально выполняет упражнение и получает высший балл.

Бывают в жизни ситуации, когда на карту поставлено все.

Или 100%-ный результат, или ничего. Ваши попытки и старания не учитываются, учитывается только конечный результат. Вот почему так критически важно ясно визуализировать цель. Практикуя этот новый метод живой визуализации, вы обнаружите ваше отношение к себе, ваше самовосприятие начинает подстраиваться под те новые образы, которые вы создаете в мыслях. Вы в буквальном смысле начинаете расти над собой и вырастать в нового миллионера.

АГА12: ЧЕМ ЯСНЕЕ, ТЕМ СИЛЬНЕЕ

Постановка целей жизненно важна для успеха. И мы рекомендуем вам завести специальный блокнот для своих целей. Всякий раз, когда вам в голову приходит, что неплохо было бы чего-то достичь в жизни, запишите эту цель в блокнот. Потом регулярно записывайте шесть своих самых важных целей. Делайте это каждое утро, начиная новый день. Не просто проговаривайте их вслух, а обязательно записывайте на бумагу. Эту идею подсказал нам знаменитый писатель и оратор Брайан Трейси. Он записывает свои главные цели *каждый день*. Это настраивает его разум на то, что он действительно хочет выполнить за этот день.

Чтобы поддерживать равновесие между разными жизненными сферами, запишите шесть ваших самых важных целей по шести важнейшим направлениям, или ресурсам, вашей жизни.

Тело: оздоровительные цели.

Мозг: интеллектуальные цели — книги, которые вы читаете, количество материала, который намерены изучить за день.

Духовность: духовные цели — время, которое вы отводите на раздумья, развлечения и т.п.

Время: организационные цели.

Люди: цели, касающиеся самых важных людей в вашей жизни.

Деньги: финансовые цели.

Кроме того, каждый день подкрепляйте поставленные цели, записав их на карточке (стандартного размера 3x5 дюймов) в такой форме, словно вы уже успешно их достигли. Например, если ваша финансовая цель — заработать в этом году 100 000 долларов и побольше отдохнуть, вам следует написать что-нибудь вроде: «Я так счастлив тем, что зарабатываю 400 долларов в день, имея в этом году лишь 250 рабочих дней».

Обратите внимание, что фраза начинается с утверждения о том, что вы «счастливы», потому что большинство людей не осознают, счастливы они или нет. Решите для себя быть счастливым. Это вам ничего не будет стоить. Эта психологическая установка поможет вам достичь огромных высот в бизнесе и жизни. Это состояние ума, которое будет притягивать в вашу жизнь много хорошего. Затем запишите, какую услугу, какой продукт, или какую информацию вы собираетесь предоставлять и в каком качестве и количестве: «Я превосходно обеспечиваю людей, каждый день продавая столько-то продукции такому-то количеству довольных покупателей». (Если в понедельник сделка не состоялась, значит, во

вторник их должно быть две и т.д.)

Держите эту карточку, фиксирующую и подкрепляющую соответствующими утверждениями все ваши шесть главных целей, при себе на протяжении всего дня. Перечитывайте цели вслух несколько раз на дню — за завтраком, за обедом, за ужином и перед сном. Последнее особенно важно, потому что мозг не спит никогда.

Подпишите карточку и поставьте дату, сделайте второй ее экземпляр и отдайте на хранение доверенному человеку. Каждую неделю обсуждайте с этим человеком, насколько вы держите данное себе слово. Меняйте и обновляйте содержание карточки не реже одного раза в месяц.

Думайте только о том, чего вы хотите, и никогда не думайте о том, чего вы не хотите. Визуализируйте себя зарабатывающим столько денег, сколько вам нужно для достижения поставленных целей.

Записывайте свои цели. Перечитывайте их. Проговаривайте их. Просматривайте их. И вы заметите, что они материализуются в вашей жизни почти магическим образом.

АГА13:

ОТКРОЙТЕ В СЕБЕ ГЕНИЯ

Вы _ гений? Выразить свою гениальность означает осознать, какой вы хотите сделать свою жизнь, и делать то, что раскрывает вашу истинную сущность. Тайгер Вудс, Опра Уитни, Уоррен Баффет, Билл Гейтс — все эти люди выразили свою гениальность. Они живут той жизнью, для которой они рождены. Трудно представить, чтобы они занимались чем-то иным. Не мудрено, что они так преуспели!

Вот четыре характерных признака присущих людям, которые смогли открыть в себе гения.

1. Страсть: Они влюблены в то, чем занимаются. Если бы им не платили за это, они занимались бы любимым делом даже даром.

2. Талант: То, что они делают, они делают отлично. Называйте это талантом, способностями, гениальностью — у них все это есть.

3. Ценности: Для них чрезвычайно важно делать то, что они делают.

4. Предназначение: Они чувствуют, что делают то, что рождены делать, внося свой уникальный вклад. Их работа имеет духовное измерение. Это их судьба.

Разве гениальность присуща только великим людям? Вовсе нет, Мы считаем, что уникальный гений есть внутри каждого человека — и у вас в том числе. Вы обладаете уникальными талантами, способностями, интересами и ценностями, которые только вы сами можете развить до степени величия. У вас есть предназначение, которое только вы сами можете исполнить.

Как же начать раскрывать свой гений? Заполните, пожалуйста, свой Список Гения из четырех частей, представленный на следующей странице.

Цель этого упражнения — помочь вам осознать уникальные черты вашей личности. Чем глубже вы проникнете в эти закутки своего «я».

- **тем более энергичны вы будете в своей повседневной деятельности**
- **тем полнее вы реализуете себя, тем большего успеха добьетесь**
- **тем быстрее станете миллионером**

ЧТО ХАРАКТЕРИЗУЕТ МОЕГО ГЕНИЯ

Страсть: Что я люблю делать?

Какая деятельность приносит мне удовлетворение?
Что волнует меня в жизни?
Каковы мои тайные амбиции?
Каковы мои увлечения?
1.
2.
3.
4.

Ценности: Что для меня важно?

Что бы я делал, став богатым?
За что я выступаю?
За что я не выступаю?
За что бы я рискнул жизнью?
1. _____
2.
3.
4.

Талант: В чем я силен?

За что меня хвалят?
В чем я отличался в прошлом?
Где я достигал наибольших успехов?
Каковы мои сильные стороны?
1.
2.
3.
4.

Предназначение: Что я рожден делать?

Какова моя уникальная жизненная миссия?
Чего от меня хочет Бог?
Каковы мои уникальные возможности?
В чем я мог бы изменить мир?
1.
2.
3.
4.

АГА14: РЫЧАЖНАЯ СИЛА ЛЮБВИ

*Гораздо легче направлять коня туда,
куда он бежит сам.*

Авраам Линкольн

Чтобы богатеть поминутно, вы должны со всей страстью любить то, чем занимаетесь. Эта любовь обладает огромной силой рычага, что и обеспечивает успех *Просветленному Миллионеру*. Помните, главная сила, движущая человеком, — его эмоции. Именно чувства, а не холодные знания и умения побуждают Просветленного Миллионера превращать хорошие идеи в материальные и духовные ценности. Если вы любите свою работу, заниматься ею намного легче. Вернитесь к Тринадцатому ага. Какие пункты из вашего Списка Гения заставляют вашу душу петь? Перечислите их здесь.

МОЙ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПУТЬ К БОГАТСТВУ

1 _____
2 _____
3 _____
4 _____

«Фабрика идей» BrightHouse — прекрасный пример рычажной силы любви в действии. Они берут со своих клиентов, таких как Coca-Cola, Georgia Pacific и Hardee's, от 500 000 до 1 000 000 долларов за одну идею. Джой Рейман из BrightHouse говорит: Мы проводим не мозговые, а сердечные атаки; творчество в большей мере проистекает из чувств, а не из мыслей».

Стать Просветленным Миллионером также легко, как раз, два, три:

Таков ваш путь. И миллионы посыплются на вас, когда вы пойдете этим путем.

- 1. Делайте то, что любите.**
- 2. Создавайте большую добавленную стоимость.**
- 3. Используйте рычажную силу любви.**

Таков ваш путь. И миллионы посыплются на вас, когда вы пойдете этим путем.

АГА15:

ВООБРАЖЕНИЕ СИЛЬНЕЕ ВОЛИ

Почти 100 лет назад один французский врач высказал такую глубокую мысль:

«Когда воля вступает в противоречие с воображением, воображение почти неизменно побеждает».

Иными словами, когда ваша воля (ваше рациональное, логическое «я») вступает в конфликт с вашим воображением (вашим творческим «я», вашим правым полушарием), воображение всегда выходит победителем.

Воображение — ключ ко всему. Вот вам пример: ребенку много раз говорят, что никаких чудовищ под его кроватью нет, но как только свет выключают, богатое воображение берет свое. Если вы хотите успокоить ребенка, вам нужно в большей мере звать к его воображению, а не к логике. Например: «Не бойся, малыш, Чудовища, которые у нас живут, совершенно безвредны. Мы держим здесь только таких, которые берегут детей».

Мы, взрослые, мало чем отличаемся в этом смысле, и чудовища, которых мы воображаем, кажутся нам не менее страшными. Вас наверняка во многих случаях сдерживала боязнь быть отвергнутым. Мы все внутри мягкие и пушистые. Мы хотим, чтобы нас считали своими. Мы хотим, чтобы нас любили. Мы жаждем этого. И мы не хотим выглядеть дураками.

Зачастую в воображении мы предполагаем наихудшее, что может случиться. Мы видим, как нас отвергают, — бросают трубку или отказываются вести с нами дело. Мы постоянно вкладываем свои мысли в голову другого человека: «Держу пари, она скажет, что я ей не нравлюсь», «Он наверняка заявит, что мой успех напускной и что иметь со мной дело рискованно».

Почему бы не предполагать лучшее? Вообразите свой успех. Увидьте, как все вам рады, как всем нравятся ваши идеи, ваши проекты, как они говорят «да». Представьте, как это было бы приятно. Вкладывайте им в головы позитивные мысли: «Им наверняка понадобится то, что я продаю», «Возможно, это/го самое решение их проблем, которое они давно ищут».

Здесь важно иметь в виду, что воображение не всегда «срабатывает». Бывает, что худшее действительно случается. Но когда вы представляете лучшее, лучшее происходит все-таки чаще.

Почему?

Потому что люди действительно читают ваши мысли. То, о чем вы «думаете», передается по воздушным волнам собеседни-

КУ. И он подхватывает ваши мысли, сам не осознавая этого. Поэтому раз уж ваши мысли читают, старайтесь, чтобы им было что почитать.

Представляйте наилучший из возможных сценариев. Проецируйте в головы собеседников наилучший исход. Это то, что делают просветленные Миллионеры.

АГА16: ВЕЛИЧИНА ВОПРОСА ПРЕДОПРЕДЕЛЯЕТ ВЕЛИЧИНУ РЕЗУЛЬТАТА

Если вы спросите себя: «Как я могу заработать миллион долларов?» ваш мозг начинает искать ответ на вопрос. И он будет продолжать эту работу, пока не найдет удовлетворительного ответа.

Заметьте, что большинство людей задают другие вопросы: «Как мне найти работу?» или «Принесет ли мне эта сделка 50 000 долларов?» Неправильно поставленный вопрос приносит неверный или посредственный результат.

Ответ предопределяется вопросом. Величина вопроса определяет величину ответа. Мало кто осмеливается задаться вопросом, что бы такое придумать, изобрести, создать на миллион долларов. А вы задайтесь.

Бен Фельдман, известный многим как лучший в мире страховой агент, когда-то объяснил Марку, что разница между 100 000 долларов в год и 1 000 000 долларов в год определяется всего лишь одним нулем. Чтобы зарабатывать 100 000 в год, агент, работающий за комиссионные, должен трудиться 250 дней, зарабатывая 400 долларов в день. А чтобы заработать миллион, он должен ежедневные 400 долларов увеличить до 4000. Разница — один ноль. Возможно ли это? А вы спросите себя: «Если бы от этого зависела жизнь любимого человека, я бы смог это сделать?» Ответ почти всегда однозначный: «ДА!»

Из всего этого следует, что люди, задающие себе неверные вопросы, реализуют свой потенциал далеко не полно. У них гораздо больше способностей и талантов, чем они используют на деле. Это верно по отношению почти к каждому человеку. И мы убедительно просим вас подумать, как следует, что бы вы могли сделать, чтобы переломить ситуацию, и сделать это, не откладывая!

Решив написать эту книгу, мы задались вопросом: «Как написать совершенно оригинальную книгу, которая бы побудила миллион человек в ближайшие десять лет стать миллионерами, а четыреста человек — миллиардерами?» Боб придумал отличное название: «Миллионер за минуту». Этот заголовок несет в себе важную идею и служит великому делу. Каким образом? Чтобы изменить экономическое будущее всего мира, нам необходимо создавать рабочие места. И самый эффективный и надежный способ осуществить это — предпринимательство.

Статистика утверждает, что каждый миллионер создает 10 новых рабочих мест, а каждый миллиардер — 10 000 новых рабочих мест. Тем самым наша книга, а также проводимые нами семинары, тренинг, телеконференции (подробнее об этих услугах вы можете узнать на нашем сайте www.oneminutemillionaire.com) вполне отвечают нашей цели. Все это произошло потому, что мы постоянно задавали себе и другим важные вопросы. К каждому большому вопросу «прицеплена» соответствующая большая цель и мечта.

Когда вы будете задавать себе и другим лучшие вопросы, улучшатся результаты вашей деятельности и окружающий вас мир, увеличится количество и качество вашего служения обществу, ваша деятельность претерпит квантовый скачок, и вы оставите после себя в веках яркий след.

АГА17:

ВЫ УЖЕ ЗНАЕТЕ ОТВЕТ

Прикоснитесь пальцем ко лбу и скажите: «Это самый мощный в мире компьютер». Ваш компьютер-мозг фиксирует все происходящее с вами, учитывая одновременно миллионы различных факторов — температуру окружающего воздуха, свет, влажность, звуки. Он поддерживает нормальную жизнедеятельность вашего организма, работу сердца, работу легких — и все это вне вашего сознания.

В мозгу неукоснительно записывается все, чему вы учитесь на протяжении жизни. Все, что вы когда-либо слышали, говорили, читали, видели, переживали. И эту базу данных вы постоянно носите при себе.

Некоторые даже утверждают, что в вашей ДНК записана мудрость прежних поколений или опыт вашей прежней жизни.

Короче говоря, ваш бессознательный банк данных огромен. Не бывает людей с плохой памятью. Память у всех отличная. Другое

дело, что бывает плохая система доступа к хранящейся информации.

Задумайтесь, как работает ваша интуиция. Представим, что вы ищете какое-то решение. Интуиция сканирует весь ваш огромный запас информации, оценивает данные, обрабатывает их, пока не приходит к какому-то выводу. И теперь она пытается сообщить вам о найденном решении.

Вот тут-то и наступает самый трудный момент. Интуиция подобна глухонемому... с отличным зрением. Она хорошо видит, что нужно делать, но сообщить вам об этом может лишь «намеками».

У каждого человека интуиция избирает свои ходы. Для некоторых сигналом служит состояние умиротворения. Для других — тихий и уверенный внутренний голос. Для третьих — вспышка озарения. Может иметь место и комбинация из этих трех сигналов. Каким образом интуиция «общается» с вами?

Вспомните какую-нибудь ситуацию, когда вас «осенило», когда вы вдруг поняли, как нужно поступать. Мысленно вернитесь в тот момент времени. Отмотайте пленку памяти чуть-чуть назад от момента догадки», а потом двигайтесь вперед кадр за кадром и отмечайте, какие внутренние сигналы ассоциировались у вас с догадкой. Что вы заметили? Некий образ? Голос? Какое-то ощущение? Как вы поняли, что этот сигнал сообщает правду? Вы просто «знаете».

Откуда же вы это знаете? Постарайтесь определить то место в своем теле, где концентрируется чувство уверенности. Это ощущение тепла или холода? Ощущение ясное или смутное? Оно «кричит» правду или доносится приглушенно?

Вы уже обладаете удивительной способностью «знать», в каком направлении вам надлежит двигаться. Вам просто нужно научиться понимать эти сигналы.

Не пожалейте времени на изучение и развитие своей интуиции. Прежде чем принимать решение, прислушайтесь к своему внутреннему всезнайке».

Следуйте «по наитию». Оно почти никогда не ошибается.



АГА18: БУДЬТЕ КОНГРУЭНТНЫ

Если солнечный свет сфокусировать через увеличительное стекло, то можно зажечь огонь. Но здесь важно точное соответствие определенных условий. Если держать стекло слишком далеко от бумажки, лучи рассеются и не дадут достаточно тепла, чтобы появился огонь.

Когда вы нагреваете воду до 100 градусов, она закипает. Если же температура доходит только до 99 градусов, вода не закипит.

Самолет, чтобы подняться в небо, должен набрать определенную скорость разбега. Любая меньшая скорость приведет не ко взлету, а к крушению в конце взлетно-посадочной полосы.

Ракета, чтобы преодолеть силу земного притяжения, должна достичь первой космической скорости. И тогда она сможет кружить по орбите безо всяких дополнительных усилий. Но если нужная скорость хотя бы на малую толику не достигнута, космический корабль рухнет на Землю.

Некоторые люди прилагают огромные усилия к тому, чтобы достичь финансового успеха. Они, кажется, почти все делают правильно, — ставят цели, читают книги, посещают семинары. Все движения они выполняют правильно. Но чего-то им все-таки не хватает для успеха. А другие, кажется, делают все то же самое и буквально купаются в изобилии. В чем разница? Чтобы достичь изобилия, вам нужно сначала достичь *внутренней конгруэнтности* — состояния, при котором все части вашего «я» правильно настроены и согласованы. Вам необходимо настроить три ключевых фактора.

Первый из них — желание: вы должны хотеть разбогатеть. Второй — вера: вы должны верить, что можете разбогатеть. Третий — самоуважение: вы должны всем сердцем верить, что заслуживаете богатства. Если хотя бы один из этих факторов «расстроен», ваша энергия расплывается и становится неэффективна. Например, вы хотите стать богатым и даже чувствуете, что достойны этого, но после нескольких неудачных попыток у вас формируется убеждение, что это вам не по зубам. Двух из трех факторов недостаточно. Вы не конгруэнтны. У вас включились только два двигателя, а чтобы выйти на орбиту, их нужно три. Вы неминуемо упадете вниз. Звучит знакомо?

Чтобы выработать достаточно энергии — достичь точки кипения, первой космической скорости, — необходимо соответствие все факторов. Каждая часть вашего «я» должна выйти в нужный режим работы — сердце, ум, дух. Все системы работают нормально. Просветленный Миллионер конгруэнтен.

АГА19: ВЫ ДЕНЕЖНЫЙ МАГНИТ

Вы денежный магнит? Безусловно! Магнетизм — одна из главных движущих сил во Вселенной. Это сила, которая связывает галактики. Это сила, которая двигает крошечные субатомные частицы в вашем теле. Сама Земля является огромным магнитом. В повседневной жизни магниты можно найти в телефонах, телевизорах, радиоприемниках, компьютерах, магнитофонах, видеокамерах и во всей бытовой электротехнике — холодильниках, микроволновых печах и т.д.

Вокруг каждого магнита существует невидимое магнитное поле притяжения. Когда гвоздь попадает в это поле, он притягивается к магниту как по волшебству. У гвоздя нет выбора. Он не может сказать себе: «Сегодня я, пожалуй, проигнорирую это магнитное поле».

А вы знали, что когда гвоздь находится в поле действия постоянного магнита, он сам становится временным магнитом, — приобретает силу притяжения, которой прежде не обладал? Пока гвоздь остается вблизи магнита, он сохраняет эти новые для него свойства. Если же магнит убрать, гвоздь возвращается в первоначальное состояние.

Почему так?

Если вы рассмотрите атомы гвоздя под микроскопом, то обнаружите, что они обладают всеми качествами магнита — вот только дезорганизованы. Они все смотрят в разные стороны и потому аннулируют электромагнитные свойства друг друга. Атомы же магнита все идеально сонаправлены — «северный» и «южный» концы каждого из них обращены в одну и ту же сторону. Когда гвоздь притягивается к магниту, его атомы начинают поворачиваться в соответствии с силовыми линиями магнита, — он становится «подобен» магниту. Чем организованнее выстраиваются эти атомы, тем сильнее в гвозде проявляются магнитные свойства. (Догадываетесь, к чему мы клоним?)

Ваше собственное тело — источник мощной электромагнитной Деятельности. Каждый из его миллиардов атомов является крошечным генератором магнитной энергии.

- *Вы ходячая электростанция.*

- *Вы тоже обладаете магнитными свойствами — дремлющей силой притяжения.*

- *Поскольку «подобное» тянется к «подобному», вы притягаете к себе то, что вам нравится, или то, чего вы хотите.*

- Чем более вы настроены на желанные для вас вещи, тем сильнее они притягиваются к вам.
- Если вы чего-то хотите, и хотите конгруэнтно, у предмета вашего желания нет выбора, кроме как притянуться к вам.
- Люди конгруэнтные привлекают к себе, магнетизируют - они даже харизматичны.
- Когда вы сотрудничаете с другим конгруэнтным человеком, его магнитная сила «переносится» на вас.
- Чем более вы конгруэнтны, тем шире «магнитное поле» вокруг вас.
- Когда вы «полностью конгруэнтны», ничто не может сопротивляться вашей силе притяжения.

В книге «Думай и богатей» Наполеон Хилл писал: Мысли, доминирующие в сознании, магнетизируют его... Пути, воистину неисповедимыми, эти магниты» притягивают к нам силы, людей, обстоятельства, приводя их в состояние гармонии с доминирующими мыслями».

Иными словами, вы становитесь настоящим магнитом, притягивающим все, что вам желанно. Если вы действительно хотите денег, они не смогут вам отказать.

АГА20:

СТУЧИТЕ, И ОТВОРЯТ ВАМ

Давайте рассмотрим следующую цитату:

«Пока человек не примет твердого решения, всегда есть место колебаниям, всегда есть шанс, что он отступит, его действия всегда неэффективны. В отношении любых проявлений инициативы (и творчества) существует одна простая истина, незнание которой губит бесчисленные идеи и планы: в тот самый момент, когда человек окончательно решается. Провидение вступает в игру на его стороне. Ему в помощь происходят события, которые в противном случае никогда бы не произошли. Твердая решимость запускает целую цепь событий — непредвиденных случайностей, встреч с нужными людьми, материальной подмоги с чьей-то стороны, о которой человек не мог и мечтать. Мне всегда очень нравились слова Гете: «Если вы что-то можете сделать или вам кажется, что можете, начинайте. Смелость содержит в себе гений, силу и волшебство». (В.Х. Мюррей. Шотландская экспедиция в Гималаи).

Твердое решение — это та искра, которая порождает пламя. Это ключ зажигания, заводящий двигатель. Когда кто-то проводит черту на песке и говорит: «Я решил это сделать, во что бы то ни стало и сколько бы времени это ни потребовало, он тем самым посылает своего рода радиосигнал, призывающий на помощь все ресурсы, необходимые для выполнения поставленной задачи.

И эти ресурсы начинают словно с неба валиться. Приходят в голову нужные идеи. Время ускоряется или замедляется, приспосабливаясь к вашим нуждам. На горизонте появляются нужные вам люди, как будто по повестке.

Как это происходит?

Вам знаком принцип действия камертона? Если по нему ударить, он начинает вибрировать и гудеть, распространяя звуковые колебания определенной частоты. Если вы поместите рядом другой камертон, настроенный на ту же высоту звука, он подхватит эту вибрацию и начнет звучать в унисон с первым. Если же второй камертон настроен на другую частоту, он будет молчать.

Аналогичным образом и вы распространяете вокруг себя неслышимые и невидимые сигналы. Большую часть времени эти сигналы слабы и рассеяны. Однако когда вы достигнете определенного уровня решимости, интенсивность этих «вибраций» усилится. Ваш дух, душа, жизненная сила — называйте, как хотите, — начинает вибрировать на более высокой частоте. Эта вибрирующая энергия, подобно радиосигналам, бессознательно воспринимается каждым встречным. Послание, которое они получают, неслышимое, но явственное: я решился.

Когда вы принимаете твердое решение, все клетки вашего организма наполняются энергией вашего предназначения. Все Просветленные Миллионеры полны решимости.

Пожалуйста, вернитесь к цитате и перечитайте ее еще раз. Вы твердо решили? Вы заявили публично о своей решимости на сайте www.oneminutemillionaire.com? Когда вы публично заявите об этом, то найдете поддержку тысяч людей.

АГА21: ДЕЛИТЬСЯ - ЗНАЧИТ ИМЕТЬ БОЛЬШЕ

Просветленный Миллионер знает, что готовность делиться — высшее проявление истинной природы человека. Это сочетание веры и действия. Какие конкретно действия мы имеем в виду? Отдавайте десятую часть — десятину. Просветленный Миллионер жертву-

ет первые 10% своего общего дохода на благотворительность и/или церковь в своей общине. И эта жертва тысячекратно приумножает его процветание.

Так было с Джоном Рокфеллером, который никогда не забывал пожертвовать десятину. Так было с Карнеги. Опра Уитни также ежегодно отдает не менее 10% своих доходов, большей частью анонимно. Один из величайших изобретателей Джон Маркс Темплтон, основатель фонда, носящего его имя, говорил: «Расходы на благотворительность всегда обеспечивают наибольшую доходность ваших инвестиций». Загляните за фасад самых больших состояний, и вы увидите одну общую черту: чем больше они отдавали, тем больше получали.

Почему так? Потому что пожертвования «расширяют» деньги. Каким образом? Как вода существует в трех формах — лед, жидкость и пар, также можно сказать, что и деньги существуют в трех формах: в замороженном состоянии (материальном), жидком (мысленном) и парообразном (духовном). Когда вы отдаете деньги с позиции благодарности и изобилия, это переводит вас из материального состояния в духовное.

Как вода расширяется при нагревании, так и деньги «расширяются», когда вы делитесь ими. Благотворительность в буквальном смысле расширяет, раздвигает, умножает деньги, причем с экспоненциальной скоростью. И наоборот, чем крепче вы зажимаете деньги у себя в кулаке, пряча ото всех, тем меньше их становится. Диккенсовский персонаж Скрудж ярко иллюстрирует последствия жадности, скарредности, нежелания расставаться с деньгами.

Многие люди с менталитетом бедности полагают, что если деньги отдавать, их количество уменьшается ($100\% - 10\% = 90\%$). Но Просветленный Миллионер знает, что когда деньги жертвуются на благотворительность, они умножаются в духовном измерении ($100\% \times 10\% = 1000\%$). Такова духовная арифметика. Десятина не вычитается на доходов, а умножает их. Она многократно увеличивает ценность всего, что вы делаете, добавляет и умножает стоимость вашего труда. Когда вы начнете жить по этому закону, вы можете рассчитывать, что ваш финансовый урожай умножится в 30,60, а то и в 100 раз.

Когда вы срываете с дерева яблоко, мать-природа делает так, чтобы на месте одного сорванного плода выросло два. Из одного яблочного семечка может вырасти яблоня, потом яблоневый сад, и со временем яблочный сад станет настолько большим, что ими можно будет накормить всех — и кормить вечно.

Просветленный Миллионер знает, что благотворительность — это семя, которое плодится до бесконечности. Десятина есть сред-

ство приумножения богатства. Один из богатейших людей Австралии промышленник Питер Дэниеле говорил: «Если жертвуешь, с голоду не умрешь».

Просветленный Миллионер жертвует 10% своих доходов. Эта благотворительность приумножает его состояние тысячекратно. Приверженность благотворительности преобразит вашу жизнь и принесет вам такие богатства, о каких вы не смели и мечтать.

Вы готовы дать себе слово?

АГА22: БОГ ЗНАЕТ, ГДЕ ЛЕЖИТ ЗОЛОТО

*По оценкам Института Гэллана,
95% жителей Северной Америки
верят в Бога.*

Если духовная жизнь так важна для большинства из нас, почему мы, преследуя финансовые цели, слишком редко обращаемся за помощью к духовному миру? В умах людей деньги обычно не ассоциируются с духовными делами. Складывается впечатление, что принцип «отделения церкви от государства» мы пытаемся приложить и к нашей частной жизни, а не только к политике. Что, деньги и Бог вам представляются понятиями несовместимыми? Нам кажется, что это даже смешно пытаться разбогатеть без участия Создателя всего Богатства. Как кто-то сказал: «Бог знает, где лежит золото».

Если вы вдумаетесь, то поймете, что Он наверняка знает также и то, какие акции поднимутся завтра, какая недвижимость утроится в цене в следующем году и какая деловая идея принесет миллион долларов какому-то достойному человеку.

Прежде чем вы скажете, что Библия учит, что бедность есть добродетель, вспомните Авраама, признаваемого «Отцом» представителями трех великих религий — иудаизма, ислама и христианства, который был одним из богатейших людей своего времени. Миллиардером по сегодняшним меркам. (И был Авраам очень богат скотом, и серебром, и золотом [Бытие 13: 2].) Эти материальные блага были отнюдь не проклятием, но наградой за его верность.

Почти в любой религии есть священные писания, которые учат об обильной вселенной и о важности делиться нашим изобилием. Вот два наших любимых пассажа.

Надейся на Господа всем сердцем твоим, и не полагайся на разум твой. Во всех путях твоих познавай Его, и Он направит стези твои... Чти Господа от имени твоего и от начатков всех прибытков твоих, и наполнятся житницы твои до избытка, и точила твои будут переливаться новым вином. (Притчи 3: 5-6, 940).

Принесите все десятины в дом хранилища, чтобы в доме Моем была пища, и хотя в этом 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).

Обещание дано совершенно четкое. Бог предлагает нам испытать его.

И мы испытали этот принцип. Он работает. Просветленный Миллионер не сомневается, что Бог знает, где лежит золото. Позвольте Богу показать его вам.

АГА23: РАЗРУШЕНИЕ ЕСТЬ СОЗИДАНИЕ

После того как вы приняли решение стать Просветленным Миллионером, вы можете, подобно многим, «напороться» на феномен гистерезиса. Этот научный термин описывает свойство материалов возвращать свою первоначальную форму, как только прекращается действие оказываемого на них давления. Например, если кусок железа нагреть, он расширяется. Если вы перестанете его нагревать, железо, остывая, вернется к своей первоначальной форме. Происходит гистерезис. Что-то подобное происходит и с людьми. Часто человек возвращается в первоначальное состояние, перестав прикладывать усилия. Состояние, в котором человек находился до приложения силы, «запоминается», и человек возвращается туда.

Чтобы обеспечить необратимость перемен, идет ли речь о материале или о человеке, прикладываемая сила должна быть достаточно велика, чтобы преодолеть «пределы эластичности» предмета или старые привычки и воспитание человека. Как же преодолеть эти старые привычки и навечно перейти на новый уровень бытия?

Прежде всего, сосредоточьтесь на своем видении будущего-

Это видение должно быть достаточно сильным, чтобы заполнить все ваши мысли, чтобы влиять на ваши решения и ваше поведение. Какую одну старую установку или привычку, вредящую вашей спорности «проявить» миллион долларов, вы могли бы устранить прямо сейчас? Может быть, это привычка винить других, когда что-то идет не так, как хочется. О чем бы ни шла речь, примите решете выбросить нежелательную привычку поведения «за борт». Начните с какого-то одного нежелательного поведения и твердо решите оставить его «за бортом» навсегда.

С другой стороны, в то же самое время определите какой-то один поведенческий паттерн, который вам совершенно необходим для достижения статуса Просветленного Миллионера, — например, правильное питание, которое обеспечит вас большим количеством энергии. Опять же, во что бы то ни стало, пообещайте себе сделать это поведение «обязательным», а не «возможным». И не сводите с Цели» глаз, пока эта привычка не станет вашей второй натурой.

Теперь запишите оба обязательства и разместите их так, чтобы они были у вас на виду каждое утро и каждый вечер. Если вы оступитесь (а это случается с большинством людей), признайте свою неудачу и дайте себе новое обещание. Помните, что говорил Генри Форд: «Неудача — это благоприятная возможность начать сначала, но с большим умом». Если вам удастся семь дней подряд поддерживать новую, желательную привычку и воздерживаться от нежелательной, поздравьте себя! Гистерезис потерял основную часть своей силы (если не всю). Вы перешли на следующий уровень!

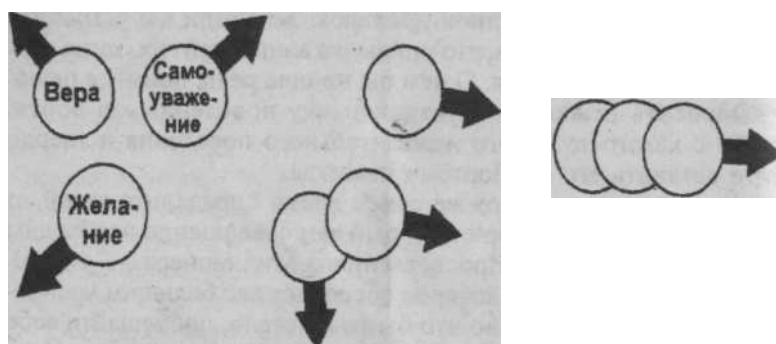
Когда эта цель достигнута, это вовсе не конец, а начало следующего этапа. Снова сфокусируйтесь на будущем и задайте себе новую задачу по искоренению нежелательной привычки и приобретению полезной. Запишите новые цели на тот же лист бумаги и повторяйте процесс.

Каждый такой цикл приближает вас к статусу Просветленного Миллионера.

АГА24: СОБЕРИТЕ ВСЕ ВОЕДИНО

Вы никогда не замечали, чтобы какая-то часть вашего «я» занималась саботажем против вас? Кто-то у вас в голове совершает Диверсионные акты, пытаясь замедлить ваш ход? Подкладывает мины, роет ямы, взрывает мосты, прокалывает шины, опустошает ваши банковские счета, распространяет вокруг вас ложь и сплет-

ни? Лучше поймать этого маленького диверсанта, пока он не натворил еще больших бед. Поймать — и перевербовать. Достижение конгруэнтности стоит любых усилий.



**Отсутствие
конгруэнтности**

Настройка

Конгруэнтность

Желание. Вера. Самоуважение. Когда эти три фактора объединяются — вы в силе. Но этот процесс не происходит в одночасье. Иногда он длится годами. А бывает и так, что нужна лишь сильная встряска, некое глубокое переживание, чтобы вы вдруг «очнулись» и «собрались». Когда у вас нет другого выбора, когда это вопрос выживания, обычно все устраивается. Рано или поздно вы просыпаетесь утром и осознаете, что «момент настал». Вы хотите этого. Вы верите в это. Когда-то давно посеянное семя вызрело и готово плодоносить.

Может показаться, что мы слишком много времени уделяем всей этой психологической настройке. Но это самая трудная часть. Когда вы станете конгруэнтны, все остальное будет детской игрой. Что нужно делать, может разобраться каждый. Куда труднее заставить себя это делать.

Стивен Кови любит цитировать Линкольна, который говорил: «Если бы мне нужно было за восемь часов срубить дерево, я бы семь из восьми часов точил топор». Конгруэнтность как раз и олицетворяет острый топор.

Большинство людей в поте лица прорубают себе путь к цели через чащобу. Будучи конгруэнтными, вы можете просто перелететь над непроходимой чащей и приземлиться поближе к цели.

Собраться, собрать все ресурсы в один кулак—это последний ключ к проявлению, материализации того, что вы хотите от жизни.

ПЕРВОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ

«Меня достаточно»

- На сегодня меня достаточно.
- Я достаточно умен.
- Достаточно мудр.
- Достаточно сведущ.
- Достаточно изобретателен.
- Достаточно способен.
- Достаточно уверен.
- Я знаю достаточно людей, которые помогут мне реализовать мои желания.
- У меня достаточно идей, чтобы творить чудеса.
- Достаточно — это все, что нужно.
- Достаточно — это то, что у меня есть.
- Я имею больше, чем достаточно.
- Делая все то, что я могу делать, я способен и на многое большее.
- Я радуюсь жизни.
- Я стараюсь каждый день своей жизни сделать еще лучше.
- Я счастлив, здоров, я процветаю, преуспеваю, я богат, я люблю, я любим.
- Мне хорошо с собой и потому хорошо с другими.
- Я встречаю каждый новый день с уверенностью, с улыбкой на лице, с любовью в сердце.
- Каждый человек, которого я встречаю, согревается теплом моего доброго отношения.
- Я постоянно работаю над собой.
- Я читаю вдохновляющие и окрыляющие книги.
- Я слушаю учебные кассеты и диски.
- Я общаюсь с людьми, которые вдохновляют и наставляют меня и которые вместе со мной делают большое дело.
- Люди, с которыми я общаюсь, желают мне больше добра, чем я сам желаю себе.
- Дела, которыми я занимаюсь, радуют мою душу.
- Я пылаю страстью творить добро и помогать другим творить добро.
- Я достаточен.
- Я имею достаточно.
- Я делаю достаточно.

АЛМАЗНЫЕ ПОЛЯ



В 1870 г. 27-летний Рассел Конвелл работал международным корреспондентом бостонского еженедельника «American Traveler». Выполняя редакционное задание, он как-то отправился с верблюжьим караваном по долине между Тигром и Евфратом в Месопотамии. Во время этого путешествия Конвелл услышал от арабского проводника множество историй, которые тот рассказывал, чтобы развлечь американских туристов.

Молодого Конвелла впечатлила легенда о зажиточном персидском крестьянине Али Хафед. Соблазненный рассказами буддистского проповедника, Али Хафед бросил свою плодородную землю и отправился искать несметные богатства на мифических алмазных полях.

Долго бродил Али Хафед по свету, босой и в обносках. Молодость и богатство канули в прошлое, и он умер на чужбине — старый, нищий, разочарованный. А через какое-то время россыпи алмазов обнаружили на собственной земле Али Хафеда.

Для большинства туристов это была просто очередная байка, но в душе Конвелла она посеяла зерно великой истины. Ему словно сказали: «Твои алмазы не за дальними морями, не за высокими горами; ты найдешь их у себя во дворе, если поищешь как следует».

За свою жизнь Конвелл применил этот ценный урок не один раз. В начале XX века он стал самым популярным оратором Америки. Он написал 40 книг, но наиболее прославился своей знаменитой лекцией «Алмазные поля». До конца жизни (умер в 1925 г.) он выступил с этой лекцией более 6000 раз в разных городах Америки. Его слушали миллионы, вживую и по радио, и сегодня это практичное и оптимистичное эссе продолжают читать и слушать на кассетах*. На деньги, заработанные лекциями, Конвелл учредил в Филадельфии Университет Темпл, ставший еще одной его любовью. Как это случилось, само по себе интереснейшая история.

Однажды вечером в 1884 г. к Конвеллу подошел некий молодой человек и попросил помочь ему подготовиться, чтобы стать священником. Конвелл согласился заниматься с ним раз в неделю, но в назначенный день молодой человек пришел не один, а привел с собой еще шестерых. Число слушателей курсов Конвелла росло, ему пришлось нанять других преподавателей, снять помещение, потом целое здание, потом два. В течение нескольких лет число учащихся выросло с семи до семисот, и в 1888 г. была выпущена хартия «Колледжа Темпл» («Храмового колледжа»).

разумеется, Конвелл был избран президентом нового учебного заведения и прослужил на этом посту 38 лет. Колледж был преобразован в университет в 1907 г.

Сегодня Университет Темпл принимает 29 000 студентов. Это 59-й по величине американский вуз, дающий профессиональное образование по многим направлениям (юристы, врачи, стоматологи, фармацевты и пр.). Без сомнения, вы слышали о самом прославленном выпускнике этого университета — комике Билле Кросби. Прах основателя Университета Темпл, д-ра Рассела Германа Конвелла, покоится в Саду Основателя, окруженном роскошными университетскими корпусами. Университет Темпл стал вечным монументом ему — его собственным «алмазным полем».

Полный текст лекции Конвелла «Алмазные поля» можно прочитать в Интернете: www.temple.edu/about/temple_founder/acres_text.html.

ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР АГА МИЛЛИОНЕРА

Каждый человек проявляется. Если вы не имеете того, что вам нужно, спросите себя: «Как это сделать явью?»

Быть. Действовать. Иметь. Сначала будьте, потом действуйте. Тогда вы сможете иметь все, что захотите.

Извлекайте уроки. Если вы готовы учиться на своем опыте, а не винить других и обстоятельства, ваша жизнь пойдет как по маслу.

Изобилие — ваше естественное состояние. Благоприятные возможности открываются со всех сторон человеку, который психологически настроен на изобилие.

Получают отдающие. Делитесь, и с вами поделятся.

Изменить реальность просто — щелкайте резинкой. Контролируйте свои мысли, и вы сможете контролировать получаемые результаты.

Слова преображают. Говорите только с добрыми намерениями. Если слова бесполезны, не произносите их.

Вы сами ваше богатство. Все, что вам нужно, — это хорошая идея и приверженность ей. Все остальное можно позаимствовать.

Богатство есть свобода. Шесть высших форм свободы — это финансовая свобода, свобода времени, свобода взаимоотношений, духовная свобода, телесная свобода и свобода раскрыть

свой гений.

Все начинается с мечты. Разрешите себе помечтать. Вы можете воплотить любую свою мечту.

Сила в ясности целей. Не думайте о целях, думайте с позиции ваших целей.

Чем яснее, тем сильнее. Каждый день записывайте шесть главных целей.

Откройте в себе гения. Вы обладаете уникальными талантами, способностями, интересами и ценностями, которые только вы сами можете развить до состояния величия.

Рычажная сила любви. Делайте то, что любите, и деньги потекут к вам.

Воображение сильнее воли. Когда воля вступает в противоречие с воображением, воображение всегда побеждает.

Величина вопроса предопределяет величину результата. Когда вы будете задавать лучшие вопросы, улучшатся и результаты.

Вы уже знаете ответ. Не жалейте времени на развитие интуиции. Поступайте «по наитию». Оно почти никогда не ошибается.

Будьте **конгруэнтны**. Вы должны хотеть разбогатеть. Вы должны верить, что можете разбогатеть. Вы должны всем сердцем верить, что заслуживаете богатства.

Вы денежный магнит. Вы настоящий магнит, притягивающий все, что вам желанно. Если вы действительно хотите денег, они не смогут вам отказать.

Стучите, и отворят вам. «Если вы что-то можете сделать или вам кажется, что можете, начинайте. Смелость содержит в себе гений, силу и волшебство» (Гете).

Делиться — значит иметь больше. Десятина не вычитается из доходов, а умножает их.

Бог знает, где лежит золото. Станьте партнером Создателя всего Богатства.

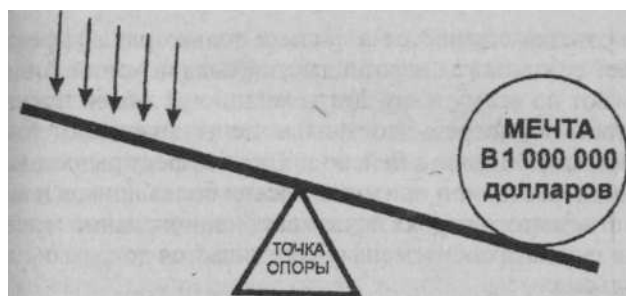
Разрушение есть созидание. Гистерезис — ваш враг. Уничтожьте его и выйдете на новый уровень результатов.

Соберите все воедино. Собрать все ресурсы в один кулак — это последний ключ к материализации того, что вы хотите от жизни.



ЭФФЕКТ РЫЧАГА

ЭФФЕКТ РЫЧАГА = СКОРОСТЬ



Эффект рычага равнозначен скорости. Если вы хотите разбогатеть, без силы рычага, и силы значительной, вам не обойтись. «Рычажный механизм» обогащения складывается из трех частей. Первая часть — это ваша цель (мечта), которую вы хотите реализовать. Просветленный Миллионер фокусирует внимание на таких целях, которые служат всему человечеству. В таком случае каждый заработанный доллар есть доллар «просветленный». Кроме того, прецессионные события всегда оказываются положительными, и по мере того как доллары складываются в миллионы, все существо Просветленного Миллионера проникается чувством благодарности.

Вторая часть этого рычажного механизма — точка опоры. Это вы сами. Вы — та опора, на которой качается рычаг. Без вас цель никогда не сдвинется с мертвой точки, какой бы длинный ни был рычаг и какую бы силу к нему ни прилагали.

Третий компонент — сам рычаг. Когда цель и точка опоры на зге, уровень успеха зависит от длины и прочности рычага. Если предположить, что рычаг достаточно прочный, весь вопрос сводится к длине рычага. Чем длиннее рычаг, тем меньше силы нужно приложить, чтобы поднять предмет. Длинный рычаг позволяет выполнить эту работу легче и быстрее, чем рычаг короткий. Просветленный Миллионер знает, что скорость стала в бизнесе новой валютой. Поэтому Просветленные Миллионеры создают себе очень длинные и прочные рычаги.

ЧЕМ ДЛИННЕЕ РЫЧАГ, ТЕМ СИЛЬНЕЕ ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЕ

Дайте мне достаточно длинный рычаг и точку опоры, и я переверну Землю

Архимед

Кинозвезда снимается в фильме только раз. Эффект рычага возникает тогда, когда изготавливаются тысячи копий фильма и их показывают по всему миру. Когда миллионы людей покупают билеты, чтобы посмотреть этот фильм, деньги начинают течь рекой.

Бейсболист играет в бейсбол. Здесь эффект рычага возникает тогда, когда на стадион приходят тысячи болельщиков и когда матчи с участием этого игрока показывает национальное телевидение. Большая зарплата спортсмена обеспечивается доходами от рычажного подъема.

Учителя, с другой стороны, получают куда более скромную зарплату, хотя, по мнению многих, их работа приносит больше пользы, чем работа бейсболиста. У учителя в классе от 25 до 40 учеников, а у бейсболиста аудитория куда больше, и потому больше подъем, и потому он требует и получает за свою службу намного больше, чем учитель.

Без этого обобщенного принципа рычага не обходится ни одна достаточно крупная денежная сумма. Например, первый том книги «Куриный суп для души» принес большую пользу людям. Сама книга была написана только один раз, но ее купили и прочли миллионы людей. Как только книга стала бестселлером, авторы смогли использовать принцип рычага и распространить свой бренд «Куриный суп» на другие свои книги (например, «Куриный суп для души подростка») и на другие товары — вроде календарей. Были проданы и продолжают продаваться десятки миллионов этих продуктов. Этот рычаг обеспечивает непрерывный приток доходов не только авторам, но и издателям, распространителям, владельцам книжных магазинов и многим другим людям.

Книга «Никаких наличных» объясняет этот эффект в сфере недвижимости. Например, если вы вносите 10%-ный первый взнос за дом стоимостью в 200 000 долларов, который через год подорожает на 5%, значит, стоимость этой недвижимости — 210 000 долларов. Эффект рычага касается не только ваших 20 000, но и оставшихся 180 000, которые вы заимствуете. Вложив 20 000 долларов, вы заработаете 10 000, — отдача ваших инвестиций составит 50%

Когда же у вас есть возможность купить недвижимость без внесения своих денег, значит, вы получаете прибыль за целиком

заимствованные деньги. Конечно, это потребует времени и усилий, то с точки зрения денег рентабельность нулевой инвестиции получается бесконечно большой. Это бесконечный рычаг.

ПОТЯСАЮЩАЯ СИЛА РЫЧАГА

Эффект рычага — это возможность контролировать большое малым. Большие двери вращаются на маленьких петлях. В мире бизнеса различают пять типов рычага.

•**ДДЛ — Деньги Других Людей.** Покупая недвижимость, вы оплачиваете вперед 10% стоимости и при этом контролируете 100% собственности. Классическая книга по инвестициям «Никаких наличных» учит достигать максимального эффекта рычага: покупать недвижимость, внося минимальную сумму собственных денег или вообще ничего. Тысячи людей стали миллионерами, используя эту систему.

•**ОДЛ — Опыт Других Людей.** Самому набираться опыта — занятие слишком долгое, поэтому лучше заимствовать его у других людей. Самый простой способ разбогатеть — побыть учеником богача. Изучите все, что знает он, познакомьтесь с теми, с кем он знаком, делайте то, что он делает, — и делайте это еще лучше. Если это невозможно, читайте их книги, слушайте и смотрите их выступления на кассетах, по возможности возьмите у них интервью, побывайте на проводимых ими семинарах. Одна заимствованная вами идея может сэкономить вам 10 лет стараний. Эффект рычага — это возможность получить максимум результатов за минимальное время. Поэтому прикиньте к истокам мудрости и информации, уже готовой к использованию: в форме книг, кассет, фильмов и семинаров. Это самый дешевый и быстрый способ позаимствовать ОДА-

•**ИДЛ — Идеи Других Людей.** Когда Марк захотел стать профессиональным оратором, он побывал в 1974 г. на собрании Национальной ассоциации ораторов. Кэвет Роберт, «декан ораторов» и один из основателей ассоциации, говорил о том, как писать книги в соавторстве. Месяц спустя Марк воспользовался этой идеей и совместно с Китом Дегрином написал книгу «Встань, выступи и победи». Соавторы нашли 14 спонсоров, каждый из которых внес по 2000 долларов в обмен на 1000 экземпляров будущей книги. Это была первая инвестиция Марка с нулевым взносом наличными.

Чужая идея, ставшая его капиталом, принесла ему в тот год 200 000 долларов (после продажи 20 000 экземпляров по цене 10 Долларов). Ваша цель — находить таких людей, которые могут по-

делиться с вами обещающими прибыль идеями.

•**ВДЛ** — Время Других Людей. Иногда люди будут выражать желание помочь вам и «за так», но в большинстве случаев их время, таланты, связи, ресурсы и знания можно недорого купить. Обращайтесь к профессионалам с уникальными способностями, умеющими их превосходно реализовывать.

•**РДЛ** — Работа Других Людей. Большинство людей хотят иметь не столько многообещающие возможности, сколько надежное рабочее место. Нанимайте их и поручайте им вопросы, которые вы решать сами не хотите или не умеете делать это так же хорошо, как они. Эти люди послужат вам рычагом для роста.

Миллионеры мастерски используют все пять типов рычага.

ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОГО ЭФФЕКТА РЫЧАГА

Когда вы один, никакого эффекта рычага нет. Вы можете полагаться только на свои собственные знания, свой собственный опыт, свои собственные деньги, свои собственные ресурсы. Так к богатству вы будете идти очень долго и медленно. Рано или поздно ваши ресурсы кончатся. Вы разочаруетесь и капитулируете на полпути.

В качестве первой формы рычага найдите себе наставника. Наставник — это человек, который поднялся на ту гору, которую вы пытаетесь одолеть, раньше вас. Он знает местность, знает, какие трудности могут встретиться, какие расщелины лежат на пути. Наставник знает, что нужно делать. И что гораздо важнее, он знает, чего НЕ нужно делать. Это позволит вам сократить путь — избежать лишних трат времени и денег, необходимых для исправления ошибок. Наставнику известно, где можно срезать угол, сэкономить время, он владеет разными маленькими хитростями. Вам просто необходим наставник.

Ваша вторая форма рычага — команда. Вместе с ней все можно сделать быстрее и легче. Вы приободряете упавших духом, потом они приободряют вас, когда у вас опускаются руки.

Они заполняют бреши в ваших знаниях и навыках. Они сильны в том, в чем вы слабы. Как команда, вы можете двигаться гораздо быстрее. Четыре участника эстафеты пробегают милю примерно на две секунды быстрее, чем бегун-одиночка. Если вам нужна скорость, — вам нужна команда.

Третья форма рычага — сеть связей. Каждый член вашей команды знает, по меньшей мере, 100 человек, которые могли бы при-

годиться вам. Следовательно, команда из 6 человек имеет 600 знакомых. Если у каждого из этих знакомых по 100 своих полезных знакомых, круг ваших знакомств расширяется уже до 60 000 человек. Но эти цифры обманчивы. Доказано, что ценность сети знакомств равна квадрату количества людей, задействованных в ней. Если ваша сеть непосредственных знакомств состоит из 600 человек, следовательно, в пределах вашей досягаемости оказывается 360 000 полезных связей (600 x 600). Ясно, что команды из одного человека недостаточно. Вам нужна мощная сеть. В этой сети, как правило, имеется несколько ключевых знакомств — людей, которые сами контролируют огромные сети связей. Ключевое знакомство имеет огромную силу. Одного слова такого человека порой достаточно, чтобы горы расступились. Ценность большой сети знакомств как раз в том, что среди множества знакомых более вероятно найти ключевого знакомого. Запомните: все, что вам нужно, — это ОДНО ключевое знакомство.

Четвертая форма рычажковой силы для вас — Бесконечная Сеть. Существует духовная связь, объединяющая нас всех. Это мир совпадений, случайных встреч, зигзагов судьбы. Использование этой Бесконечной Сети является высшей формой рычага.

Пятая форма применения силы рычага — применение различных инструментов и навыков. Миллионеры широко пользуются инструментами обогащения — компьютерами, Интернетом, электронной почтой, — ускоряя коммуникации, расчеты, процессы принятия решений. Если вы хотите быстрее получить результат, вам нужен мгновенный доступ к информации.

Шестая форма рычага—системы. Процесс обогащения у каждого миллионера систематизирован, организован, упорядочен. Самый эффективный способ обмена такой информацией — освоить системы наставника и использовать их, какую бы сферу применения вы ни выбрали — недвижимость, рынок ценных бумаг, бизнес или Интернет.

Когда силы наставников, команд, сетей знакомств. Бесконечной Сети, инструментов и систем прикладываются к прочному и Длинному рычагу, чудеса случаются каждую минуту.



ВТОРОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ «Я ДЕНЕЖНЫЙ МАГНИТ»



- Я денежный магнит.
- Я люблю деньги, и деньги любят меня.
- Я притягиваю деньги.
- Я притягиваю деньги 24 часа в сутки.
- Я зарабатываю огромное количество денег.
- Я хорошо знаю, как зарабатывать деньги.
- Я знаю, что в будущем у меня всегда будет больше денег, чем сейчас.
- Деньги, которые я зарабатываю, продолжают умножаться и пополняться сами собой.
- Я всегда буду получать все больше и больше денег,
- У меня денег бесконечно много — более чем достаточно для удовлетворения любых моих желаний и потребностей.
- Я постоянно и неуклонно сберегаю 10% всех своих доходов.
- Я мудро инвестирую свои деньги.
- Я вижу, как мои денежные запасы пополняются без усилий с моей стороны.
- Я с радостью отдаю деньги на благотворительность и добрые дела, которые меняют мир к лучшему.
- Мое состояние содержится в идеальном порядке и оставит о себе долгую и благодарную память у потомков.
- Деньги текут ко мне в разных формах и с разных сторон.
- У меня великое множество денег.
- Деньги у меня в уме, в будущем, в кармане, в бумажнике, в сейфе, на банковских счетах, в бизнесе, в ценных бумагах — всюду, где они только могут расти.
- Я радуюсь деньгам, и деньги радуются мне.
- Деньги и все, что им эквивалентно, тянутся ко мне.
- Деньги постоянно делают меня лучше.
- Все, чем я занимаюсь, обеспечивает прибыль, изобилие, достаток для меня и для всех окружающих.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНАЯ ИСТОРИЯ РОККИ

В 1974 г. Сильвестр Сталлоне как актер и сценарист пережил тяжелый кризис. Но вот ему случилось побывать на поединке, где никому не известный боксер прекрасно держался в бою против великого Мохаммеда Али.

Взволнованный и окрыленный Сталлоне помчался домой и за три дня написал сценарий, озаглавленный «Рокки».

Сталлоне отдал пьесу своему агенту, и одна студия предложила ему 20 000 долларов при условии, что главного героя будет играть Райан О'Нил или Берг Рейнолдс. Сталлоне предложение обрадовало, но главного персонажа он хотел играть сам и сказал, что готов играть бесплатно. Ему ответили: «В Голливуде так не принято». Сталлоне отказался, хотя отчаянно нуждался в деньгах, — на его счету оставалось 106 долларов.

После этого ему предложили 80 000 долларов, опять же при условии, что он главного героя играть отказывается. Сталлоне опять не согласился.

Ему сказали, что сценарием заинтересовался Роберт Редфорд и что они готовы заплатить 200 000 долларов, если он уступит главную роль. Он еще раз отказался.

Затем цена поднялась до 300 000. Сталлоне ответил на это, что не хочет до конца дней потом мучиться вопросом: «А что было бы, если бы...?»

Ему предложили 330 000. Он стоял на своем: если главную роль ему не дадут — фильма не будет.

Наконец они согласились отдать ему главную роль. Ему заплатили 20 000 долларов за сценарий плюс 340 в неделю за актерскую работу, — это был минимум. После всех расходов, расчета с агентством и выплаты налогов у Сталлоне осталось 6000 долларов вместо 330 000, которые он мог бы получить.

В 1976 г. фильм «Рокки» получил три «Оскара» в номинациях «Лучшая операторская работа», «Лучшая режиссура» и «Лучшая редакторская работа», а сам Сталлоне был номинирован как лучший актер. С тех пор вышло несколько продолжений фильма, и общие доходы серии «Рокки» превысили миллиард долларов, сделав Сильвестра Сталлоне кинозвездой мирового масштаба. Следуйте своей интуиции. Верьте себе.

ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР ПРИНЦИПА РЫЧАГА

1. Эффект рычага равнозначен скорости. Чтобы зарабатывать миллион долларов за одну минуту, вы должны разобраться с принципом рычага. Чем больший эффект рычага вы используете в своей полезной деятельности, тем легче достаются вам деньги.

2. Чем длиннее рычаг, тем больше его воздействие. Просветленный Миллионер знает, что простота и скорость стали новой валютой бизнеса. Поэтому Просветленный Миллионер создает себе очень длинные и прочные рычаги.

3. Миллионеры мастерски используют все пять типов рычага в мире бизнеса:

- ДДЛ — Деньги Других Людей
- ОДЛ — Опыт Других Людей
- ЦДЛ — Идеи Других Людей
- ВДЛ — Время Других Людей
- РДЛ — Работа Других Людей

4. Миллионеры постоянно ищут возможности достижения эффекта рычага. Просветленный Миллионер постоянно спрашивает себя: «Как я мог бы применить принцип рычага к этой ситуации, к этой благоприятной возможности, к этой идее?» Чтобы стать Просветленным Миллионером за минуту, вы должны повторять как заклинание: «Где рычаг? Где рычаг?»

5. Максимум рычажной силы обеспечивают следующие шесть форм рычажной силы:

1. Наставники
2. Команды
3. Сети знакомств
4. Бесконечные Сети
5. Инструменты и навыки
6. Системы

Применяйте все эти формы рычага к чистой, «просветленной» Цели, и вас никто и ничто не сможет остановить.

НАСТАВНИКИ И ПРИНЦИП РЫЧАГА

Одна беседа с мудрецом стоит многих книг.

Китайская поговорка

Без помощи мудрого, пользующегося доверием наставника, советника, учителя, тренера — называйте, как хотите, большого

успеха достичь удавалось немногим. Персональный наставник необходим по нескольким причинам.

Во-первых, наставник помогает видеть вещи в перспективе. Мы зачастую смотрим на вещи со слишком близкого расстояния, чтобы быть объективными. Эмоции, присущие сложившейся ситуации — страх, возбуждение, восхищение, беспокойство, замешательство, — застят вам глаза. Наставник же поможет взглянуть на все более отстраненно, с большего расстояния. Опыт плюс время равно мудрости. Наставник может дать нам мудрость, приобретенную им за всю свою жизнь.

Во-вторых, наставник дает нам знания и навыки. Он заполняет бреши в наших знаниях. Когда мы приступаем к решению новой для нас задачи, опытный наставник упрощает процесс, направляет нас на наиболее сложных участках пути, помогает избегать ловушек, предупреждает об опасностях. Короче говоря, наставник помогает нам избежать школы тяжелых ударов судьбы — самого дорогостоящего вида образования с точки зрения времени, денег и эмоциональной боли. Наставник позволяет срезать угол.

В-третьих, наставник учит нас терпению. Когда мы овладеваем каким-то новым навыком, наставник помогает нам терпеливо преодолевать временные неудачи, пока мы не станем настоящими мастерами. Вы знаете хоть одного преуспевающего человека, у которого не было бы наставника? Давайте для примера рассмотрим историю Уоррена Баффета.

Баффет — богатейший инвестор в мире, многократный миллиардер. Когда Баффет учился в колледже, ему довелось прочесть книгу Бенджамин Грэма «Умный инвестор» (до сих пор считающуюся одной из классических книг, посвященных фондовому рынку). Для Баффета это стало откровением. Узнав, что Грэм преподает в Колумбийском университете, Баффет поступил туда и, отучившись под руководством Грэма, получил степень магистра экономики.

Получив диплом, Баффет несколько раз пытался устроиться на работу в инвестиционную фирму Грэма (выражая готовность работать даже бесплатно). После нескольких отказов через три Р да Грэм все-таки согласился взять его, и Баффет еще два года работал под крылом своего учителя.

В возрасте 25 лет Баффет вернулся в Омаху и, войдя в долю с еще семью инвесторами, основал Buffett Associates. Первоначальный пай Баффета составлял 100 долларов, а через пять лет он уже был миллионером, а еще спустя годы стал самым знаменитым инвестором в истории.

Запомните: в одиночку синергии достичь невозможно. Для этого нужны, как минимум, двое. Наставники есть почти у всех Про-

светленных Миллионеров. И последние признают, насколько это важно. Это часть эффекта их рычага. Вы сильны настолько, насколько сильны ваши наставники.

НАСТАВНИК КАК ОБРАЗЕЦ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ

Слабый человек видит дома и фермы такими, какими они построены. Сильный человек видит дома и фермы такими, какими они могли бы быть.

Ралф Уолдо Эмерсон

Изучите карьеру любого преуспевающего человека, и вы увидите, что он какое-то время служил учеником у мастера или мастеров. Время ученичества обычно составляет не менее двух лет. Вам нужно узнать все то, что знает мастер, проникнуть в его опыт и секреты, познакомиться с теми, кого знает он, изучать все, что он изучил, изучает и будет изучать. Научиться думать, как думает он, чтобы получать те результаты, которые получает он.

Все мастера берут себе учеников, чтобы те делали «черновую работу» — обеспечивая временной рычаг. Примите это как должное. Делайте то, что вам поручается, лучше, быстрее, вдохновеннее, чем кто-либо еще. Постоянно проявляйте готовность пройти лишнюю милю, сделать что-то сверх обычных обязанностей. Предвосхищайте потребности и желания мастера.

Марк несколько лет был помощником и «подмастерьем» у д-ра Бакминстера Фуллера. У Фуллера Марк научился мыслить глобально, работать на все человечество. Марк был готов удовлетворять любые пожелания своего учителя, — он даже возил его жену Анну по магазинам.

Боб, учась в аспирантуре, стал «подмастерьем» у д-ра Стивена Кови, соучредителя Franklin-Covey Enterprises. От Кови Боб узнал о важности постановки целей. Одной из первых целей Боба было написание книги. Шесть лет спустя, книга Боба стала бестселлером номер один в списке газеты «New York Times». Впечатленный достижениями Боба, Кови попросил его написать аннотацию к книге «Семь привычек высокоэффективных людей», ставшей мировым бестселлером. Бывший ученик стал наставником!

Решите для себя, в каких дисциплинах вы хотите стать мастером. Решите для себя заняться этим вплотную. Пойдите в ученики к великому человеку. Желание стать учеником должно быть таким же сильным, как желание дышать.

В бизнесе можно идти впереди всех, а можно плестись в хвосте. Вам нужно быть на переднем крае. И чтобы быть там, вы должны стать мастером своего дела. Самый быстрый, легкий и надежный способ стать мастером,— побывать в роли ученика у кого-то из лидеров. Научитесь у наставника всему, чему сможете, а потом разожгите свою Мечту, создайте свою Команду, выстройте свою тему.

Когда вы сделаете это, богатства не заставят себя ждать.

СЛУЧАЙНЫЙ НАСТАВНИК

Встреча с Голиафом оказалась самым счастливым происшествием в жизни Давида.

Дуг Вид

Как говорит пословица, когда ученик готов, учитель появляется непременно.

Почему это так? Потому что когда ученик твердо становится на выбранный путь, он вдруг начинает замечать учителей и наставников повсюду. Они везде!

Наставники бывают трех типов:

1) «случайные», 2) «подручные» и 3) «герои».

Наиболее распространенным типом наставников являются случайные наставники. Если вы открыты к учебе, каждый встречный может «случайно» подсказать что-то полезное для вас. Поскольку «случайностей нет», вам нужно практиковать такой подход: любая встреча, какой бы тривиальной она ни казалась, потенциально может нести в себе важнейший урок.

Старайтесь, чтобы урок был взаимным. Вы ведь тоже можете быть случайным наставником для другого человека, — донося до него важное сообщение, выводящее собеседника на новый уровень понимания. Разговаривая с человеком, спрашивайте себя: «Кто здесь учитель?»

Случайным наставником может быть и не человек вовсе. Это может быть буквально что угодно, если оно побуждает вас изменить течение вашей жизни, например...

Опасная болезнь

Потеря работы

Прочитанная книга

Встреча с иной формой жизни

Величайший художник-маринист **Вайленд** как-то сказал: «Если тебе случилось увидеть живого кита, твоя жизнь уже никогда не будет прежней».

Каждый день замечайте наставников, «случайно» появляющихся в вашей жизни. Помните, что ваши проблемы — благое дело. Это замаскированные благоприятные возможности. Чему они пытаются научить вас?

ПОДРУЧНЫЙ НАСТАВНИК

*Если бы люди знали, как много я трудился,
чтобы овладеть своим мастерством,
мои произведения перестали бы им казаться чудом.*

Микеланджело

Наставник второго типа — наставник «подручный, повседневный».

Прокрутите мысленно свою жизнь назад, и вы наверняка вспомните многочисленные случаи «подручного» наставничества, повседневной учебы один на один — идет ли речь о спортивном тренере, любимой тетушке или близком друге. Роберт Аллен насчитал 42 наставников, у которых ему довелось чему-либо научиться. Отношения с некоторыми из них длились годами, с другими несколько минут... но каждый из таких наставников появлялся в один из «поворотных» моментов его жизни. Одни из них появлялись «сами», других он искал, нуждаясь в совете и помощи.

На пути к будущим миллионам в вашей жизни будут десятки моментов, когда у вас возникнет нужда в наставлениях. Вам будет недоставать твердости характера, знаний, навыков, полезных привычек, стратегии. И зачастую это требует повседневной кропотливой учебы «по мелочам», «на месте событий».

Если такого рода «повседневный» наставник не «появляется» сам, вам нужно его найти. Как это сделать?

1. Составьте список недостающих ресурсов. Напишите, чего вам не хватает для достижения поставленной цели.

2. Ищите среди своих знакомых. Вы наверняка знаете кого-то или кто-то знает вас, кто мог бы ответить на ваши вопросы. Позвоните им и спросите: «У вас есть ответ или решение? Или, может быть, вы знаете кого-то, кто мог бы знать ответ?» Составьте список и звоните. Ссылайтесь на того, кто посоветовал обратиться. Повторяйте предыдущие вопросы.

3. Расширьте круг поисков. Разобравшись с тем, чего вам не хватает, вы можете найти потенциальных наставников на «желтых страницах» или в Интернете — за деньги.

Помните: вы ищите не просто ответы; вам нужны отношения наставничества — человек, который мог бы наставить на путь ус-

пека. Такие отношения недешевы, но они обходятся куда дешевле, чем школа ударов судьбы.

Помните также, что наставники обычно сами очень заняты достижением собственных целей. Ваша просьба о наставлениях попадает в самый конец их списка приоритетов. Единственная возможность для вас подняться в этом списке повыше, — выяснить их интересы, привязать себя к их главным заботам и помочь им достичь их целей. Когда вы поступаете таким образом, наставник признает вашу ценность для себя и по закону взаимности (вы почешете спину мне, а я вам) сам захочет помочь вам добиться ваших целей.

Иными словами, сначала отдайте, а потом получите.

КТО ВАШ НАСТАВНИК-ГЕРОЙ?

*Если вы скажете, кто ваши герои,
я скажу, что с вами будет в жизни.*

Уоррен Баффет

Третий тип наставника — наставник-герой. Это герои и героини, которые «больше, чем жизнь», — ваши чемпионы, ролевые модели, вдохновение.

В корпоративном мире это лидеры вроде Ли Яккоки из Chrysler, Джека Уэлша из General Electric или Катарины Грэм из «Washington Post». В мире инвестиций это Уоррен Баффет и Питер Линч.

В духовном мире такими наставниками могут быть Иисус, Моисей, Будда, Конфуций, Мухаммед, Мэри Бейкер Эдди и Джозеф Смит. В каждой сфере деятельности есть свои иконы, живые или уже умершие:

*Дональд Трамп
Джулия Роберте
Раи Лимбо
Клеопатра
Бакминстер Фуллер
Маргарет Тэтчер
Уинстон Черчилль
Дайан Сойер
Джон Кеннеди
Принцесса Диана
Авраам Линкольн*

Обычно эти лидеры недоступны «простым смертным». Только в редких случаях вы можете пробиться в их «ближний круг». Но это не значит, что вы не можете позаимствовать их смелость, муд-

рость и знания. Мы настойчиво рекомендуем вам стать учеником и последователем этих успешных людей, изучать их жизнь и мысли.

1. Читайте биографии и автобиографии людей, вызывающих в вас восхищение.

2. Смотрите телепрограммы, рассказывающие о жизни великих и знаменитых людей. Вы узнаете, что их жизнь была полна испытаний и неудач, которые они смогли преодолеть, проявляя твердость, настойчивость, преданность делу.

3. Читайте журнальные и газетные публикации, содержащие информацию о замечательных людях, и интервью с ними.

4. Изучайте книги, слушайте аудиокассеты, смотрите видеокассеты, составленные ими или про них.

5. По возможности посещайте места, где эти люди родились или где они прославились.

6. По возможности сфотографируйтесь с ними и развесьте снимки на стенах.

И, наконец, мы рекомендуем вам собрать Команду Мечты из ваших любимых героев из настоящего или прошлого. Сформируйте из самых избранных воображаемый Совет Света. Представьте, как вы советуется с ними словно лицом к лицу. Воображайте, что они могли бы сказать вам. Какой особенно ценный совет они могли бы дать вам? В ходе каждодневных медитаций черпайте вдохновение и мудрость у членов вашего личного Совета Света.

МОЙ СОВЕТ СВЕТА

УРОКИ СКАЛЫ

В канадских Скалистых горах есть скала, к которой ведет крутая горная тропа. На плоскогорье за этой скалой разместились три горных озера, в которых водится огромная голодная форель. К сожалению, пробраться к этим озерам можно, лишь пройдя по опасному и узкому карнизу скалы.

Вы решаетесь на этот шаг.

Ваш проводник ведет вас по скале (в одиночку даже не пытайтесь делать это!). Ваши пальцы хватаются за каждый выступ над 100-метровым обрывом. Сердце бешено колотится, вы заставляе-

те себя не смотреть вниз. Вы подходите к узкому ущелью и карабкаетесь вверх, цепляясь за деревья и выступающие из земли корни.

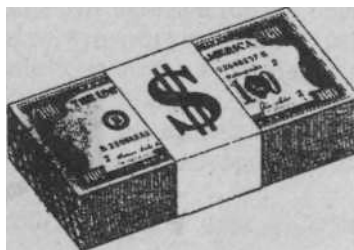
Когда вы забираетесь на самый верх, вашим глазам открываются потрясающей голубизны озера, окаймленные величественными соснами. Рыбы здесь видимо-невидимо. Вы не успеваете забрасывать спиннинг, — рыбы дюжинами бросаются на вашу наживку, и когда вы подсекаете, их серебристая чешуя ослепительно сверкает на солнце.

Когда день кончается, вы умоляете своего проводника вызвать вертолет — все что угодно, лишь бы не этот страшный путь по скале! «Невозможно», — отвечает проводник. Вы кое-как возвращаетесь прежним путем, навсегда сохранив воспоминания об этом захватывающем приключении. А потом вы размышляете об уроках скалы.

- Урок первый: лучшая рыбалка там, куда доходят только самые смелые. В озере, до которого добраться легко, запасы рыбы быстро истощаются. Весь берег заставлен удочками. Рыба мелкая, и поймать ее трудно. Зато в озерах труднодоступных рыбы полно — и очень крупной. Но чтобы добраться до такого озера, вы должны осмелиться преодолеть скалу. Риск может быть велик, но награда еще больше. Если вы хотите преуспеть, ищите такие скалы.

- Урок второй: всегда берите проводника. Для вас, новичка, скала — это что-то пугающее. Для проводника же это рутинная работа. Что бы ни было «скалой» в вашей жизни — предстоящее публичное выступление, переговоры с важным клиентом, открытие нового бизнеса, — найдите наставника, который уже преодолевал эту скалу до вас, и попросите его провести вас.

- Урок третий: бросайте вызов своим страхам. Как во всех сказках, если вы хотите жениться на принцессе, вы должны убить дракона. Самым опасным драконом, с которым вам приходится столкнуться, является ваш собственный страх. Если вы преодолеете свои страхи — мир ваш. Бросьте им вызов сегодня же.



ПРИГЛАСИТЕ МИЛЛИОНЕРА ПООБЕДАТЬ

*Самый короткий путь к богатству -
объяснить людям, что в их интересах помочь
вам сделать состояние,*

Жан де Лабрюйер

Каждый месяц отыскивайте нового миллионера и просите у него аудиенции — лично, по телефону или по электронной почте. Проникайте в его мысли. Ниже предлагается список вопросов. Когда вы зададите эти вопросы, обязательно случится нечто необычное. Запишите ответы миллионера.

- 1. Как вы заработали свой первый миллион?*
- 2. Сколько времени это у вас заняло?*
- 3. Сколько это занимает у вас сегодня?*
- 4. Какую систему вы используете?*
- 5. Можно ли перенять эту систему?*
- 6. Сколько времени у вас заняло бы научить другого человека достичь такого же уровня успеха?*
- 7. Что бы вы порекомендовали мне, чтобы я мог стать миллионером?*
- 8. Какой самый важный урок вы выучили в жизни?*
- 9. Каковы ваши духовные ценности?*
- 10. Какое наследие вы хотите оставить после себя?*
- 11. Какова ваша самая главная привычка?*
- 12. Какие возможности вы видите перед собой, но не имеете времени развить их?*

После интервью успокойтесь и поразмыслите над происшедшим. Задайте себе следующие вопросы:

- 1. Что меня более всего поразило в этой встрече?*
- 2. Какие важные идеи я узнал?*
- 3. Какие конкретные действия я намерен предпринять после этого интервью?*
- 4. Какое качество этого человека я мог бы перенять?*



ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ УЧЕБА

Тянитесь к каждому. Учите каждого.

Пока не научите всех.

Марк Виктор Хансен

Эксперт по переменам Дон Вольф учит, что существуют два типа учебы: информационная и трансформационная — или, иначе говоря, учеба головой и учеба сердцем.

Информационная учеба превалирует в нашей системе образования. Учителя говорят, ученики слушают, записывают, выполняет тесты, получают оценки и т.д. Все это сводится к запоминанию и пережевыванию.

Трансформационная учеба побуждает учащихся самостоятельно искать ответы. Это более медленный процесс, но куда более глубокий. Потому он и называется трансформационным.

Информационная учеба

Левое полушарие мозга
Интеллект
Голова
Структура
Серьезность
Жесткость
Ответ сказан
Повторение
Пассивное участие
Ограничения
Страх
Знание
Ох-ох!
О, нет!

Трансформационная учеба

Правое полушарие мозга
Эмоции
Сердце
Творчество
Любопытство
Спонтанность
Ответ ищется
Интуиция
Активное участие
Свобода
Доверие
Понимание
Ага!
О, да!

Мы живем в эпоху, когда много информации, но мало трансформации. Когда люди не могут решить какие-то проблемы, это редко бывает из-за недостатка знаний. Чаще это вызывается их неспособностью использовать на практике то, что они уже знают. Трансформационная учеба — это не ведение конспектов в тетрадях. Это записывание уроков в самом сердце, в каждой клетке тела, чтобы ваши поступки безо всякого понуждения плавно вытекали из вашего естественного желания жить той жизнью, для которой вы рождены.

Жизнь создана Богом с тем, чтобы она была опытом транс-

формации. Мы не можем научить вас стать миллионерами, просто «информируя». Мы можем лишь трансформировать» вас в миллионеров.

Главная цель трансформационной учебы — помочь вам пережить жизнь «ага». Словно свет проливается на вас, и вы говорите «ого!» — вы поняли!

Что вы поняли сегодня, какое «ага» вас озарило?

ТРЕТЬЕ ПРОЯВЛЕНИЕ

«Я ПРИВЛЕКАЮ НАСТАВНИКОВ МИЛЛИОНЕРОВ»

Я привлекаю успешных наставников.

Когда я готов, они внезапно появляются.

Мои наставники вызываются учить меня и вести меня к желанному успеху.

Мои наставники рады делиться со мной своими секретами успеха.

Я чувствую себя уверенно, когда прошу у них совета.

Мои наставники интуитивно знают, как помочь мне сделать самые важные шаги.

Я умею извлекать из отношений с наставниками именно то, что мне нужно для ускоренного движения к поставленным целям.

Мои наставники рады отношениям со мной.

Интересно иметь дело с людьми, которые обладают истинной, которую я ищу.

Мои наставники с готовностью делятся со мной своими знаниями, приободряют меня, помогают мне переживать и проявлять во всей полноте мой гений, мои таланты и ресурсы.

Они видят во мне больше, чем я сам вижу в себе.

Их чуткое руководство оказывает огромное воздействие на мои достижения.

Мои наставники знают, как «извлечь» из меня самое лучшее, что я имею.

Я изучаю их пристально и по возможности лично. Я с радостью работаю «подмастерьем» у моих учителей и воздаю им должное, как они воздавали должное своим «мастерам».

Я читаю, изучаю и применяю все, что они написали, и что рекомендуют мне.

Я знакомлюсь с друзьями и коллегами моих наставников, включая их в свой постоянно растущий круг знакомств.

Моя жизнь стала неизмеримо более осмысленной, когда в ней появился учитель, желающий помочь мне расти и развиваться.

Я перенимаю у своего наставника его жизнелюбие и стремление жить полноценной жизнью.

Я понимаю, что никто никогда не достигал величия без помощи наставников.

Я готов идти рука об руку с великими, вдохновляющими наставниками через всю свою жизнь.

Я учусь у своих наставников самому быть наставником.

Я готов сам стать наставником, когда представится такая возможность.

УРОК СО СТОРОНЫ МИЛЛИАРДЕРА, ПОЛУЧЕННЫЙ РОБЕРТОМ АПЛЕНОМ

Когда мне было 19 лет, со мной произошел случай, оставивший неизгладимое впечатление на всю жизнь. Как-то летом я работал водителем экскурсионного автобуса на прекрасном озере Луиза в канадских Скалистых горах. Мне дали задание отвезти на экскурсию небольшую группу богатых филиппинских туристов, состоявшую из пожилой супружеской пары Лоисесов и примерно дюжины их родных, друзей и деловых партнеров. Семья Лопесов владела многими успешными предприятиями на Филиппинах, включая телеканал, радиостанции, газету, — общая стоимость их бизнеса явно превышала миллиард долларов по теперешним ценам.

По окончании поездки пожилой джентльмен любезно пригласил меня присоединиться к его компании и продолжать путешествие вместе. Я был польщен. Уже на следующий день я путешествовал в свите миллиардера, с иголки одежды и с лишними деньгами в кармане. Это было как в сказке.

После короткой остановки в Сан-Франциско в одном из особняков, принадлежавших семейству Лопесов, мы отправились в Манилу, где я наслаждался всеми прелестями богатой жизни — со служанками, поварами, шоферами. Через несколько дней я отправился на экскурсию по всем имениям Лопесов в разных частях страны, от Давао на юге до Багио на севере. Я видел особняки, роскошные машины, я переживал богатство на собственной шкуре. Это впечатляло!

Еще через несколько недель мы всей группой отправились полюбоваться видами Токио, после чего я вернулся домой, — проведя попутно несколько полностью оплаченных дней на Гавайях.

Прошло семь лет. Я только что закончил университет Бригема Янга и поехал по делам в Сан-Франциско. Оказавшись рядом с особняком Лопесов, я услышал грустную историю. Оказалось, что Лопес умер, и фортуна повернулась к его семье спиной.

Когда в 1972 г. президент Маркое ввел на Филиппинах военное положение, в его руках оказалась неограниченная власть. Он национализировал (т.е. легально прибрал к рукам) все средства массовой информации — газеты, ТВ, радио. В последовавшем хаосе был похищен президент одной из телекомпаний. Это был сын г-на Лопеса. Вскоре после этого Лопесу позвонили в Америку и предложили выбор: отказаться от прав на всю свою собственность на Филиппинах или потерять сына. Я уверен, что старику не потребовалось и минуты, чтобы принять решение. Сын был освобожден. Все имущество перешло в руки филиппинского правительства. Представьте, что вам вот так позвонили и предложили отдать все ради спасения жизни одного из ваших детей. Это заставляет взглянуть на вещи по-иному, не правда ли?

С годами, когда я то богател, то разорялся, то опять богател, я никогда не забывал об этом уроке стоимостью в миллиард долларов.

ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР НАСТАВНИЧЕСТВА

1. У каждого преуспевающего человека есть наставники.

Наставник — это короткий путь к перспективе, знаниям и терпению.

2. Наставничество — мощная форма рычага.

На Гору Миллионера подняться гораздо легче, быстрее и безопаснее, если использовать опыт-наставника.

3. Наставники есть повсюду.

Каждый встречный может "случайно" подсказать что-то полезное для вас.

4. Наставником может быть и не человек. Что угодно, если оно побуждает вас изменить течение вашей жизни: опасная болезнь, потеря работы, прочитанная книга, встреча с животным — может сыграть роль наставника.

5. Постоянно ищите наставников. Когда вы обнаруживаете, что вам чего-то не хватает — настрой, знаний, навыков, привычки, техники, стратегии, — ищите наставника, который укажет вам короткий путь.

6. Соберите Команду Мечты на ваших любимых героях из настоящего или прошлого. Сформируйте из самых избран-

лых воображаемый Совет Света. Представляйте, как вы советуетесь с ними словно лицом к лицу.

7. Поставьте перед собой цель находить не менее одного миллионера каждый месяц. Просите у него аудиенции — лично, по телефону или по электронной почте — и проникайте в его мысли.

8. Лучший наставник — трансформационный наставник. Он создает атмосферу, в которой вы переживаете «ага».

КОМАНДЫ

КОМАНДА МЕЧТЫ И ЭФФЕКТ РЫЧАГА

Успех — не одиночный проект; он должен быть общим. И за успех не надо состязаться. Вокруг всем всего хватает. Вы должны работать с командой, у членов которой общая мечта или цель. Команда — часть вашего рычага. Она позволяет достичь успеха быстрее и легче. Она позволяет достичь синергии—ситуации, когда один плюс один дает не два, а одиннадцать. Люди, работающие сообща, могут добиться гораздо большего, чем это было бы возможно по одиночке.

Когда люди работают вместе, высвобождается невероятная энергия. Команда Мечты, общность людей со схожим образом мышления, с одинаковой ориентацией на успех, с одинаковой любовью к жизни — самый мощный из существующих инструментов достижения успеха. Всякий, кто хочет достичь большого успеха — в любой сфере, должен иметь свою Команду Мечты.

Процесс построения Команды Мечты помогает вам развивать ваши идеи и доводить их до совершенства.

Какими чертами должна обладать ваша Команда Мечты? Успешные Команды Мечты состоят из двух или более человек, имеющих общую цель и гармонирующих друг с другом умом и сердцем. Постоянно ищите лучших людей и приглашайте их в свою команду. И здесь критически важным является их умонастроение, — оно может обеспечить успех вашей команды или погубить ее.

Избегайте людей эгоистичных и негативно мыслящих. Когда вы строите свою команду, ее члены должны нести дух радости и вносить в команду максимальный вклад — никаких исключений в этом плане быть не может. Только целиком преданные общему делу и жизнерадостные участники могут обеспечить Команде Мечты большой успех. Помните: отношения между вами и каждым из членов вашей Команды Мечты должны, быть максимально довери-

тельными.

Когда у вас есть правильная Команда Мечты, ее члены помогут вам избавиться от вредных привычек, мешающих вам достичь успеха, и заменить их новыми, полезными. Они смогут увидеть в вас больше, чем вы сами видите в себе. Они поддержат вас, когда вы проявите слабость.

У каждого Просветленного Миллионера есть своя Команда Мечты.

ВАША КОМАНДА МЕЧТЫ

Премудрое Провидение создало нас не самодостаточными. Вы и ваша команда подобны фонарику, который может эффективно работать, только если в нем есть две хорошо заряженные батарейки. Команда помогает вам в большей степени проявить ваши способности, таланты, ресурсы, связи, цели. Она делает вашу жизнь ярче. Она служит мощным рычагом в финансовом, деловом, психологическом, духовном, эмоциональном измерениях. Когда у вас Под рукой правильная команда, вы полны энергии, вы сильны, вы готовы и способны справиться с любым делом за меньшее время.

Общность снабжает большей силой, энергией, большими возможностями каждого отдельного человека. Вместе они способны творить *чудеса*. Одну стрелу сломать легко, но свяжите в пучок семь стрел, и у вас в руках будет непобедимое оружие. Величия могут достичь только двое или более людей, сотрудничающих в гармонии, даже если один или несколько игроков держатся в тени. Ищите людей в свою команду. Процесс построения команды начинается в уме одного человека. Этот зачинатель привлекает другого, чтобы работать над интересующей обоих целью. Это похоже на брак, где двое, соединившись, отдают себя друг другу на 100%. Связанные крепкими узами, они становятся непреодолимы. Расширяйте свою группу. Привлекайте в нее самых лучших, самых умных, самых знающих людей, готовых к сотрудничеству. Подбирайте людей с хорошим потенциалом, воодушевленных, желающих расти, открывать свое будущее, максимально реализовать себя. Следите за тем, чтобы каждый член команды разделял ваши виды на будущее и ваши ценности. Принимайте новых членов только с единодушного согласия остальных и только после 90-дневного испытательного срока. Это очень важно, чтобы гарантировать, что в вашем коллективе собрались люди позитивно мыслящие.

Позитивные люди рождают «духовную силу», позволяющую вам подключиться к «Невидимой Силе», которую еще называют Богом. Негативные люди подобны дырам в воздушном шаре. Высоко ли поднимется дырявый шар? Придайте регулярным собраниям

команды высочайший приоритет. Эти собрания должны воодушевлять, духовно обогащать, приободрять, приносить пользу каждому члену коллектива и команде в целом.

Командная работа экспоненциально расширяет способности, таланты и ресурсы каждого члена; жизнь каждого улучшается мгновенно. Команда Мечты работает во имя важной, достойной цели и прибыльна во всех своих делах. Просветление есть пробужденное сознание.

НЕОБЫКНОВЕННАЯ КОМАНДА МЕЧТЫ

Команда Мечты возникает тогда, когда два человека гармонично сотрудничают над достижением какой-то цели или результата. Почти никакие великие свершения в истории человечества не обходились без силы этого принципа.

Команда Мечты была у Иисуса. Он лично отобрал 12 человек, и мир с той поры изменился безвозвратно. Орвилл и Уилбер Райты сделали то, что все считали невозможным, осуществив первый перелет на аэроплане. Эндрю Карнеги собрал вокруг себя отличную команду и создал крупнейшую в мире сталелитейную компанию. После этого Карнеги стал еще и одним из величайших в мире филантропов, — открыв по всему миру более 3000 публичных библиотек. Подобным же образом Билл Гейтс и Пол Аллен основали Microsoft и стали двумя богатейшими людьми всех времен, а теперь становятся величайшими из ныне живущих филантропов.

Много партнеров было и у великого изобретателя Томаса Эдисона. Самым знаменитым членом его Команды Мечты был Генри Форд. Когда лаборатория Эдисона в Нью-Джерси сгорела дотла, Форд на следующее же утро вручил ему чек на 750 000 долларов и подвиг его начать все сначала. Форда не интересовали проценты с долга, он лишь хотел, чтобы его друг вновь принялся за свою полезную деятельность.

Великий успех почти неизбежно является результатом построения Команды Мечты. Девизом любой команды можно взять такие слова: «Вместе каждый творит чудеса»*. А какие еще великие команды вы знаете?

Уолт Дисней и его брат Рой. Хелен Келлер и Энни Салливан. Майкл Джордан и Фил Джексон. Лили Томлин и Джейн Вагнер. Стивен Спилберг и Джордж Лукас. Джек Кэнфилд и Марк Виктор Хансен, объединив усилия и акцентируя таланты друг друга, написали феноменально успешную серию книг «Куриный суп для души», мировой тираж которой превысил 80 миллионов экземпляров; на основе этих книг были созданы еще 29 лицензированных продук-

тов, включая календари, поздравительные открытки и настольные игры.

Ваше будущее величие зависит от вашей способности, создав необыкновенную Команду Мечты. Начните строить свою команду сегодня же — готовы вы к тому или нет. Начните с людей, которые вы знаете. Ищите соратника, которому вы доверяете, которого вы уважаете, которым вы восхищаетесь и который захочет делать с вами большое дело, который силен там, где вы слабы, и наоборот. По мере вашего роста и развития добавляйте в команду новых членов и/или создавайте новые Команды Мечты.

Когда двое или более людей создают свою общую мечту и образуют Команду Мечты, происходит что-то магическое. Перечислите людей, которых вы хотели бы видеть в своей идеальной Команде Мечты. А потом сократите список до дюжины, оставив тех, кто действительно готов играть в вашей команде.

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

НАСТРОЕННАЯ КОМАНДА

*Жизнь большинства людей является
отражением того коллектива,
в котором они живут.*

Энтони Роббинс

Как уже говорилось выше, кооперация при достижении какой-либо цели обладает огромными преимуществами. Когда человек работает в одиночку, синергия невозможна в принципе. Хорошо настроенная команда всегда работает лучше, чем один человек. Вот почему вам так важно создать свою Команду Мечты.

Однако в приглашении чужих людей в свою команду есть и обратная сторона. Они приносят в команду не только свои знания и свой взгляд на вещи, обеспечивающие синергию, но и свои собственные ценности.

Ценности — это ваши внутренние, центральные убеждения, направляющие вашу жизнь, как руль направляет корабль. Они определяют самую суть вашего «я». У каждого человека свои ценности, и они в Команде Мечты должны быть согласованы. Команда способна добиваться великих результатов только тогда, когда путь к этим результатам не противоречит общим ценностям

енов команды. Сколько бы денег вы ни заработали, если нет общих ценностей, конечным итогом всегда будет разлад и разочарование. Невозможность жить согласно ценностям есть не временная неудача — это полное поражение.

Мы уже упоминали выше, что для каждого нового члена Команды Мечты необходимо устанавливать трехмесячный испытательный срок. В течение этого времени вы можете наблюдать за поведением новичка. Проявляет ли он ту цельность характера, ту страсть, ту любовь, ту преданность общему делу, которые вам необходимы? Если нет, то готов ли он измениться? Не всякий согласен с вашими ценностями, не всякий даже понимает их важность. Зачастую, чтобы изменить мышление нового члена коман-86ды, бывает достаточно предельно четко сформулировать эти ценности и продемонстрировать их в действии. Многие новички способны их

доить и инкорпорировать в свое поведение. Когда такое происходит, вы получаете надежных союзников и очень хорошо настроенную Команду Мечты.

Если же человека ваши главные ценности не трогают, он должен уйти. Это решение может быть трудным, но благотворным

1Я всех. Вы сохраните устойчивость курса вашей команды и дадите возможность этому человеку найти себе другую команду, более согласующуюся с его собственными ценностями.

Мы рекомендуем воспользоваться нашим Анализом Ценностей Просветленного Миллионера. Зайдите на сайт www.oneminutemillionaire.com, выберите раздел Анализ Ценностей Просветленного Миллионера (Enlightened Millionaire Values Survey) и следуйте инструкциям. Это краткий, но очень важный диагностический инструмент, обнажающий ваши глубинные ценности. Он может также помочь вам выяснить ценности потенциальных (и действительных) членов вашей команды.

СОЗДАНИЕ СВОЕЙ КОМАНДЫ МЕЧТЫ

Для обеспечения непрерывного притока доходов вам нужны лишь мечта, команда и тема.

Творческие способности есть у каждого человека. Но, как уже Сворилось выше, только Команда Мечты позволяет достичь синергии, — когда сумма частей значительно превышает целое. Гармонично сотрудничающие люди способны добиваться много большего, чем такое же число людей, работающих в одиночку. Распо-

лагая отличной командой, вы имеете значительно лучшие идеи, планы и их выполнение.

Один из общепринятых методов создания наилучшей Команды Мечты — использование в процессе оценки потенциальных W нов команды максимально объективных инструментов. В настоящее время доступно множество популярных тестов, большинство из которых позволяют идентифицировать личностные черты человека и рекомендовать меры по укреплению каких-либо слабых мест

Мы же вам рекомендуем при построении своей Команды Мечты нечто совершенно противоположное. Мы предлагаем вам оставаться такими, какие вы есть. Мы хотим, чтобы для начала вы оценили *себя*, отыскали в себе сильные стороны и использовали их как капитал.

Когда вы начинаете с себя, это позволяет вам определить, в чем вы сильны, а потом искать людей, которые бы дополнили вас своими сильными качествами. Таким образом, вы сможете перепоручить другим то, в чем сами недостаточно хороши.

Для выбора членов Команды Мечты мы рекомендуем процедуру ЗСЧБ (HOTS). Этот короткий диагностический инструмент, выявляющий ваши сильные стороны, вы можете найти на нашем интернет-сайте. Он может снабдить вас аналогичной информацией и о других членах вашей команды, потенциальных или действительных. При создании Команды Мечты главный принцип состоит в том, чтобы каждый ее член максимально проявлял свои собственные сильные стороны, так чтобы команда в целом была сильна во всех направлениях, необходимых для успеха. Такая высокоэффективная команда сможет достигать максимальных результатов с минимальными усилиями.

Пожалуйста, зайдите на сайт www.oneminutemillionaire.com, выберите раздел ЗСЧБ (HOTS) и следуйте инструкциям. Это критически важный этап в создании Команды Мечты. Внимательно изучите представленную там информацию. Если у вас уже есть партнеры по команде, пусть они тоже пройдут эту процедуру.

Разобравшись со своими сильными сторонами, вы будете знать, какие люди вам нужны в вашей команде. Так вы сможете построить Команду Мечты на основе объективных, в высшей степени надежных данных. Вы будете знать, кому какую работу следует поручить. Максимальное использование достоинств каждого члена команды и затушевывание их слабых сторон позволят ускорить ваш путь к богатству.

Хорошо настроенная команда работает всегда лучше, чем люди по отдельности. И мы предлагаем вам процедуру настройки с предсказуемым результатом. Когда это будет сделано правильно, ваша

Команда Мечты станет несокрушимой силой.

Кстати, если вам интересно, что значит ЗСЧБ, переверните страницу.

ЧЕТЫРЕ ТИПА РАБОТЫ

Согласно великолепному исследованию, проведенному Аллем Фаденом и Мари Уэст, почти всякая работа, связанная с управлением проектами, разбивается на четыре основные категории.

Решения

Отыскивание с помощью мозговых атак идеи вариантов решения проблем и использование благоприятных возможностей.

Стратегия

Выбор наиболее приоритетных идей и разработка плана мероприятий.

Анализ

Разбор возможных неблагоприятных последствий выбранных решений.

Результаты

Преобразование плана мероприятий в конкретную систему, а затем выполнение.

С этими четырьмя типами работы соотносятся четыре типа работников.

Зайцы

Генераторы случайных идей. Любят придумывать разные творческие идеи, которые им скоро надоедают. Планомерная и настойчивая реализация решений—не их конек.

Совы

Эти люди любят расставлять все по полочкам и планировать стратегию успеха. Если им подсказать идею, они мгновенно объяснят вам, какими должны быть следующие шаги по осуществлению этой затеи. Это люди основательные и настойчивые, которые любят заводить связи с клиентами и составлять планы.

Черепахи

Считают, что тише едешь — дальше будешь. Люди консервативные, с подозрением относящиеся ко всяким новым идеям. Верят в традиции, проверенные временем решения, не любят рисковать. Они сильны в выявлении проблем, способны «заглядывать за угол» и предсказывать, что может пойти не так. Помогают команде предвосхищать неудачи еще на стадии подготовки, сберегая тем самым время и деньги.

Белки

Это люди, внимательные к деталям и отлично выполняющие поэтапно расписанную работу, Мыслят методично и логично. Аккуратны и предсказуемы. Укажите им конкретные шаги и требования, и они отлично справятся с порученным делом.

Вам нужно иметь в своей команде хотя бы одного работника каждого типа. Большинство людей склоняются к какому-то одному рабочему стилю и какой-то один «запасной». Если иметь одного Зайца/Сову и Черепаху/Белку или Зайца/Черепаху и Сову/Белку. Так у вас есть гарантия иметь хорошего исполнителя по всем четырем направлениям работы.

Команду можно делить в разных комбинациях — при условии, что у вас есть работники, соответствующие каждому рабочему стилю. Если не будет хоть одного, вы в опасности. Без двух же вам грозит катастрофа.

Кто вы? Заяц? Белка? Сова? Черепаха?

КОМАНДА МЕЧТЫ В СБОРЕ

*Никто не может разбогатеть,
не обогащая других.
Эндрю Карнеги*

После того как все члены вашей команды прошли диагностику ЗСЧБ на нашем сайте, впишите имя каждого члена в столбец, соответствующий его доминантному стилю работы. Один человек может иметь два доминантных стиля. Если это так, его имя должно быть вписано в два столбца.

ВАША КОМАНДА МЕЧТЫ СОГЛАСНО КЛАССИФИКАЦИИ
ЗСЧБ

<i>Зайцы</i>	<i>Совы</i>	<i>Черепахи</i>	<i>Белки</i>
Генераторы идей	Стратеги	Аналитики	Поэтапные исполнители
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____
	_____	_____	_____

Если какого-то стиля работы вашей Команде Мечты недостает, его необходимо заполнить.

Если у вас есть только Зайцы и Совы, у вас будет масса идей, которые некому будет довести до конца. Вам случалось работать в команде, где полно энтузиазма по поводу новаторских идей и где люди вроде бы даже начинают работать над ними, но в конечном итоге ничего не происходит? Этим командам необходимы Черепахи, которые бы несколько сдерживали их «прыть» и побуждали разработать разумную стратегию работы. Им нужны также и Белки, эффективно реализующие эту стратегию.

Команда, состоящая только из аналитиков-Черепех и исполнителей-Белок, может иметь хорошо отлаженную систему работы, но им недостает свежих идей и новаторских продуктов, чтобы двигаться вперед.

Если у вас есть только Зайцы и Черепахи, вы обречены на бесконечные дебаты. Черепахи считают, что Зайцы совершенно потеряли голову со своими бредовыми идеями, Зайцы же обвиняют Черепех в критиканстве и ретроградстве. Черепахи в конечном счете сводят новаторские идеи Зайцев на нет. Их совместная работа ведет лишь к постоянным склокам, падению морального духа и почти полному отсутствию результатов.

Один чрезвычайно творческий Заяц стал вице-президентом рекламного агентства, где было несколько Зайцев, много Черепех и только одна Сова. Фирма переживала большие трудности с внедрением новых рекламных кампаний и привлечением новых клиентов.

Но когда вице-президент для работы над проектами пригласил со стороны нескольких Сов, доходы компании за год выросли с 7 миллионов долларов до 30, а еще через год достигли 44 миллионов.

Сбалансированная команда—критически важный этап на пути Миллионера за минуту.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМАНДЫ МЕЧТЫ

Теперь, когда у вас есть эта сказочная команда, что вам еще, дует сделать для оптимизации ее работы? Вы должны распределять работу так, чтобы каждый занимался тем, в чем особенно силен.

Вы можете сказать, что это не всегда возможно. «Кто захочет брать на себя всю грязную работу?» Но если Команда Мечты сбалансирована, в ней всегда находится человек, которому нравится делать то, что не нравится другим.

Например, Заяц ненавидит возиться с отчетами об издержках. Зато Белка получает удовольствие от заполнения аккуратных столбиков цифр и подведения баланса. А торговые презентации, наводящие ужас на Белку? Этим любит заниматься Сова.

Грязной работы не бывает, бывает только, что человек занимается не своим делом. Если это так, нужно поменяться рабочими обязанностями. Каждый может делегировать свою «грязную» работу тому, кто любит ею заниматься. Это взаимовыгодный подход в его наилучшем проявлении. Это может утроить эффективность и скорость работы вашей команды, потому что когда мы занимаемся нелюбимой работой, она резко замедляется. А скорость — это новая валюта бизнеса. Вот каким образом вы можете резко увеличить скорость работы.

1. Каждый член команды расписывает, что ему предстоит сделать в ближайшее время.

2. Каждая задача, которую необходимо выполнить, помечается индексом З (Заяц), С (Сова), Ч (Черепаша) или Б (Белка).

3. Каждую задачу, помеченную индексом, не соответствующим вашему профилю ЗСЧБ, поручите тому члену команды, которому она больше подходит по стилю, взамен взяв на себя ту часть их работы, которая больше соответствует вашему профилю ЗСЧБ (а не должностным обязанностям).

4. Продолжайте этот обмен, пока все части вашей работы не будут соответствовать вашему рабочему стилю.

Рост продуктивности, обеспечиваемый этим обменом, прямо пропорционален первоначальному расхождению между рабочим стилем каждого работника и теми задачами, которые ему необходимо выполнить.

Когда каждый делает то, что ему нравится, он работает быстрее, становится счастливее, а в долгосрочной перспективе — и богаче.

УСКОРЕННЫЕ СОВЕЩАНИЯ: КАК ИЗВЛЕЧЬ ИЗ КОМАНДЫ МАКСИМУМ ПОЛЬЗЫ

Большинство людей совещания терпеть не могут. Они считают их непродуктивным и утомительным времяпрепровождением. После совещания люди часто жалуются на усталость, на упадок духа, ощущение, что от этого все равно никакой пользы не будет. Каждая хорошая идея оказывается похороненной под толщей возражений. Да, самые лучшие идеи содержат в себе массу недостатков. Но это не значит, что от них нужно отмахиваться. Тем не менее, на подобных совещаниях слишком часто хорошая идея отбраковывается как неработоспособная, когда в ней обнаруживаются какие-то недостатки. Всегда находится Черепаха, отмечающая те или иные подводные камни, и идея, не успев родиться, умирает.

Идею сначала нужно поддерживать, ей нужно дать время вырасти и развиваться. Когда время «выдержки» проходит, идею можно при необходимости усовершенствовать. При этом осторожные и не любящие рисковать Черепахи выражают свою озабоченность, а «легкомысленные» Зайцы, в свою очередь, придумывают способы, как обойти указанные проблемы, и тем самым подкрепляют свою первоначальную идею.

Весь секрет в правильной последовательности. Есть время творить, воображать, мечтать. На этом этапе идеи не следует критиковать, их нужно максимально поддерживать. Затем надо дать возможность критикам высказать свои страхи и мрачные пророчества. Таким образом, Команда Мечты способна найти наилучшее решение, а не топить сама себя в бесконечных словопрениях.

1. Сеанс позитивной мозговой атаки. Свое слово должен сказать каждый участник проекта. Вся группа, за исключением Совы, в течение 10 минут записывает идеи по поводу решения проблемы, помощи клиенту или выполнения какой-то задачи. Затем каждый участник делится с остальными мыслями из своего списка. Никому не позволено на этом этапе критиковать или давать оценки. Участники могут идею лишь поддерживать или развивать.

2. Процесс отбора. Как только список составлен, все покидают помещение; остается лишь Сова. У Совы особое чутье в отношении приоритетов, она хорошо чувствует, какая идея перспективна с точки зрения практической реализации, а какая нет. Сова распознает рациональные зерна в каждой идее и, комбинируя их, создает что-то лучшее. Она отбирает идеи с наибольшим потенциалом, а остальные откладывает в банк идей на будущее.

3. Выявление недостатков. Затем к Сове присоединяются черепахи (Зайцы и Белки по-прежнему отсутствуют), и их просят продуть» идею на наличие каких-либо «дыр». Вы окрыляете Черепаху, когда говорите ей: «Найдите в этой идее все, что может пойти не так, как надо». Обычно мрачные предостережения, высказываемые Черепахами из лучших побуждений, никем не приветствуются, так поддержите их. Черепахи делятся с Совой всеми проблемами, которые они находят в идее, а потом уходят.

4. Решение проблем. Теперь в комнату к Сове возвращаются Зайцы. Их просят найти решения для тех проблем, на которые указали Черепахи. Этот этап может повторяться много раз, пока Зайцы не дадут удовлетворительного ответа на основные вопросы, наличие которых подтверждено Совой.

Более подробное описание совещания по технологии ЗСЧБ можно найти на нашем сайте в разделе Ускоренное Совещание Speed Meeting).

ЧЕТВЕРТОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ

«Я ПРИТЯГИВАЮ КОМАНДУ МЕЧТЫ»

ВМЕСТЕ

Чтобы стать сверхуспешным, я притягиваю к себе идеальную Команду Мечты.

С правильной мечтой и правильной командой я знаю, что способен творить чудеса.

КАЖДЫЙ

Я знаю, в чем слаб и в чем уникален. Я притягиваю людей, которые уникальны в том, в чем я слаб.

Моя Команда Мечты составлена из людей, преданных одной и той же цели. Мы одинаково мыслим. Мы уважаем друг друга, доверяем друг другу, полагаемся друг на друга.

ТВОРИТ

Моя Команда Мечты имеет доступ ко всем ресурсам, которые нам необходимы: капиталу, информации, рынкам, идеям, связям.

Мы работаем вместе гармонично и без напряжения.

ЧУДЕСА

Я ощущаю поддержку со всех сторон. Поскольку я позитивен и помогаю себе и другим, все окружающие с любовью и уважением поддерживают меня. Моя жизнь

удалась. Она полна чудес. Я параноик наоборот: я жду от каждого помощи и добра. Я высоко ценю своих знакомых, своих друзей, родных. Я с каждым днем становлюсь все лучше.

ФИРМА НЕДВИЖИМОСТИ, ИСПОВЕДУЮЩАЯ ПРИНЦИП ВЗАИМНОЙ ВЫГОДЫ

Маршалл Тербер приехал в Сан-Франциско в конце шестидесятых, чтобы поступить в местный юридический колледж. Его сразу захватила классическая красота викторианских зданий города.

Учась в колледже, Маршалл одолжил у бабушки 10 000 долларов и купил свой первый викторианский дом в округе Хейт-Эшбери. Дом был в ужасном состоянии, и Маршалл, ориентируясь на достаточно свободные нравы соседей, покрасил дом снаружи в яркие, контрастирующие с другими домами, цвета и очень скоро с большой выгодой перепродал его.

И тут его озарило: почему не сделать Сан-Франциско еще прекраснее, научив его старых «викторианок» пользоваться косметикой? Будучи мечтателем, Маршалл понимал, что одному ему не справиться. Ему нужна была Команда Мечты. Он нашел себе превосходных партнеров в лице Роба Кэссилы и Билла Реймонда. Единые в видении своей миссии, они вдвоем основали фирму по торговле недвижимостью и инвестициям Hawthorne/ Stone.

В следующие три года они купили и отремонтировали около сотни зданий. Критерий покупки всегда был один и тот же: если они не могли добавить стоимость немедленно, то не покупали.

Одним из их проектов стало 287-квартирное здание в калифорнийском городе Вентура. Купив комплекс как квартиры и превратив его в кондоминиумы, они смогли продать каждый кондоминиум нанимателям по ценам значительно ниже рыночных. Первоначально их программа реконструкции была отвергнута городским отделом планирования. Фирма обратилась с протестом в городской совет, ее поддержали сотни нанимателей, пришедших на заседание и потребовавших, чтобы им дали возможность стать полноправными владельцами своих квартир. Уступив требованиям, члены го-

родского совета проголосовали «за» единогласно.

Наниматели выкупили свои квартиры по ценам существенно ниже рыночных (выгода), городские власти увеличили свою налогооблагаемую базу (выгода), продавец дома получил свое (выгода), а партнеры фирмы Hawthorne/Stone, вложив 100 000 Долларов, через 90 дней заработали 3 миллиона!

ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР КОМАНД МЕЧТЫ

1. Чтобы воплотить свою мечту, вам нужна команда. Успех — не одиночный проект.

2. Синергия — это ситуация, когда один плюс один дает одиннадцать. Синергия команды обеспечивает максимальный эффект рычага.

3. **Ценности — это убеждения, направляющие вату жизнь, как руль направляет корабль.** Сколько бы денег вы ни заработали, если нет общих ценностей, конечным итогом всегда будет разлад, разложение, разочарование. Невозможность жить согласно ценностям есть не временная неудача — это полное поражение.

4. **Проведите Анализ Ценностей Просветленного Миллионера.** Зайдите на сайт www.oneminutemillionaire.com и разберитесь со своими основными ценностями.

5. Для каждого нового члена Команды Мечты необходимо устанавливать трехмесячный испытательный срок. Если человека ваши главные ценности не трогают, он должен уйти.

6. **Определите, каковы ваши природные сильные стороны.** Потом ищите людей, которые бы дополнили вас своими сильными качествами. Таким образом, вы сможете порекомендовать другим то, в чем сами недостаточно хороши.

7. **Определите, Заяц вы, Сова, Черепаха или Белка.** Зайдите на сайт www.oneminutemillionaire.com и пройдите процедуру ЗСЧБ (HOTS), выявляющую ваши сильные стороны. Это критически важный этап в создании Команды Мечты.

8. Грязной работы не бывает, бывает, что человек занимается не своим делом. Подходите к каждой задаче, решаемой командой, с позиции анализа ЗСЧБ.

9. **Каждая великая идея при рождении очень слаба.** Первоначально любую идею нужно поддержать. Затем надо дать возможность критикам высказать свои страхи и мрачные пророчества.

Таким образом, Команда Мечты способна найти наилучшее реше-

ние, а не топить сама себя в бесконечных словопрениях. Для достижения максимальных результатов проводите Ускоренные Советания.

СЕТИ И ЭФФЕКТ РЫЧАГА

Поскольку связь всегда поддерживают двое, ценность связи увеличивается вдвое быстрее, чем инвестиции каждого по отдельности.

Кевин Келли

Новые правила для новой экономики

Ваша сеть связей увеличивает рычажную силу. Чем шире ваши связи, тем больше эффект рычага.

Когда два человека что-то вкладывают во взаимоотношения, они, как правило, стараются держаться установленной связи. Это вызвано тем, что, когда связь разрывается, они оба теряют не только то, что вложили сами, но и то, что вложил партнер.

Один из принципов увеличения « сетевого рычага » — это « слабые узы », люди, мало знакомые вам. Большинство людей интуитивно склоняются к тому, что наибольшее значение имеют крепкие узы, узы любви и дружбы. На самом же деле в большинстве случаев верно как раз обратное. Большую важность имеют именно те, кого вы едва знаете.

Например, когда вы ищете новую информацию, вы очень скоро обнаруживаете, что с теми людьми, с которыми вы связаны крепкими узлами, у вас слишком много общего и что слишком многое из того, что знают они, вы знаете сами.

Люди же, связанные с вами слабыми узлами, в силу самого этого факта живут в отличном, от вашего, мире. И они с большей вероятностью знают что-то такое, что неизвестно вам и вашим близким друзьям. Культивируя сеть « шапочных знакомств », вы получаете огромное преимущество, особенно в условиях информационной экономики.

Малколм Глэдвелл в своей книге « Намек » пишет о « связниках » как он их называет. Это люди, у которых много знакомых. Связники — мастера слабых связей. Они любопытны, уверены в себе, общительны, энергичны, что делает их настоящими фабриками связей. У них особый дар сводить людей всего мира вместе. В конце 1960-х гг. Стэнли Милгрэм провел чудесный эксперимент, пытаясь определить, насколько тесно люди Земли связаны между собой. Из его эксперимента родилась общая концепция шести уровней знакомства, подразумевающая, что любые два

Человека на Земле благодаря своим сетям знакомств связаны друг с другом не более чем через пять-шесть знакомых. Большинство людей не склонны расширять сеть «слабых» связей. Но если вы хотите быстрее заработать большую сумму денег, вам необходимо культивировать в себе такую привычку. Вы должны использовать силу слабых уз.

Помните: чем шире ваша сеть знакомств, тем большей рычажной силой вы обладаете.

ЛОВИТЕ БОГАТСТВО В СЕТИ

Вы можете поймать богатство сетью. Каждый богач, живший до вас, составил «картотеку на миллион долларов», и вам тоже под силу. Они расширяли и развивали связи, ища информацию, поддержку, советы, рекомендации и ресурсы и желая иметь возможность при необходимости связаться когда угодно с кем угодно.

Чтобы быстро разбогатеть, вам нужно поддерживать отношения с теми, кто умеет быстро и устойчиво достигать ценных результатов. Когда Ли Яккока возглавил корпорацию Chrysler, бывшую в то время практически банкротом, он принес с собой список из 200 людей, которых знал в автомобильной индустрии. Ли знал, к кому обратиться за помощью, чтобы вернуть компании Chrysler былой успех. Его сеть знакомств позволила ему немедленно достичь впечатляющих результатов. Подобно Ли, вы тоже можете приступить к созданию картотеки, чтобы разбогатеть в своей нише.

В каждой отрасли суперзвезд лишь небольшая пригоршня. Вам нужно изучать их — читать их книги, слушать их выступления, смотреть их видеопрограммы — познакомиться с ними поближе, может быть, подружиться. Вы можете их встретить на очередном ежегодном собрании своей профессиональной ассоциации. Предложите сделать для них какую-то работу, в которой они нуждаются. Превзойдите самого себя и покажите своих сотрудников во всей красе. Любая нынешняя сверхзвезда в свое время точно так же трудилась подмастерьем у какого-то другого титана индустрии. Ваша цель — соответствовать их величию и даже превзойти его. Пока вы ходите в учениках, собирайте имена, адреса, телефоны всех людей, с которыми вы контактируете по работе.

Старайтесь нравиться людям. Выработывайте крепкое рукопожатие, магнетический взгляд, обаяние. Старайтесь служить ради служения. Помогайте каждому, кому можете помочь. Делайте Вселенную своей должницей. Заводите знакомства, эти никогда не ржавеющие петли, открывающие перед вами все двери, углубляйте их,

вкладываете в них все большее значение. Поддерживайте регулярные контакты со своими знакомыми по телефону или факсу, устраивайте вечеринки, праздники, семинары на которые не забывайте приглашать своих клиентов и друзей. Марк, состоящий в браке более 20 лет, ежегодно празднует со своей женой годовщину свадьбы, куда они каждый раз приглашают 500 друзей, родных и клиентов.

Кэвет Роберт, декан Американской ассоциации ораторов, как-то сказал: «Чтобы были контракты, нужно больше контактов». Вы — центр вашей сети. Ваша сеть увеличивает вашу «стоимость», потому что всякий бизнес в какой-то мере делается через знакомых. Вы убедитесь в этом, прочтя биографию любого преуспевающего человека. Когда вы строите обширную сеть знакомств, ваш КМ (Коэффициент Мотивации) резко повышается, потому что вас постоянно вдохновляет и мотивирует желание стать инсайдером инсайдера.

Составьте список из 200 людей, с которыми вы хотите познакомиться, чью жизнь и карьеру хотите изучить, с кем хотите проводить время, кому хотите подражать, с кем хотите сравняться, кого хотите превзойти. Вы поразитесь тому, как быстро вы сумеете синхронизироваться во времени и пространстве с этими людьми. Вы автоматически станете персонажем картотеки «Кто есть кто» — кого вы знаете, кого они знают и кто знает вас. Старайтесь обрести широкую известность. Приобретайте репутацию человека, которого все любят и уважают, которому все доверяют, которым все восхищаются. Вы посланы сюда, чтобы внести значительный вклад, и вы сможете сделать это легче, имея разветвленную сеть знакомств. Начните сейчас же, готовы вы к тому или нет.

СЕТИ СЕТЕЙ

*Когда-то это станет правдой для нас всех:
Величина нашей сети знакомств
равна величине наших доходов.*

Тим Сэндерс

Традиционно социальные сети расширяются по одному человеку за раз. Это, однако, очень медленный процесс. В покрытом сетями мире наибольшую силу рычага приобретает тот, кто заводит связи не с отдельными людьми, а с целыми сетями. Он подключается к большим социальным сетям.

Каковы ваши интересы? Каков ваш опыт? Проведите инвентаризацию тех вопросов, о которых вы способны говорить со знанием

дела. Сделав это, ищите сети, имеющие отношение к вашему списку. Не ограничивайтесь чисто профессиональными сетями. Эффективным средством поиска таких сетей является Интернет. Наберите в поисковике ключевые слова, связанные с вашими интересами или знаниями, и вы найдете сети, о существовании которых даже не слыхивали.

В порядке эксперимента наберите в своем любимом поисковике слово LOHAS и посмотрите, что вам найдут. (Подсказка: LOHAS — это сокращение от Lifestyle of Health and Sustainability — «Здоровый образ жизни».) Вам известно, что в США и Европе существует быстро растущая сеть потребителей, принимающих решение о покупке на основе своих ценностных представлений об охране природы и социальной справедливости. У вас есть знакомые среди участников этой сети? Не будет ли полезно и для вас связаться с ними? Такого рода вопросы сетевого строительства вы должны постоянно задавать себе. Эти «внешние сети», в которых вы не являетесь полноправным участником, а с которыми связаны лишь «слабыми узами», становятся исключительно полезны, когда вам нужно получить доступ к людям и информации, обычно находящимся вне вашей сети близких знакомых.

Один из способов укрепления связей с «внешними» сетями — бесплатно поделиться с членами сети чем-то ценным для них. «Дающие получают» — таким должен быть девиз людей, строящих сети. Это привлекает к вам внимание и укрепляет доверие. Не ожидайте взаимности. Лучшие строители сетей не ждут какой-то конкретной отдачи. Отдача приобретает форму признания и доверия. Если вас знают и вам доверяют, в тот момент, когда это будет действительно нужно, вы получите от сети свое.

Советуем прочитать две замечательные книги: «Знакомства с миллионерами» Томаса Стэнли и «Любовь убийственна: Как выиграть в бизнесе и повлиять на друзей» Тима Сэндерса. Они о том, как строить и поддерживать мощные сети связей.

Когда вы создали сеть, делайте все возможное для ее поддержания. Золотое правило сетевого строительства гласит; «Заводите знакомства быстро, а теряйте их медленно».

КАРТОТЕКА НА МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ

*Закон Меткалфа:
ценность сети растет
пропорционально квадрату
числа участников.*

Где ваши алмазные поля? Они прячутся вокруг вас — в ваших талантах, навыках и возможностях. Вы найдете их и в своей картотеке. Вот почему мы используем термин «картотека на миллион долларов».

У одного человека в среднем 250 знакомых. Каждый из них тоже живет посреди собственных алмазных полей и знает еще 250 человек. Таким образом, круг ваших связей достигает уже 62 500 человек (250 x 250), у которых тоже свои алмазные поля!

Возможности безграничны. Вот почему так важно расширять и укреплять вашу картотеку на миллион долларов. И вот как это сделать.

Сначала поставьте перед собой цель создать картотеку, работая над ней еженедельно, если не ежедневно. Добавляйте в нее каждый день хотя бы одно имя человека, с которым вы хотите работать, расти и богатеть. Ваша цель — иметь множество связей на множестве алмазных полей.

Поддерживайте с каждым знакомым регулярные контакты (хотя бы дважды в год), отправляя ему письма, звоня по телефону или встречаясь лично.

Пометьте каждого человека в вашей картотеке индексами от А до Я.

Знакомые категории «А» — это люди, о которых у вас собрана наибольшая база данных и сотрудничество с которыми наиболее перспективно.

Большую часть времени уделяйте развитию отношений со знакомыми категории «А».

Сократите ваш список до 100 «орлов» — ваших самых важных знакомых категории «А».

Именно в вашей картотеке сосредоточены все ваши деньги... потому что с нее начинается база данных для вашего бизнеса. Одна из высших форм маркетингового рычага — связаться с обладателем крупной базы данных и договориться, что он представит ваш продукт или услугу всем, кто есть в его базе. Сосредоточившись на обладателях баз данных (сетей сетей), вы быстрее выведете свой продукт на рынок, нежели выстраивая собственный список клиентов.

Тот, у кого больше картотека, побеждает.

ПЯТОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ «Я МИЛЛИОНЕР»

Я миллионер. Я мыслю как миллионер. Я говорю как миллионер. Я хожу как миллионер. Я верю, чувствую и действую как миллионер.

Как радио, настроенное на определенную частоту, я настроен на частоту миллионера.

Я постоянно приучаю свой мозг думать о богатстве и процветании.

Я говорю о безграничных возможностях всем, кто готов слушать меня.

Я читаю то, что читают миллионеры. Я изучаю биографии и автобиографии миллионеров и миллиардеров. Я черпаю их мудрость и глубокое понимание вещей.

Я целыми днями думаю о создании несущих пользу всему миру предприятий стоимостью в миллионы долларов.

Я мечтаю о них по ночам.

Я наслаждаюсь созданием таких предприятий.

Я зарабатываю многие миллионы честно, этично, морально.

Я мудро распоряжаюсь своими деньгами.

Я хозяин своим деньгам, а не они хозяева мне. Я люблю служить. Я понимаю, что именно количество и качество моих услуг, оказываемых с добрыми намерениями, обеспечивают мне неограниченную, полноводную, выходящую из берегов компенсацию. Я постоянно оказываю все большие и лучшие услуги. Чем лучше я служу, тем больше получаю.

Я люблю испытания. Я покоряю горы на пути к богатству с радостью в сердце. Каждого из нас уже дожидается пиршество благоденствия. Я с радостью помогаю другим на их пути к материальному достатку и истинному духовному изобилию.

Быть миллионером — значит жить изобильной сбалансированной жизнью, расти, служить, делиться. Миллионером быть чудесно.

ИСТОРИЯ ЦЕПКОСТИ

В один из дней 1948 г. изобретатель Жорж де Местраль, живший в Швейцарских Альпах, отправился на прогулку в горы со своей собакой. Домой они вернулись покрытые с ног до головы репейниками. Сначала раздосадованный Жорж начал чистить одежду, а потом в нем проснулось любопытство, его заинтриговало, каким образом репейник так цепко держится за одежду.

Поместив растение под микроскоп, Жорж увидел маленькие крючки, которые цеплялись за петельки в ткани одежды. Так роди-

лась идея застежки-«липучки». Однако наладить коммерческое производство липучей ленты оказалось делом непростым. Де Медаль отправился в Лион, чтобы представить свою идею специалистам-текстильщикам. Те только посмеялись над ним. Но нашелся один ткач, который заинтересовался открытием де Местрала. Они начали работать вместе и вскоре изготовили работоспособный прототип застежки.

Затем де Местраль нашел в Швейцарии производителя ткацких станков, который сначала согласился изготавливать их продукт, но затем быстро отказался от этой затеи, поскольку процесс оказался слишком трудоемким.

Де Местраль остался в одиночестве. Несколько месяцев он продолжал эксперименты, но решение не приходило. От него отвернулись все, кто ранее поддержал его. Отчаявшись, де Местраль уединился в горной хижине, чтобы в полном покое продолжать обдумывать проблему.

Вернувшись из добровольного заточения, он созвонился со своим другом-ткачом, и предложил ему обсудить новый придуманный им подход. Вдвоем они сделали специальный станок, оказавшийся удачным решением. Затем нашли инвестора, согласившегося финансировать их предприятие. Де Местраль запатентовал новую застежку в 1955 г., назвав ее «Велькро» (от французских слов velvet — бархат и crochet — крючок), а уже к 1959 г. годовой объем продаж «липучей ленты» достиг 60 миллионов метров. В прошлом году годовая выручка компании составила 250 миллионов долларов, и работали в ней 3300 человек. Восемь лет упорства воздались сторицей.

ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР СЕТЕЙ

1. **Сети связей увеличивают рычажную силу.** Чем шире ваши связи, тем больше эффект рычага.

2. **Один из принципов увеличения « сетевого рычага »** — это «слабые узлы». Многие люди интуитивно склоняются к тому, что наибольшее значение имеют крепкие узлы. На самом же деле в большинстве случаев верно как раз обратное.

3. **Вы должны использовать силу слабых уз.** Большинство людей не склонны расширять сеть «слабых» связей. Но если вы хотите быстрее заработать большую сумму денег, вам необходимо культивировать в себе такую привычку.

4. **Наибольшую силу рычага приобретают те, кто строит «сеть сетей».** Ценность сети растет пропорционально квадрату числа участников.

5. **«Дающие получают»** — девиз людей, строящих сети.

Бесплатно делитесь с членами сети чем-то ценным для них. Это привлекает к вам внимание и укрепляет доверие. Не ожидайте взаимности.

6. Когда вы создали сеть, делайте все возможное для ее поддержания. Золотое правило сетевого строительства гласит: «Заводите знакомства быстро, а теряйте их медленно».

БЕСКОНЕЧНАЯ СЕТЬ БЕСКОНЕЧНАЯ СЕТЬ И ЭФФЕКТ РЫЧАГА

*Вы можете быть уверены, что,
если вы посвящаете свое время
и внимание служению другим,
Вселенная будет поддерживать вас,
и всегда точно вовремя,
Р. Бакминстер Фуллер*

Просветленные Миллионеры понимают, что в богатстве есть духовная составляющая. Они понимают, что этот невидимый духовный мир является источником бесконечного изобилия.

Как подсоединиться к этой Бесконечной Сети изобилия? В Двадцать первом и Двадцатом втором ага миллионера мы уже говорили о нашей вере в могучую силу десятины. Расходы на благотворительность добавляют и умножают ценность всего, что вы делаете.

Еще один способ подключения к Бесконечной Сети - просто оставаться цельным человеком. Эта цельность обеспечит ваш успех в долгосрочной перспективе.

Зная и признавая духовное измерение богатства, вы испытываете в жизни меньше стресса. По мере того как вы достигаете все больших успехов, глубокое чувство благодарности охватывает все ваше существо.

Осознание духовного компонента богатства и признание существования Бесконечной Сети — самая важная и самая мощная форма рычага.

Все Просветленные Миллионеры смиренно признают свою зависимость от Бесконечной Сети.

КАК ПРИОБЩИТЬСЯ К СИЛЕ ВСЕЛЕННОЙ

*Каких органов чувств нам недостает,
что мы не можем видеть и слышать
другой мир вокруг нас?*

Фрэнк Герберт.

ДЮНА

В завоевавшем в 1981 г. награду «Оскар» фильме «Огненные колесницы» рассказывается о двух британских бегунах, участвовавших в Олимпийских играх 1924 г.: Гарольде Абрахамсе, еврее, которого влекло к победам в спорте чувство протеста против антисемитизма, и Эрике Лидделе, христианском миссионере, который во время бега ощущал присутствие Бога. Вы знали, что название фильма было продиктовано одной из интереснейших историй Ветхого завета?

В этой истории сирийский царь, разгневавшись на еврейского пророка Елисея, послал армию захватить его. Слуга Елисея, проснувшись утром, увидел, что их город окружило огромное сирийское войско, «и кони, и колесницы» (IV Царств 6:15-17).

И прибежал слуга к Елисею: «Увы! Господин мой, что нам делать?»

А Елисей ответил: «Не бойся, потому что тех, которые снами, больше, нежели тех, которые с ними».

Мы можем только предположить, что подумал слуга, услышав эти слова: «Странный он какой-то! Нас только двое, а их тысячи!». Затем Елисей стал молиться: «Господи! Открой ему глаза, чтоб он увидел». Тут Господь открыл глаза слуге, и тот увидел, что «вся гора наполнена конями и колесницами огненным кругом Елисея».

Если вы когда-нибудь занимались подводным плаванием у тропического рифа, вы наверняка испытывали чувство, что как будто заглянули в иной мир. Как только вы надеваете маску в воде, мир ярко окрашенных рыб и разного рода странных созданий просто-таки взрывается в ваших глазах. Мы не привыкли к такой яркости красок в нашем «сухопутном» существовании, но это не значит, что ее нет. Если воспользоваться аналогией Уэйна Дайера, физический мир являет собой лишь одну комнату в тысячеконнатном дворце. Кроме того, что мы наблюдаем нашими органами чувств, есть огромный мир, который нам нужно исследовать.

Называйте этот мир, как хотите — «другая сторона», «другой мир», «мир духов», может быть, он все-таки существует вокруг нас здесь и сейчас, отделенный каким-то тончайшим занавесом?

А там десятки невидимых существ только и ждут сигнала, чтобы прийти вам на помощь? Кругом вас огненные колесницы? А если не колесницы, то хотя бы ваш ангел-хранитель?

Да, это кажется надуманным, но что если это правда? Согласно иудейской традиции, свой ангел стоит над каждой травинкой, побуждая ее: «Расти! Расти!» Разве не приятно было бы узнать, что вы не одиноки, что вокруг вас мощная система поддержки?

Мы верим, что такой невидимый мир существует — мир, только и ждущий возможности выполнить все ваши конгруэнтные желания, бросить вам на помощь конницу с огненными колесницами.

ВАША БЕСКОНЕЧНАЯ СЕТЬ

Если бы Бог только подал мне какой-то знак. Например, открыл на мое имя счет в швейцарском банке.

Вуди Аллен

Чтобы расти и максимально увеличивать рычажную силу, вам нужно работать с несколькими расширяющимися кругами слушателей радиостанций, которая есть вы.

Бесконечность бесконечна. Вы центр мира, говоря метафорически. Думайте о своем мозге как о радиостанции, передающей вонне ваши сигналы. И ваше будущее предопределяется вашим радиовещанием. Если вы посылаете неправильные сигналы, вы получаете не те результаты, которые вам нужны. Если же вы постоянно и упорно передаете верные сообщения, вы будете получать нужные результаты в нужное время.

Прежде всего, как мы уже установили, вам нужен наставник, проводник, человек, который подскажет вам наиболее прямые пути к быстрейшему успеху в ваших начинаниях. Все успешные люди имели великого учителя, которого они слушали, и который захотел помочь им стать теми, кем они были способны стать.

Второй круг вещания вашей радиостанции — ваша Команда Мечты. Она начинается с вас и, по меньшей мере, еще одного человека. Чудеса случаются только тогда, когда у вас есть преданная Команда Мечты. Величия можно достичь только силами команды.

От вашей Команды Мечты в геометрической прогрессии расширяются круги и сети ваших связей и знакомств. Именно тогда, когда вам нужно, тут как тут являются «двое из ларца» с нужными вам людьми и ресурсами. Ваша «картотека на миллион долларов» станет неиссякаемым источником расширения вашего успеха.

Вселенная постоянно испытывает вас и сообщает вам свое мнение. Сообщения, которые вы посылаете, создал эффект эха. Проблема, однако, в том, что обратные сигналы приходят к вам не сразу, так что иногда бывает очень трудно обнаружить и понять Причинно-следственную связь.

Когда вы работаете в одиночку, работа продвигается медленно и становится убийственно скучной. Когда же у вас есть наставник, команда и сеть знакомств, ваша сила многократно умножается и ваша Бесконечная Сеть начинает действовать всерьез. Вы много раз были свидетелями проявления и потрясающих результатов ее вмешательства, хоть и называли ее по имени. «Духовный Интернет» вступает в игру тогда, когда у команды есть большая и достойная мечта, и когда каждый ее участник старается изо всех сил, сохраняя позитивный настрой.

Никаким другим образом добиться этого нельзя.

ШЕСТОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ «Я ДАЮЩИЙ»

В этой жизни есть дающие и берущие.

Я дающий.

Мне нравится делиться.

Я люблю делиться.

Делиться — мой образ жизни.

То, что я отдаю, всегда создает что-то большее.

Я вдохновляю других делиться и любить делать это.

Я вижу свою миссию в том, чтобы делиться и побуждать делиться других богатых людей, чтобы это служило возрождению человеческого достоинства на космическом корабле «Земля».

Делиться — это по-божески.

Именно в этом я понимаю истину Вселенной. Когда я делюсь, мои богатства приумножаются, и я чувствую, что сполна реализую себя.

Когда я делюсь, я чувствую, что делаю действительно большое дело.

Возможность делиться многим — одна из главных причин, почему мне так нравится быть миллионером.

Я зарабатываю миллионы.

Я сберегаю миллионы.

Я инвестирую миллионы.

Я отдаю миллионы.

ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР БЕСКОНЕЧНОЙ СЕТИ

1. **Осознайте духовную составляющую богатства.** Осознание духовного компонента богатства и признание существования Бесконечной Сети — самая важная и самая мощная форма рычага.

2. **Невидимый духовный мер является источником бесконечного изобилия.** Когда вы подсоединяетесь к этому источнику бесконечного изобилия, вы тоже становитесь бесконечно богаты.

3. Цельность является ключом, отпирающим Бесконечную Сеть бесконечного изобилия. Эта цельность обеспечит ваш успех в долгосрочной перспективе.

4. Отдавайте десятину. Каким бы ни был уровень ваших доходов, признайте свою связь с Бесконечной Сетью, отдавая 10% своих доходов церкви, общине или на волнующую вас благотворительную деятельность. Как мудрый садовник обрезает растущее дерево, чтобы сбалансировать его рост и подготовить к еще большему росту, так и Бог побуждает вас «обстригать» свои доходы расходами на благотворительность.

5. **Признавая** духовное измерение богатства, вы испытываете в жизни меньше стресса. По мере того, как вы достигаете больших успехов, глубокое чувство благодарности охватывает все ваше существо.

6. Мечтайте о невозможном. «Духовный Интернет», в котором роль главного сервера играет сам Бог, вступает в игру тогда, когда у команды есть большая и достойная мечта, и когда каждый ее участник старается изо всех сил, сохраняя позитивный настрой.

НАВЫКИ И ИНСТРУМЕНТЫ МИЛЛИОНЕРА ЗА МИНУТУ

С началом промышленной революции условия бизнеса изменились драматическим образом. Средства производства (следуя терминологии Карла Маркса) стали слишком дороги и сложны, чтобы с ними можно было управлять в одиночку. Человек мог без посторонней помощи сделать стол, но изготовление автомобиля требовало уже куда больше ресурсов.

Ныне мы живем в условиях информационной экономики. Средства производства опять у вас в руках. Недорогой компьютерный чип размером с поздравительную открытку обладает гораздо боль-

щей мощностью, чем компьютер 1950-х гг., занимавший целую комнату. Компьютер надлежащей конфигурации, оснащенный принтером и подключенный с помощью телефонной линии к Интернету, наделяет вас гигантской силой. Как говорится в рекламе IBM, маленький компьютер, «может, и не сделает вас гигантским конгломератом, но он определенно может напугать гигантский конгломерат».

На входе во Всемирную Паутину никаких барьеров нет. Вы можете почти мгновенно открыть свой сайт, который будет доступен 24 часа в сутки 7 дней в неделю всем пользователям Интернета. Дэниел Пинк называет эту ситуацию «электронным марксизмом». Вы, отдельный человек, ныне обладаете силой. Как указывает Пинк, «в век недорогих компьютеров, беспроводных средств связи и возможностей дешевого подключения к глобальной коммуникационной сети простые рабочие вновь могут владеть средствами производства».

Вы должны владеть этими инструментами и уметь ими пользоваться. Компьютеры и модемы являются частью рычага Просветленного Миллионера. Обладание этими предметами (инструментами) и умение пользоваться ими (навыки) — архиважная предпосылка вашего успеха. Это клей, скрепляющий все элементы вашего рычага миллионера. Эффект от работы с наставниками и командой многократно усиливается, когда вы обладаете этими информационными инструментами и навыками пользования ими..

Вы ездите на конной повозке? Слушаете грампластинки? Конечно, нет! Времена изменились, и вы изменились. Тут вашего мнения никто не спрашивает. Чтобы преуспеть, вам нужно научиться водить машину и включать проигрыватель компакт-дисков.

Те же требования относятся и к компьютеру с мышкой и модемом. Вас никто не спрашивает. Вы обязаны, иметь эти инструменты и уметь пользоваться ими.

Давайте взглянем на историю Бетти Фокс. Ее муж умер в 33 года, оставив ее с двумя детьми и почти без денег. Она работала кассиршей в банке, потом клерком в компании, которая шила мужские рубашки и вскоре обанкротилась. После этого Бетти жила на пособие по безработице, пока не нашла работу в небольшой рекламной компании. Когда Бетти стукнуло 67, она опять осталась без работы.

Через какое-то время ее сын подсоединил ее к Интернету, и менее чем через год она опубликовала свой собственный сайт, названный Grandma-Betty.com, который приобрел такую популярность, что вскоре компания Grandparents выкупила его у Бетти за такие Деньги, какие ей и не снились.

Если Бетти Фокс в 67 лет смогла овладеть и инструментами, навыками, какова вероятность, что и вам это под силу?

УМЕНИЕ УБЕЖДАТЬ

Человек, овладевший навыком убеждения, способен позитивно влиять на миллионы людей по всему миру. Вы наверняка хотите стать таким человеком, иначе бы не читали эту книгу.

Учителя и лидеры постоянно пользуются своим даром красноречия, чтобы эффективно донести свою точку зрения и проиллюстрировать свои аргументы. Рассказываемые ими истории рисуют непреодолимо влекущую картину, которая проникает в самое сердце слушателей.

Давайте рассмотрим следующий сценарий. Два послушника несколько по-разному задают пастору один и тот же вопрос и получают совершенно разные ответы. Первый спрашивает: «Можно ли есть во время молитвы?» Пастор отвечает: «Нет, это было бы ужасным святотатством. Ни в коем случае».

Несколько часов спустя второй послушник спрашивает: «Можно ли молиться во время еды?» Пастор отвечает: «Конечно, апостол Павел завещал, что молиться нужно непрерывно, так что продолжай молиться при любых обстоятельствах».

Оба послушника спрашивали об одном и том же: можно ли совмещать еду и молитву. Однако одному пастор позволил, а другому нет. Единственное различие было в том, как был задан вопрос. Первый спрашивал о еде в «контексте» молитвы. В этом случае еда отвлекала от молитвы. Другой послушник задавал вопрос в «контексте» еды. Он получил разрешение, потому что молитва добавлялась к «контексту» еды. Человек, умеющий убеждать, всегда старается задавать вопросы в такой форме, чтобы с большей вероятностью получить благоприятный ответ.

Еще одним инструментом убеждения является риторический вопрос. Это вопрос, который уже включает в себя ожидаемый ответ, как, например: «Вы ведь хотите стать миллионером?» Он исподволь побуждает слушателя согласиться, особенно если вопрошающий при этом кивает головой и улыбается, ища сочувствия.

Большую роль порой играет юмор. Например, во время предвыборных дебатов Дуглас назвал Линкольна «двуликим». Линкольн в ответ лишь усмехнулся и сказал, обращаясь к аудитории: «Леди и джентльмены, если бы у меня было два лица, неужели вы думаете, что я стал бы носить это лицо — которое на мне? Чувство юмора, умение посмеяться над собой помогли Честному Эйбу стать пре-

зидентом. Став им, Линкольн убедил американцев, что рабство есть зло, что оно аморально и что его необходимо отменить. Его убедительные речи и глубокая вера в то, что рабство вредит Союзу, сделали возможным появление Прокламации об эмансипации.

Консультант по менеджменту Маршалл Тербер говорит, что его три секрета убеждения — это яркие краски, черные краски и частота. Словесные образы, окрашенные в яркие тона, описывают положительное, светлое будущее, которое ждет человека, если он последует вашим рекомендациям. Черными красками рисуется мрачное и пугающее будущее, ждущее тех, кто не прислушался к вам. Затем повторяйте свое сообщение (как реклама - и снова одно и то же), пока аудитория не проникнется им и не начнет автоматически делать то, что вы предлагаете.

Вы способны обрести дар убеждения. Вы можете научиться строить слова и фразы так, чтобы они вызывали у слушателя ту реакцию, которая вам желанна.

КАЖДОМУ ЧТО-ТО НУЖНО

Чтобы стать миллионером, нужно понять, что движет людьми, т.е. научиться выявлять мотивы, побуждающие людей действовать, так или иначе. Мотивационный оратор Зиг Зиглар утверждает: «Вы можете иметь все, что вам нужно, если поможете достаточному числу людей получить то, что нужно им». Каждому что-то нужно. И вам необходимо выяснить это и обеспечить.

Умение слушать — редкий навык. Ваша задача — слушать ушами и сердцем, если вы хотите понять, что человеку нужно на самом деле. В одних случаях вы можете получить ответ, задав вопрос напрямую, — иногда такой прямолинейный подход срабатывает. В других ситуациях вам следует выяснять нужную информацию окружающим путем и разговаривать с ассистентами, секретарями, друзьями, родственниками интересующего вас человека. Задавая прямые вопросы и заходя издалека, продолжая напряжению размышлять, чего же им хочется, и в чем они нуждаются, вы будете потрясены тем, как быстро вы узнаете все, что вам надо.

В некоторых случаях вам потребуется помощь. Один наш друг нанял консультанта, чтобы тот помог ему разрешить конфликт с издателем. Он хотел, чтобы издатель дал согласие на распространение электронной версии его книги, но тот сопротивлялся. Однажды, во время утренней прогулки консультант сказал нашему другу: «Закройте глаза и на минутку представьте себя на месте своего издателя, — почему вы стали бы возражать против электронной

публикации?» Наш друг ответил: «Потому что у меня в книгопечатание вложены 20 миллионов долларов и от моих доходов зависит благополучие моих 168 работников». Только когда наш друг, став на место издателя, понял, почему тот так сопротивляется, они смогли, в конце концов, прийти к соглашению. Чтобы найти благоприятное для всех решение, иногда нужно уединиться, успокоиться и взглянуть на вещи с точки зрения оппонента.

Я недавно позвонил менеджеру крупной компании, чтобы организовать встречу для изучения возможностей сотрудничества. Поначалу он вел себя резко и вызывающе. Внимательно выслушав его и разгадав между слов его истинные пожелания, — завести связи с предпринимателями-миллиардерами с тем, чтобы выйти на глобальный уровень бизнеса, — я сказал: «Если мы сможем помочь вам в этом деле, вы согласитесь встретиться с нами, когда мы в следующий раз будем в Нью-Йорке?» Мы встретились, и наш «силовой завтрак» оказался весьма успешным. Он представил нас виднейшим брокерам города. Это было невероятно.

Но эта встреча никогда бы не состоялась, если бы я «внутренним ухом» не услышал, чего по-настоящему хотел этот джентльмен.

Итак, помните, что каждому что-то нужно, и старайтесь выяснить, что именно.

СЕМЬ ФИНАНСОВЫХ НАВЫКОВ САМЫХ ПРЕУСПЕВАЮЩИХ ЛЮДЕЙ

Почему некоторые люди зарабатывают за свою жизнь вдесятеро больше, нежели большинство из нас? Они что, работают в десять раз интенсивнее? Они в десять раз умнее? Конечно, нет. Преуспевание богачей зиждется на семи финансовых навыках. И эти навыки подвластны всем.

Финансовый навык № 1: уважайте деньги. Они ценят каждый доллар как финансовое «семя». Как из крошечного желудя вырастает могучий дуб, так и из каждого доллара может вырасти могучее денежное древо. Если вы уничтожите желудь, погибнет и спрятанный в нем дуб. То же самое относится и к денежным семенам. Богатые люди знают, что из доллара в один прекрасный день вырастет миллион. Поэтому они с большим уважением относятся к каждому доллару, который тратят.

Финансовый навык № 2: контролируйте деньги. Они контролируют свои деньги до последнего цента. Процветающие

люди всякий раз, когда тратят деньги, делают еще несколько дополнительных шагов. 1. Они покупают за наилучшую цену. 2. Они торгуются и ожидают скидки. 3. Они проверяют счета на предмет возможных ошибок. 4. Они пытаются превратить каждую трату в не облагаемые налогами «законные» деловые расходы. 5. Они следят за балансом на чековой книжке до последнего цента. 6. Они сохраняют все счета в архиве, возвращаясь домой и в офис. Это обеспечивает им долгосрочную спокойную уверенность в своих финансах.

Финансовый навык № 3: сберегайте деньги.

Богатые люди стараются экономить деньги, мудро их тратя. Но на этом они не останавливаются. Они направляют на сбережения не менее 10% своих доходов.

Финансовый навык № 4: вкладывайте деньги.

У них есть своя система инвестирования денег. Представьте себе ряд ведер, куда разливаются деньги с основного вашего банковского счета. Первое ведро предназначено на «черный день». Направляйте туда 10% своих сбережений, пока там не накопится достаточно средств для безбедного существования в течение трех месяцев. Когда это первое ведро будет наполнено, направьте свой 10%-ный излишек в три других ведра — консервативные инвестиции, умеренно агрессивные инвестиции и очень агрессивные инвестиции. Найдите себе надежного советника по инвестициям, чтобы он помог вам вложить деньги в инвестиционные фонды этих трех типов. Деньги должны автоматически вычитаться из ваших доходов, чтобы вы не забывали делать это.

Финансовый навык № 5: зарабатывайте деньги.

Кроме основной работы, у них есть много разных источников дохода. Вся эта книга посвящена тому, как помочь вам резко увеличить вашу способность зарабатывать деньги.

Финансовый навык № 6: защищайте деньги. Они защищают себя посредством трестов, корпораций, компаний с ограниченной ответственностью и других законных форм организации бизнеса. Говоря по правде, вам не нужно быть миллионером. Вам нужно жить миллионером, не записывая на свое имя слишком много имущества.

Финансовый навык №7: делитесь деньгами. Они очень Щедры, отдавая на благотворительность не менее 10% своих доходов. Секрет в том, что деньги умножаются быстрее, когда делятся. Когда вы делитесь без оглядки, вы получаете доступ к насосу Вселенной. Мы призываем вас оставить после себя наследие, которое переживет вас. Сажайте денежные деревья, с которых другие будут пожинать плоды. Вот это и есть истинное процветание.

ПЕРЕГОВОРЫ С ПОЗИЦИИ ИЗОБИЛИЯ

Ко всяким переговорам следует подходить с позиции изобилия исходя из принципа, что всего всем хватит. Это означает, что он старается сотрудничать с противной стороной, чтобы достичь ситуации, выигрышной для всех. Сделка не должна ущемлять чьих-либо интересов.

Это превращает процесс переговоров в процесс созидания Океана Изобилия. В таком контексте Просветленный Миллионер всегда порождает изобилие, его действия никогда не ведут к недостатку чего-либо. Всякие переговоры с точки зрения Просветленного Миллионера должны быть этичными, честными, взаимовыгодными.

Просветленный Миллионер в процессе переговоров стремится рождать богатство, улучшающее жизнь всех заинтересованных сторон. Его цель — богатеть, обогащая других, а не добиваться выгоды за чей-либо счет. Степень успеха определяется тем, что пирог, который стороны делят, после переговоров становится больше, чем был прежде.

Таким образом, переговоры служат благотворным процессом для всех, кто в них участвует.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛАМИ

Просветленный Миллионер ценит время. Нижеследующие 10 советов помогут вам повысить производительность труда.

Совет № 1: сосредоточьтесь на важнейших задачах.

Восемьдесят пять процентов дел, которые вы делаете, приносят лишь 15% результатов, которые вы получаете. И наоборот. Поэтому вам следует заниматься только важнейшими делами и стараться делать их с меньшими затратами сил и времени.

Совет № 2: учитесь откладывать дела! Умение откладывать маловажные дела и заниматься самыми насущными — решающий фактор успеха. Откладывайте на потом 85 % дел и принимайтесь за главные 15%. Неудачники поступают с точностью до наоборот. Они делают 85% маловажных дел, откладывая 15% главных.

Совет № 3: выбросьте свой список «что делать». Создайте вместо него список «85/15». Запишите в верхнем 15%-ном разделе главнейшие задачи, а маловажные разместите внизу. И выполняйте пункты всегда сверху вниз.

Совет № 4: вознаграждайте себя, когда действуете

правильно. Великолепную книгу Майкла Лебефа «ГПМ: Главный принцип менеджмента в мире» можно свести к такой идее: делается та работа, которая вознаграждается. Если вы вознаграждаете себя за свои наилучшие действия, вы будете выполнять их вновь и вновь... почти автоматически.

Совет № 5: делайте то, чего больше всего боитесь. Какой пункт из вашего списка пугает вас больше всего? Каждый день с утра задавайте себе этот вопрос и сразу принимайтесь за свое самое «страшное» дело. Приучив себя к этому, вы уже подсознательно будете браться в первую очередь за самые трудные дела.

Совет № 6: каждый день проводите «час планирования». Это не обязательно должно занимать час — хотя бы несколько минут. Планирование — это своего рода репетиция. Каждый великий актер репетирует помногу раз, прежде чем выйти на сцену. Не выходите на сцену жизни, не отрепетировав свое «выступление».

Совет № 7: занимайтесь физкультурой. Это помогает вам работать интенсивнее, дольше, мыслить яснее. Физкультура укрепляет здоровье и продлевает жизнь. Выполняя физические упражнения, можно слушать кассеты, развивая, таким образом, не только тело, но и ум. Кстати, раз уж зашла об этом **речь...**

Совет № 8: совмещайте разные дела. Продуктивно используйте время ожидания. Делайте два дела одновременно. Слушайте кассеты, когда выполняете упражнения, ведете машину или стоите в очереди. Постоянно задавайте себе вопрос: «Это действительно наиболее продуктивное времяпрепровождение?»

Совет № 9: ежедневно записывайте свои цели. Нас научил этому Брайан Трейси, который фиксирует на бумаге свои главные цели каждый день. Подробнее об этом говорилось в Двенадцатом ага. (Кстати, рекомендуем отличную книгу Брайана Трейси «Оставьте брезгливость — съешьте лягушку», посвященную управлению временем. Приятного аппетита!)

Совет № 10: просто говорите «нет». Не позволяйте окружающим взваливать на вас свои проблемы. Иногда необходимо твердо сказать «нет».

ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР НАВЫКОВ И ИНСТРУМЕНТОВ

1. Вы как отдельная личность ныне обладаете силой. В век недорогих компьютеров, беспроводных средств связи и воз-

возможностей дешевого подключения к глобальной коммуникационной сети вы можете быть полновластным собственником мощных средств производства.

2. Вы должны владеть этими инструментами и уметь ими пользоваться. Компьютеры и модемы являются неотъемлемой частью рычага Просветленного Миллионера. Обладание этими предметами (инструментами) и умение пользоваться ими (навыки) — архиважная предпосылка вашего успеха. Это клей, скрепляющий все элементы вашего рычага миллионера.

3. Овладейте силой убеждения. Человек, овладевший навыком убеждения, способен позитивно влиять на миллионы людей по всему миру. Вы можете обрести дар убеждения. Вы способны научиться строить слова и фразы так, чтобы они вызывали у слушателя ту реакцию, которая вам желанна. Люди хотят, чтобы их убедили, чтобы кто-то повел их за собой, и вы можете стать этим «кто-то».

4. Богатые люди в совершенстве владеют семью финансовыми навыками.

Финансовый навык № 1 — уважайте деньги: каждый доллар есть финансовое семя.

Финансовый навык № 2 — контролируйте деньги: контролируйте свои деньги до последнего цента.

Финансовый навык № 3 — сберегайте деньги: сберегайте не менее 10% своих доходов.

Финансовый навык № 4 — вкладывайте деньги: разработайте систему инвестиций.

Финансовый навык № 5 — зарабатывайте деньги: имейте диверсифицированные (разнообразные) источники доходов помимо основной работы.

Финансовый навык № 6 — защищайте деньги: защищайте свои богатства всеми законными средствами.

Финансовый навык № 7 — делитесь деньгами: отдавайте на благотворительность не менее 10% своих доходов.

5. Ко всяким переговорам Просветленный Миллионер подходит с позиции изобилия. Это означает, что он старается сотрудничать с противной стороной, чтобы достичь ситуации, выигрышной для всех. Сделка не должна ущемлять чьих-либо интересов.

6. Просветленный Миллионер ценит время. Восемьдесят пять процентов дел, которые вы делаете, приносят лишь 15% результатов, которые вы получаете. И наоборот. Поэтому вам следует заниматься только важнейшими делами и стараться делать их с меньшими затратами сил и времени.

СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ

Представьте такую ситуацию. День близится к концу, и вы устали. На вечер у вас запланирован важный деловой ужин, и вы решаете часок вздремнуть. Вместо того чтобы завести будильник, вы просите друга, который гостит у вас, разбудить вас через час. Друг соглашается.

Два часа спустя друг будит вас. Вы спрашиваете: «Почему ты не сделал это час назад?» Он отвечает, что вы просили разбудить вас через два часа, и он так и сделал. Вы собираетесь впопыхах, бормоча про себя, что надо было поставить будильник, а не просить кого-то об услуге. Следовательно, если бы вы сделали это, вам не пришлось бы сейчас так торопиться.

Ваш вывод верен. Анализ происшедшего приводит к рассмотрению систем, которые вы используете. Друг не разбудил вас вовремя по недоразумению: либо он недослышал, либо вы оговорились.

Как мы уже отмечали выше, винить себя или других — не выход из положения. Рассматривать ситуацию с точки зрения личной ответственности всегда лучше, чем обвинять себя и других. В чем же состоит наиболее «ответственный» подход в этой ситуации? В системном мышлении.

Доктора Эдварда Деминга, американского статистика, считают основателем движения за качество в Японии. До его приезда в страну в 1950-х гг. маркировка «Сделано в Японии» выступала синонимом низкого качества. В настоящее время же те же самые слова ассоциируются с самым высоким качеством.

Чему же научил Деминг японцев, что так повлияло на качество их продукции? Ответ довольно прост. Основываясь на статистическом анализе, Деминг выяснил, что 94% всех случаев производственного брака объясняются отнюдь не нежеланием людей хорошо работать. Большинство людей стараются трудиться очень добросовестно.

В чем же дело, если не в людях?

В системе. В 94% случаев отказывает система. Если вы в каком-то предприятии потерпели неудачу и пытаетесь винить в этом себя, пересмотрите свое отношение. Причина коренится в другом. Вероятность достижения вами финансового благополучия во многом зависит от тех систем, которыми вы пользуетесь.

Просветленные Миллионеры ищут успешные системы, прежде чем пускаться в какие-то предприятия. Правильная система обладает огромной рычажной силой.

В этом и состоит суть системного мышления.

СИСТЕМЫ ОБОГАЩЕНИЯ

Система помогает вам экономить время, энергию и деньги. Если же у вас с самого начала нет системы, успех почти невозможен.

Боб как-то проиллюстрировал эту идею на одном семинаре. Он положил на стол синюю бархатную подушечку, какой пользуются ювелиры, а рядом поместил увеличительное стекло, пинцет и насыпал горку из 50 сверкающих бриллиантов.

«В этой кучке, — пояснил он, — только один, но очень ценный настоящий бриллиант, а остальные 49 камней фальшивые — циркониевые. Если вы сумеете найти настоящий алмаз, я отдам его вам. Кто-нибудь хочет попробовать?»

Вызвались все.

«Но только есть одно условие — у вас на поиски лишь 60 секунд, — предупредил Боб.

Каждый участник пытался перебирать камни один за одним, но ввиду ограниченности времени никому довести задачу до конца не удалось. Тогда Боб согласился показать им систему. Включив секундомер, он начал поворачивать камни плоской грань вверх. Это заняло у него 55 секунд. Затем он окинул камни взглядом и выбрал настоящий бриллиант, даже не пользуясь лупой. Когда все камни упорядочены, выбрать настоящий алмаз очень легко.

Почему? Потому что все циркониевые камни совершенно одинаковые, идеальные, безупречные. И только в настоящем бриллианте есть небольшой изъян - крошечная песчинка внутри, называемая «включением», благодаря чему свет преломлялся несколько иначе, нежели в других камнях. Это различие было легко заметить невооруженным глазом.

Теперь, когда система (или секрет) была раскрыта, каждый захотел попробовать найти настоящий бриллиант еще раз.

«Нет, — сказал Боб, — у вас был шанс. Поскольку вы не знали системы, вы ничего не добились. Я же знаю систему и потому каждый раз забираю алмаз».

Свои системы, или «рецепты», есть у всех богатых людей; они выработали их за много лет путем проб и ошибок. На следующих нескольких страницах мы поделимся с вами некоторыми проверенными системами обогащения.

Одна из них наверняка поможет вам.

Но сначала мы должны на пути к приобретению статуса миллионера расставить несколько планок разной высоты, простых критериев успеха, чтобы отслеживать достигнутый прогресс.

МИЛЛИОННЫЕ ПЛАНКИ

Становясь миллионером, вы должны преодолеть множество высот.

Вы работаете за зарплату? Какие высоты вы уже преодолели?

- Ваш пожизненный чистый доход превысил 1 000 000 долларов.
- Общая стоимость всего, чем вы владеете, превышает 1 000 000 долларов.
- Чистая стоимость всего, чем вы владеете, превышает 1000 000 долларов.
- Ваш годовой чистый доход превысил 1 000 000 долларов.
- Вы работаете за комиссионные? Какие высоты вы уже преодолели?
- Ваш пожизненный объем продаж превысил 1000 000 долларов.
- Ваш пожизненный чистый доход превысил 1 000 000 долларов.
- Ваш годовой объем продаж превышает 1000 000 долларов.
- Ваш годовой чистый доход превышает 1 000 000 долларов.
- Общая стоимость всего, чем вы владеете, превышает 1 000 000 долларов.
- Чистая стоимость всего, чем вы владеете, превышает 1000 000 долларов.
- Вы владелец одного из 6 000 000 североамериканских предприятий? Если да, то какие из перечисленных ниже высот вы уже преодолели?
- Доходы вашего бизнеса за все годы превысили 1 000 000 долларов.
- Ваша пожизненная чистая прибыль превысила 1 000 000 долларов.
- Годовой доход вашего бизнеса превышает 1 000 000 долларов.
- Годовая прибыль вашего бизнеса превышает 1 000 000 долларов.
- Месячный доход вашего бизнеса превышает 1 000 000 долларов.
- Месячная чистая прибыль вашего бизнеса превышает 1000 000 долларов.
- Общая стоимость всего, чем вы владеете, превышает 1 000 000 долларов.
- Чистая стоимость всего, чем вы владеете, превышает 1 000 000 долларов.

ПЯТЬ ХАРАКТЕРИСТИК ИДЕАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОБОГАЩЕНИЯ

Идеальная система диверсифицированных источников дохода (ДИД) обладает следующими пятью качествами:

1. Нулевая наличность. Вам не нужны наличные деньги. Точнее, если они и нужны, то не обязательно должны быть вашими. Как вы, возможно, читали в классической книге Роберта Аллена «Никаких наличных», существуют десятки методов покупки недвижимости почти или совсем без внесения начального взноса. Истинными мастерами бизнеса всех времен были те, кто умел вести дела, не используя денег. Великий миллиардер Эндрю Карнеги купил многие из своих крупных предприятий, не внося за них ни цента. Даже Америка была открыта без предоплаты. Нужные ему деньги Колумб одолжил у короля и королевы Испании. Вы тоже можете этому научиться.

2. Нулевой риск. Если у вас нет необходимости вносить большое количество собственных денег, это существенно снижает риск для вас. Чем большего успеха вы достигаете, тем менее вы склонны рисковать. Вы прикрываете свою собственность. Вы создаете акционерные общества с ограниченной ответственностью и используете другие законные средства снижения риска для своего капитала.

3. Нулевое время. Это не значит, что вы вообще не тратите время, это означает, что после того как проект разработан и запущен, он работает как бы на автопилоте. Например, выпишете книгу. Ваша цель — как можно быстрее написать ее, разрекламировать и перевести в режим автопилота, чтобы иметь возможность сосредоточиться на следующем проекте. Вы фокусируете свое мышление и творческую энергию на разработке самоподдерживающейся системы. Конечная цель* — обеспечение мощного пассивного притока денег, почти не требующего расходования вашего личного времени.

4. Нулевое управление. Управление — это бесконечный список мероприятий, целиком поглощающий ваше время. Ваша цель — распределить, делегировать обязанности, оставив за собой лишь самые важные вопросы, в которых вы лучше всего разбираетесь. Представьте себя президентом Соединенных Штатов, обладающим всеми ресурсами, способностями, связями и деньгами, которые могут вам понадобиться для осуществления ваших желаний.

5. Нулевая энергия. Жизнь есть энергия. Инвестируя энергию, вы инвестируете свою жизнь. И вы хотите получать макси-

мальную отдачу от каждой единицы затрачиваемой энергии. Когда ваша жизнь подойдет к концу, что вы будете чувствовать — торжество или разочарование? Правильно инвестируемая энергия обеспечит наилучшую прибыль от ваших затрат.

Вам нужны высокие прибыли от высоких мыслей и высокого служения. Это возможно. Редко встречаются люди, которые продумывают все эти идеи применительно к своему будущему и своему благополучию. Каждому гиганту бизнеса свойственны эти «редкие» мысли, и поэтому мы рекомендуем читать биографии и автобиографии великих бизнесменов.

Учитесь «обнулять» свою жизнь.

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ, ПОКА СПИТЕ

Процветающие люди постоянно помнят две истины:

1. Истина номер один: важность диверсификации источников дохода. Умные люди признают необходимость расширять портфель источников дохода, — чтобы этих источников было не один, не два, а много и самых разных. Если один ручей пересыхает, не беда. У вас есть время все наладить. Ваши доходы устойчивы и надежны.

На данном этапе у вас много источников дохода?

2. Истина номер два: важность рентного дохода. Под рентным доходом понимается «возобновляемый» поток, который продолжает притекать к вам в вашем присутствии и в ваше отсутствие. Иными словами, вы зарабатываете деньги, пока спите. Например, когда вы получаете проценты с банковского вклада, это рентный доход. Он притекает к вам 24 часа в сутки без каких-либо дополнительных усилий с вашей стороны.

Какую долю ваших заработков составляет рента? Вы когда-то славно поработали, чтобы создать этот денежный поток, и теперь он будет течь к вам многие месяцы и даже годы. Вам снова и снова платят за когда-то сделанное усилие. Разве не приятно сотни раз получать зарплату за единожды сделанную работу?

Вы видели крошечный тестер тока на батарейке Duracell? Некогда один инвестор предложил эту идею нескольким крупным компаниям по производству батареек. Большинство из них отвергло его предложение, и только компания Duracell поняла всю гениальность идеи и согласилась платить ее автору по несколько центов с каждой проданной батарейки. Из этих центов ныне складываются Миллионы долларов остаточного дохода. И что самое приятное, что Инвестор и пальцем для этого не шевелит; — деньги текут к нему

без его участия.

Как видите, хитрость в том, чтобы заставить деньги работать на вас, а не самому работать за деньги. Существует множество источников, откуда можно получать доходы «во сне»:

- Сбережения и депозитные сертификаты Облигации
- Инвестиции, приносящие дивиденды
- Акции, обладающие долгосрочным потенциалом роста стоимости а Растущий в цене дом, в котором вы живете
- Инвестиции в недвижимость
- Прибыль от собственного бизнеса
- Комиссионные
- Маркетинговые консультации—процент от получаемых доходов
- Платежи за франчайзинг
- Владение базами данных: плата за предоставляемую информацию
- Роялти (отчисления) от продажи книг, кассет, компакт-дисков, фильмов, программного обеспечения, игр, изобретений, патентов и т.п.
- Доходы от интернет-сайта, работающего 24 часа в сутки
- Сетевой маркетинг

СЕДЬМОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ «Я ПРИВЛЕКАЮ МНОЖЕСТВО ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ»

- Я понимаю, что мне не обойтись одним источником дохода.*
- Я выбираю новый, более мудрый путь.*
- Я приверженец диверсификации источников дохода. У меня есть главный источник дохода (ГИД).*
- Я фокусируюсь на нем, пока он не становится устойчивым и почти перманентным.*
- Я отношусь к нему с уважением, любовью и заботой.*
- Затем я добавляю к нему новые источники — по одному зараз. Каждый новый источник дохода наполняет мое сердце радостью.*
- Я создаю его сначала в мыслях и тут же переношу на бумагу.*
- Я их ищу и нахожу — все новые источники дохода.*

- У меня их так много, что возникает необходимость расставлять приоритеты.
- Я планирую «запуск» каждого нового источника дохода, предварительно составляя бизнес-план.
- В помощь себе я привлекаю мою Команду Мечты со всеми ее мощными ресурсами.
- Диверсификация источников дохода наполняет изобилием мою жизнь и, переливаясь через край, обогащает весь мир.

ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР СИСТЕМ

1. Девяносто четыре процента неудач вызываются не людьми, а системами. Большинство людей стараются работать очень добросовестно. Девяносто четыре процента всех случаев производственного брака объясняются отнюдь не нежеланием людей хорошо работать. Отказывается используемая система.

2. Системы есть у всех богатых людей. Они выработаны за многие годы путем проб и ошибок и теперь весьма предсказуемы. Просветленные Миллионеры стараются изыскивать наиболее предсказуемые системы.

3. Миллионные планки. Становясь миллионером, вы должны преодолеть множество высот. Вы следите за своим прогрессом?

4. Идеальная финансовая система обладает следующими пятью качествами:

- Нулевая наличность
- Нулевой риск
- Нулевое время
- Нулевое управление
- Нулевая энергия

5. Процветающие люди постоянно помнят две истины: Истина номер один: важность диверсификации источников дохода. Истина номер два: важность рентного дохода.

НЕДВИЖИМОСТЬ ТРОПЫ НА ГОРУ МИЛЛИОНЕРА

Хорошо. Вы конгруэнтны, вы мотивированны. На какую же Гору Миллионера вы хотите подняться? Мы уже обсуждали, что таких гор не так уж много. Но к вершине каждой из них ведет несколько троп. Каждая — уникальный систематический способ накопления богатства.

Если вы не будете знать об этих бизнес-тропах, вы не сможете пользоваться ими. (Ведь если вы никогда не видели автомобиля, вы не в состоянии даже вообразить, насколько он может быть полезен.) Так что знакомство с различными «двигателями» богатства поможет воспламенить ваше воображение.

Начнем с недвижимости...



МИЛЛИОНЕРОМ МОЖНО СТАТЬ, ИМЕЯ МИНИМУМ СОБСТВЕННОСТИ

Давайте предположим, что вы хотите выжать наибольшее количество денег из минимального количества собственности в кратчайшие сроки. Можно ли заработать миллион долларов с помощью лишь одной единицы недвижимой собственности? Маловероятно, но возможно. Во всяком случае, такое случалось. Чтобы понять, как запустить процесс, вам нужно вернуться к Карте Миллионера (см. с. 9). Необходимо, чтобы вас влекла ясная и сильная МЕЧТА. Вам нужно будет собрать также превосходную КОМАНДУ наставников, которые ссудят вас всеми необходимыми ресурсами—деньгами, доверием, опытом и т.д. Затем вам нужно сфокусироваться лазерным лучом на отыскании подходящей собственности.

Вам, возможно, придется даже раздвинуть горизонты и распространить поиск на другие штаты или провинции. Но позвольте

нам спросить вас: как вы думаете, есть ли в ваших окрестностях хотя бы несколько предлагаемых к продаже домов, которые принесли бы вам за год миллион долларов прибыли? Безусловно!

Как говорит Уоррен Баффет, чтобы быть успешным инвестором, вы должны либо находить стоимость, либо создавать ее. Вот что вам нужно искать.

А. СИТУАЦИИ, ГДЕ ВОЗМОЖНЫ СКИДКИ

- Ищите продавцов, которые вынуждены продавать недвижимость из-за острой потребности в наличных деньгах.
- Ищите держателей ипотеки, которые хотели бы со скидкой переуступить права по закладной из-за острой потребности в наличных деньгах.

В. НЕДВИЖИМОСТЬ В КРИТИЧЕСКОМ СОСТОЯНИИ

- Ищите продавцов, которые желают избавиться от собственности, оказавшейся в «критическом» состоянии — проблемы с арендаторами, природные катастрофы, наводнения, пожары и т.д. Для них душевный покой важнее собственности.
- Ищите недвижимость в запущенном состоянии, требующую серьезного ремонта. Зачастую проведенный ремонт дома позволяет резко повысить арендную плату, а, следовательно, ценность недвижимости.

С. ВОЗМОЖНОСТИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

- Ищите собственность, пригодную для преобразования в иную форму использования: квартиры в кондоминиумы, квартиры в офисные помещения, офисные помещения в торговые, пустующие сельскохозяйственные угодья в участки под строительство или иное коммерческое использование. Когда вы преобразуете одно в другое, это зачастую резко повышает стоимость собственности.



ПОКУПАЙТЕ ДЕШЕВО, ПРОДАВАЙТЕ ДОРОГО

Как с нуля заработать миллионы в сфере недвижимости? Какими бы сложными ни выглядели инвестиции в недвижимость, они становятся весьма и весьма прибыльными, если вы обладаете тремя следующими навыками:

Умение найти подходящую продаваемую собственность
Умение получить согласие на ипотечную ссуду и найти средства на взнос наличными

Умение перепродать собственность быстро и с выгодой.

Этот процесс разбивается на семь этапов.

1. Покупайте собственность в радиусе не более 50 миль от вашего дома. Продавать, арендовать и финансировать легче всего односемейные дома, многоквартирные дома и кондоминиумы. От всего остального держитесь подальше.

2. Выберите «целевую» территорию площадью примерно в одну квадратную милю и досконально разведайте ее, станьте экспертом по ней. В этих границах вы наверняка найдете от трех до десяти отличных сделок за год. Успевайте туда первым.

3. Ищите продавцов с повышенной мотивацией. Продавцы становятся более податливы при торге, когда имеют место какие-то из нижеследующих ситуаций.

- *Проблемы с деньгами, долги*
- *Переезд в другие края*
- *Болезнь, смерть, развод, выход на пенсию*
- *Невежество*
- *Отсутствие арендаторов*
- *Упадок территории, запущенность недвижимости*
- *Юридические проблемы (судебные преследования, банкротство)*
- *Налоговые проблемы и пр.*

Существует множество источников информации для отыскания таких высокомотивированных продавцов: 1) изучение объявлений, 2) подача собственных объявлений, 3) агентства недвижимости, 4) объезд «целевой» территории, 5) друзья и знакомые, 6) банки, 7) местные суды, 8) инвестиционные клубы, 9) профессионалы (адвокаты, аудиторские фирмы и т.д.).

Начните с местных газет. Читайте объявления, пытайтесь оценивать степень мотивации продавцов. Отмечайте те объявления, которые, как вам кажется, имеют перспективу. Вам не нужна про-

блемная недвижимость. Вам нужна отличная недвижимость, продаваемая людьми, испытывающими проблемы. Затем используйте поочередно другие восемь источников информации, пока не найдете продавца с высокой мотивацией.

4. Анализируйте каждую потенциальную сделку, задавая следующие пятью ключевыми вопросами.

	Плохо	Средне	Отлично
Цена	1	2	3
Состояние недвижимости?	1	2	3
Условия продажи?	1	2	3
Расположение?	1	2	3
Степень мотивации продавца?	1	2	3
Всего:	_____		

Разговариваете ли вы с продавцом по телефону или лицом к лицу, общаетесь с собственником или агентом, вы должны выяснить ответы на эти вопросы. Оцените каждый ответ по 3-балльной шкале. Например, если запрашиваемая цена ниже рыночной стоимости, присвойте ей 3 очка. Если цена примерно равняется рыночной, оцените ее в средние 2 балла. Если же цена завышена, дайте 1 балл. Такие оценки можно расставить уже после телефонного разговора, еще не видя дома воочию. Это называется «информированным предположением». Сложите очки всех пяти ответов. Если сумма не превышает 10, ищите дальше. Если же сумма очков 11 или более, езжайте смотреть. Если благоприятный счет сохранится и после осмотра на месте, можно подумать о покупке.

5. Определитесь, какой из вариантов техники «никаких наличных» вы намерены использовать. Техника «никаких наличных» попросту означает, что вы намерены по возможности использовать РДЛ — ресурсы других людей. Когда Боб приехал в Сан-Франциско, имея всего 100 долларов в кармане, он за 57 часов сумел купить 6 единиц недвижимости. Всем необходимым для успеха его снабдили другие люди, — ему нужно было лишь найти таких людей. Таким образом, главное испытание, стоявшее перед ним, заключалось не в том, чтобы найти достаточную сумму на личные или обеспечение под кредит, а в том, чтобы найти людей, готовых ссудить ему нужные средства. То же самое относится и к вам. Если вы ориентируетесь только на свои деньги, они кончатся у вас намного раньше, чем варианты удачных сделок. Даже если вы богаты, как Дональд Трамп, вам нужно искать партнеров, готовых заполнить финансовую брешь. Вот почему вам нужно искать в первую очередь продавцов, горящих желанием продать свою недвижимость. Они будут готовы продать вам свою собственность в обход тех традиционных барьеров, которыми перегораживают ваш

путь банки и агентства недвижимости. Если потребуется обычная ипотека, вы обратитесь к своим партнерам, чтобы они стали поручителями для выдачи кредита и/или внесли за вас наличный взнос. Ваша главная задача — найти сделку, чтобы потом получить свою долю прибыли. Если сделка достаточно удачна, вы *можете обойтись вообще без денег*.

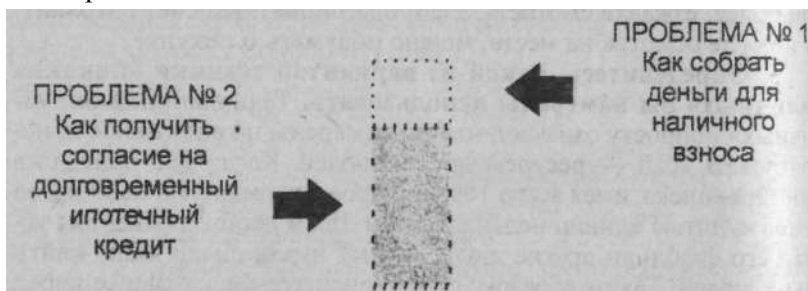
Пример использования техники «никаких наличных» см. на с 132-141.

6. Представьте свои варианты предварительного договора о покупке владельцам недвижимости, оцениваемой в 12 баллов и выше. Предлагайте свои творческие идеи относительно условий покупки в письменной форме.

7. Покупайте и оставляйте у себя или переуступайте! Пока вы новичок, вам, возможно, придется сделать в среднем 50 предложений, пока вы найдете продавца, который согласится на ваши условия. По мере обретения опыта вы сможете довести это соотношение до одного к десяти, пяти, трем и т.д.

ОБОГАЩАЙТЕСЬ ВЗАИМЫ

Как инвестор в недвижимость, вы пытаетесь решать две главные проблемы.



Если у вас полно денег, если у вас отличная кредитная история, проблемы нет. Если же вам чего-то не хватает — кредита, наличности, доходов или обеспечения, вам придется полагаться на РДЛ — Ресурсы Других Людей. «Но, — спросите вы, — с какой стати финансово «крепкий» инвестор согласится помогать мне, финансово «слабому» инвестору?» С той стати, что вы продемонстрируете, какую выгоду это ему сулит. В радиусе 50 миль от вас живут тысячи инвесторов, которые рады были бы вложить миллионы долларов под достаточно высокий процент. У этих людей нет времени, склонности или опыта заниматься крупными сделками с недвижи-

гостью. И они будут рады взять вас «младшим» партнером и поделить с вами половиной прибыли, если вы возьмете на себя всю работу по отысканию подходящей собственности и устройству всех деталей сделки. Если сделка сулит хороший барыш, им наплевать на ваше собственное финансовое положение. В сущности, вы становитесь ищейкой. Именно так *мы* сами начинали. Именно так начинало большинство известных инвесторов в сфере недвижимости.

Существует девять типов потенциальных партнеров, близких к сфере недвижимости, которых можно «просветить» относительно пользы сотрудничества с вами.

- Продавец
- Агентство недвижимости
- Кредиторы
- Съемщики
- Банки
- Держатели ипотеки
- Недвижимость
- Частные лица
- Покупатель

На следующих страницах мы научим вас некоторым конкретным вариантам техники «никаких наличных» применительно к каждому из перечисленных партнеров. Мы покажем вам пути взаимовыгодного соглашения с ними.

ЛУЧШИЕ ПРИЕМЫ СЕРИИ «НИКАКИХ НАЛИЧНЫХ»

Девяносто пять процентов продавцов с, настороженностью относятся к какому-либо рода творческим вариантам финансирования. Девяносто пять процентов риэлтеров скажут вам, что нельзя купить недвижимость без наличного взноса. И в девяносто пяти случаях из ста они правы.

Как инвестор, вы должны найти те от одного до пяти процентов продавцов, которым нужно продать свою собственность СЕЙЧАС — и которые готовы не разные нестандартные решения. Нижеследующие приемы могут оказаться вам весьма полезны при работе с ними.

ПРОДАВЕЦ КАК ПАРТНЕР

«Безналичный» прием №1:

Повышайте цену, облегчая условия оплаты

Предположим, продавец имеет дом стоимостью в 100 000 долларов, из которых выкуплено 10%, а остальные 90 000 долларов составляет долг по старшей закладной. Продавец в отчаянии. Если он свяжется с агентством недвижимости, ему придется практически всю свою долю выплатить в качестве комиссионных, — так что ему почти ничего не останется. В беседе с продавцом вы можете сказать примерно следующее:

«Г-н Продавец, я бы хотел сделать вам два отдельных предложения относительно вашей собственности. Первое предложение: снизить цену до 95 000. Ответственность по кредиту я беру на себя и выкупаю вашу долю за 5000 долларов. Второе предложение: цена покупки увеличивается до 101 000 — на тысячу больше, чем вы просите. Но вместо наличных я выдаю вам вексель на 11 000 под 10% годовых. Давайте сравним эти два предложения, как если бы это были инвестиции.

Пять тысяч наличными, положенные на депозитный счет в надежный банк под 5% годовых, вырастут за 10 лет до 8144 долларов. Мой вексель на 11000 за десять лет вырастет до 28531 доллара.

Чтобы первое предложение хотя бы сравнялось со вторым, понадобится держать деньги 17 лет под сложным процентом. А ведь это вы можете получить уже сегодня, если согласитесь с моим вторым

предложением. Я считаю, что вам следует принять второе предложение, так как оно наиболее выгодно нам обоим».

Продавца очень часто можно убедить в преимуществах "безналичной» сделки.

«Безналичный» прием №2:

Используйте таланты вместо денег

Покупатель зачастую обладает профессиональным опытом, который можно «продать» в качестве наличного взноса. Застройщики, маляры, дизайнеры, врачи, юристы, агенты по недвижимости, страховые агенты, автодиллеры, торговцы — все эти люди могут оказать продавцу ценные услуги, заменяющие собой наличные деньги. Если у вас не хватает средств для заключения сделки, достаточно бывает предложить страдающему болями продавцу подходящую мазь, чтобы склонить чашу весов в свою пользу.

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ КАК ПАРТНЕР

«Безналичный» прием № 3:

Повышайте комиссионные, снижая сумму наличными

Давайте представим, что факты остаются как в предыдущем примере, только на этот раз за продажу дома уже взялось агентство недвижимости. После оплаты расходов и 6000 долларов ко-

миссионных агентству у продавца почти ничего не остается. Больше всего выигрывает от сделки агентство. Вот ваша речь для агентства:

«Господа, продавец ничего не получает от этой продажи и попадает в еще большую дыру, чем долгие дом остается на рынке. Вот что я предлагаю. Я беру на себя ответственность покладной. Я оплачиваю все расходы, связанные со сделкой, так что продавец может совершенно отстраниться. Что касается комиссионных, то вместо 6000 наличными я предлагаю вам вексель на 8000 долларов под 6% годовых, обеспеченный этой недвижимостью. Я также обязуюсь прибегнуть к вашим услугам, когда захочу перепродать эту собственность в будущем. Я готов заключить сделку немедленно».

Этот прием имеет больше шансов на успех, если агентству, о котором идет речь, не нужно делиться комиссионными с другими брокерами.

КРЕДИТОР КАК ПАРТНЕР

«Безналичный» прием №4:

Возьмите на себя долговые обязательства продавца

Ведя переговоры с продавцом, задайте такой вопрос: «Г-н Продавец, я понимаю, что это не мое дело, но, может быть, это помогло бы мне решить вашу проблему, если бы я знал, как вы планируете распорядиться выручкой от продажи». Есть надежда, что вы услышите, что продавец планирует деньгами, полученными от продажи недвижимости, рассчитаться по долгам. Если вы сможете договориться с кредиторами продавца, что берете его долги на себя и обещаете рассчитаться в течение какого-то времени, вам, возможно, удастся купить дом вообще не внося денег.

Предположим в нашем примере, что у продавца долгов на 10000 долларов по медицинским счетам. Он продает дом, потому что хочет расплатиться по ним. Вы можете подъехать в больницу и договориться о переводе на себя обязательств продавца, предусмотрев план ежемесячных выплат задолженности.

По сути дела, вы перекладываете долг продавца на свои плечи. Продавец освобождается от долгов, вы получаете дом без внесения наличных денег, а больница получает устойчивый источник выплат. Все в выигрыше.

СЪЕМЩИК КАК ПАРТНЕР

«Безналичный» прием № 5: Использование ренты и залога

Залог. Обычно владелец дома требует от съемщика внести Плату за первый и последний месяцы аренды в качестве залога. Если недвижимость продается, этот залог переходит новому вла-

дельцу. Если это не запрещено местными законами, покупатель может вычесть данную сумму залога из взноса.

В качестве взноса могут использоваться и другие формы залога. Одному инвестору в Тампе не хватало 7000 долларов для взноса при покупке коммерческого помещения. Он узнал, что прежний владелец в свое время был вынужден внести как раз 7000 долларов в качестве залога, обеспечивающего своевременную уплату счетов за коммунальные услуги. Новый покупатель убедил компанию, обеспечивавшую коммунальные услуги, принять вместо залога наличными страховой полис, возмещающий убытки в том случае, если счета не будут оплачены. Этот полис обошелся покупателю менее чем в 500 долларов. Возвращенные 7000 долларов пошли в счет уплаты взноса за недвижимость.

Рента. Поскольку рента платится вперед, покупатель, подписывающий договор о покупке в начале месяца, получает сам рентный доход за этот месяц. Наличный взнос обычно нужно выплатить в течение 30 дней после заключения договора, так что у покупателя есть месяц передышки. Таким образом, взнос может быть уменьшен на сумму полученной ренты.

Когда вы комбинируете эту авансовую "ренту и залоговые суммы, это позволяет вам сэкономить тысячи долларов на наличном взносе. Боб как-то купил многоквартирный дом, где рента и залог в сумме составили 16 000 долларов, — в точности покрыв величину наличного взноса. Фактически получается, что вы покупаете дом на средства съемщиков.

«Безналичный» прием №6:

Аренда с правом покупки

Когда вы читаете объявления о продаже домов, не забудьте заглянуть в раздел «Недвижимость в аренду» и поищите предложения о сдаче домов в аренду с правом выкупа. Такие случаи зачастую весьма перспективны с точки зрения покупки «без наличных». Почему? Дело в том, что когда владелец готов сдавать недвижимость в аренду с вариантом покупки, это обычно означает, что он не нуждается в большой сумме наличными. Во многих случаях владелец просто пытается найти долгосрочного нанимателя, чтобы с его помощью оплачивать свои собственные счета. Зачастую владелец готов согласиться на продажу своей недвижимости без большого наличного взноса.

Иногда аренда с правом выкупа предпочтительнее прямой купли. Представьте себе такую ситуацию. Владелец готов сдавать пустующий дом стоимостью 150 000 долларов за 1200 долларов в месяц, предоставляя вам право выкупить его через 3 года за 160 000 долларов. Может статься, что дешевле арендовать дом эти

три года, чем покупать сразу. Вы сохраняете потенциал большого выигрыша, не обременяя себя ответственностью собственника. Если рыночная стоимость этого дома через 3 года возрастет до 200 000 долларов, вы воспользуетесь своим правом выкупа по старой цене, и получите прибыль. Если же подорожание не случится, съезжайте и ищите другую возможность.

БАНКИ КАК ПАРТНЕРЫ **«Безналичный» прием № 7:**

Любой ценой

Банки и другие финансовые институты ссужают деньги на относительно тяжелых условиях, обставляя заем различными требованиями и взимая большой процент. По этой причине творчески мыслящему покупателю следует постараться исчерпать до конца возможности получения более «мягких» денег, прежде чем обращаться в банки. Тем не менее, эти институты являются важным источником денег для наличных взносов, к которому покупателям рано или поздно приходится прибегать.

Кредитные карточки. По ним приходится платить до 20% годовых. Но если сделка стоит того, вы можете часть взноса оплатить деньгами, заранее снятыми с одной или нескольких кредитных карточек. Или можете с помощью кредитной карточки купить продавцу в счет наличного взноса то, что ему нужно, — авиабилет, например.

Ссуда под залог недвижимости. Даже в самые трудные времена находятся ипотечные и другие финансовые компании, готовые предоставить вторичный ипотечный кредит под залог уже выкупленной владельцем доли недвижимости. Многие начинающие инвесторы начинают с этого шага. Одна супружеская пара из Аризоны за счет такого рода ссуды в 20 000 долларов приобрела 2 небольших домика для сдачи в аренду, и их инвестиции стали нарастать как снежный ком.

Ссуды под залог движимого имущества. Банки часто ссужают деньги под залог ценного движимого имущества — автомобилей, яхт и т.п. Одному покупателю не хватало 2000 долларов для покупки прелестного кондоминиума. У него не было ни семьи, ни партнеров, к которым он мог бы обратиться, зато у него был новенький пикап. Он его заложил и получил требуемые деньги.

Самые «дорогие» деньги. В газете вы наверняка найдете раздел объявлений «Деньги под залог». Эти объявления размещаются частными лицами или небольшими финансовыми институтами, которые специализируются на ссудах под очень высокий процент. Кредит заемщика их обычно не интересует — только залог. Предположим, вы нашли для покупки отличный дом стоимостью в 100

000 долларов, который можно купить за 67 500, если заплатить на личные. Вы обращаетесь к ростовщикам, и выясняется, что они готовы ссудить вам 75% от стоимости недвижимости. Но деньги дороги — 14% интерес ПЛЮС 10 «очков». («Очко» равняется 1% от величины займа.) В данном случае они ссудят вам 75 000 долларов, но вычтут из этой суммы 10% (или 7500 долларов) — вам придется выплачивать 75 000 долларов под 14% годовых, но на руки вы получите только 67 500. (Мы же предупреждали, что это дорого!) Но подождите!

У этой сделки есть и светлая сторона. Вы приобрели собственность стоимостью 100 000 долларов целиком за счет РДА, и на вас «висит» долг всего лишь в 75 000 долларов. Вы тут же можете выставить этот дом на рынок и продать его за 90 000 долларов положив в карман краткосрочную прибыль в 15 000 долларов. Вас не должно заботить, как дорого стоят заимствованные деньги, если вы можете быстро перепродать купленную недвижимость. Этот прием эффективен, только если вам предлагается СУПЕРсделка. Но приятно сознавать, что, если вам представится случай заключить подобную суперсделку, вы всегда сможете найти средства для нее.

ДЕРЖАТЕЛЬ ИПОТЕКИ КАК ПАРТНЕР

«Безналичный» прием № 8:

Богатейте за счет скидок

Когда вы рассматриваете варианты покупки недвижимости, необходимо учитывать два важнейших вопроса: какой долг висит на этой недвижимости и кто заимодавец? В большинстве случаев держателями ипотеки являются банки, которые редко проявляют гибкость и соглашаются на творческие решения вопросов. Но бывает, что ссуда под залог дома выдана частным лицом. И тут вам все карты в руки!

Частный держатель ипотеки — это обычно прежний владелец дома, который при продаже своей выкупленной доли согласился принять вексель, чаще всего под ссудный процент ниже рыночного. Некоторые такие держатели векселей соглашаются обналичить вексель со скидкой. Им лучше получить пусть не все, но сразу, чем дожидаться выплаты долга годами.

Стратегия здесь заключается в том, чтобы со скидкой выкупить вексель у частного держателя, предварительно договорившись с кем-то еще о новом займе под залог недвижимости. Пример: дом стоит 100 000 долларов. Долг по старой закладной составляет 20 000 долларов, долг по новому векселю — 60 000. Продавец хочет за выкупленную долю 20 000 долларов наличными. Вы связываетесь с держателем младшей ипотеки и договариваетесь, что он уступит

вексель на 60 000 долларов за 40000 долларов наличными. Вы подзываете договор, закладываете выкупленные 80% собственности на сумму 80 000 долларов, расплачиваетесь со старым долгом, составляющим 20 000 долларов, выплачиваете 40 000 долларов за вексель на 60 000 и оставшиеся 20 000 отдаете продавцу. Кончается дело тем, что вы приобретаете дом стоимостью 100 000 долларов, имея 80 000 долга по новой закладной. Все остаются довольны и вы выигрываете 20 000 долларов.

Вариант этой техники — найти недвижимость с большой выкупленной долей и заложить ее частному инвестору. Предположим, вы нашли дом стоимостью в 100 000 долларов, где невыплаченного долга осталось 40 000. Продавец говорит, что в случае немедленной покупки снизит цену до 80 000. Это означает, что вам нужно внести 40 000 наличными. Вы выписываете вексель на номинальную сумму 60 000 долларов, обязуясь выплачивать 10% годовых, и продаете этот вексель частному инвестору за 40 000 наличными. При ежегодных выплатах в 6000 долларов получается, 1-го вексель приносит инвестору 15% годовых — и это не считая 20 000, сэкономленных уже при покупке векселя. Продавец получает свои 40 000, а вы недвижимость, за которую не внесли ни цента собственных средств.

В выигрыше все трое.

НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ПАРТНЕР

«Безналичный» прием № 9:

Распродавайте скрытые активы

Опытные покупатели умеют находить различные вспомогательные активы, привязанные к недвижимости, которые можно продать, чтобы собрать средства для покупки самой недвижимости. Вариантов здесь бесконечно много — от сантехники до частей самого земельного участка.

Распродажа движимого имущества. Одному творческому инвестору не хватало 30 000 долларов для наличного взноса при покупке многоквартирного дома. Осматривая дом, он заметил, что сдаваемые внаем номера обставлены антикварной мебелью. Он уговорил торговца антиквариатом ссудить ему деньги. После совершения покупки мебель была вывезена к антиквару в порядке расчета за ссуду, другой инвестор купил дом вместе с бакалейным магазином, который был основным арендатором. Он обнаружил, что все приобретенное в рассрочку торговое имущество — кассовые аппараты, холодильники и т.д. — полностью выкуплено. Он договорился с лизинговой компанией купить это имущество и снова сдать в аренду магазину. Полученные деньги были использованы для покупки здания.

Распродажа других активов. Один творческий инвестор из Флориды испытывал нехватку 5000 долларов для покупки участка земли под Орландо. Прогуливаясь однажды по участку и размышляя, где взять недостающие средства, он заметил уголок, заросший прекрасными папоротниками вроде тех, что продаются в цветочных магазинах. Поскольку проблему зачастую решает творческий подход, он сложил два и два, и договорился о продаже этих папоротников на недостающую сумму. Сегодня на купленном им участке открыт чудесный парк стоимостью во многие миллионы долларов — и все благодаря зарослям папоротника и творческому уму.

Продажа части недвижимости. В некоторых случаях недвижимость устроена так, что часть ее — какие-то отдельные строения, например — можно отделить и продать, чтобы собрать необходимые для покупки всей собственности деньги. Один инвестор в Уэст-Бенде, штат Висконсин, решил купить привлекательный участок с односемейным домом стоимостью в 99 000 долларов. Поскольку ему нужно было внести значительную сумму наличными, он проанализировал составляющие участка, и выделил два строения по обе стороны дома в отдельные лоты. Ко времени заключения сделки он нашел покупателей на оба лота — один за 15 000 долларов, а второй за 10 000, и эта сумма составила львиную долю наличного взноса. Многосторонняя сделка была осуществлена одновременно.

ЧАСТНЫЕ ЛИЦА КАК ПАРТНЕРЫ- «Безналичный» прием № 10:

Если у вас чего-то нет, у кого-нибудь это есть

Позаимствуйте у партнера финансовый отчет. Если сделка требует помощи партнеров, успешные инвесторы привлекают всю силу своей команды и выходят на рынок недвижимости с большей уверенностью в себе. Например, один творческий покупатель в Альбукерке, опираясь на послужившие своего рода поручительством финансовые декларации своих партнеров (оба миллионеры — неплохая компания для выдавшего виды продавца), уговорил продавца уменьшить наличный взнос на 20% и согласиться принять вексель.

Позаимствуйте у партнера деньги для наличного взноса. Партнера по инвестициям часто удается уговорить дать вам взаимно деньги на весь наличный взнос или какую-то его часть. При необходимости заем можно обезопасить официальной доверенностью. Но в любом случае покупателю, испытывающему недостаток в наличных деньгах, если есть возможность, лучше избегать ситуации, когда партнер становится формальным владельцем не-

движимости.

Иные комбинации. Часто партнер может предложить вам что-то помимо собственно денег. Один флоридский инвестор уговорил партнера помочь ему купить мотель. Чтобы взять ссуду на 20 000 долларов, необходимых для сделки, партнер внес в качестве залога свой пакет акций.

Ваши деньги — мой опыт и время. Это наиболее распространенная форма сотрудничества между партнерами — в обмен на деньги, нужные вам для покупки недвижимости, партнер получает долю собственности.

Один начинающий инвестор в Атланте, имея в кармане лишь 100 долларов взятых в долг денег, сумел купить свой первый дом, использовав 2000 долларов своего партнера. В Лос-Анджелесе инвестор привлек сразу нескольких партнеров, чтобы собрать необходимую сумму наличными (148 000 долларов) для покупки 72-квартирного дома. Каково бы ни было количество привлекаемых партнеров, принципы остаются те же самые.

ПОКУПАТЕЛИ КАК ПАРТНЕРЫ

«Безналичный» прием №11:

Переуступайте

Когда вы заявляете о своем желании купить недвижимость по какой-то цене в течение такого-то срока, вы подписываете официальный документ, называемый «Предварительный договор о покупке». В сущности, «Предварительный договор о покупке» — это краткосрочный опцион. Это юридическое соглашение обязывает продавца продать вам недвижимость в течение указанного срока, представим, например, что вы предлагаете купить дом стоимостью 100 000 долларов в течение 60 дней. По сути, за вами остается право купить недвижимость по указанной цене в течение указанного срока. Но что если кто-то В ТЕЧЕНИЕ этого срока, пока вы еще не стали собственником дома, обращается К ВАМ с предложением купить этот дом у вас за 110 000 долларов? Можно ли переписать контракт на нового покупателя и положить в карман лишние 10 000? Можно. Новый покупатель покупает дом вместо вас. Чтобы укрепить юридическую законность своей позиции, после своего имени в договоре добавляйте слова: *и/или правопреемник*. Это дает вам право купить недвижимость и/или переписать контракт на кого-то еще. (За деталями обратитесь к адвокату.)

Один творческий инвестор по имени Джон начал скупать недвижимость, хозяйева которой не справлялись с выплатами по закладной и ввиду срочности шли на большие уступки, и тут же переуступал право покупки другим. Вот типичная сделка такого рода: дом стоимостью 80 000 долларов покупался за 60 000 с очень не-

большим взносом наличными. Затем Джон тут же давал в газеты объявление о перепродаже дома за 80 000 долларов с наличным взносом 900 долларов. Это заманчивое предложение привлекало многих. Прибыль Джон получал в форме платежей по разнице между вторым залогом и первым. Казалось бы, сумма небольшая, но следует иметь в виду, что Джон таким образом перепродавал четыре-пять домов в МЕСЯЦ! В последний раз, когда мы общались с ним, он уже переуступил так 800 домов, получая доход в десятки тысяч долларов в месяц по скопившимся у него закладным, исчисляемым миллионами.

Один инвестор отправился с супругой на знаменитый лыжный курорт в штате Колорадо. Чтобы подзаработать на этот отдых, он несколько часов рылся в списках продаваемой недвижимости и нашел то, что мы называем «самым худшим домом в самом хорошем районе». Он оценивался в 1 250 000 долларов, в то время как дома по соседству стоили от 2 до 5 миллионов. Инвестор предложил 800 000 долларов наличными. Продавец выторговал 900 000, и обе стороны подписали предварительный договор на 90 дней. В течение этих 90 дней инвестор нашел покупателя, предложившего 1 150 000 долларов — на 250 000 долларов больше, чем оговоренная им самим цена покупки.

Поскольку он включил в договор упоминание о «правопреемнике, ему удалось переписать договор на нового покупателя, заработав, таким образом, более 200 000 долларов наличными за 3 месяца — даже не став владельцем недвижимости. Таковы преимущества техники переуступки.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ПРИРАБОТОК С ОПЛАТОЙ 120 ДОЛЛАРОВ В ЧАС

Покупка недвижимости — это игра с числами. Вам может потребоваться перебрать 200 предложений, чтобы найти 20, обещающих прибыль. Из них лишь 10 могут быть достойными осмотра на месте, и, в свою очередь, только два окажутся стоящими составления предварительного договора. Потом вам придется написать десяток вариантов договора, прежде чем продавец согласится с вашими условиями. Не опускайте рук. Думайте о возможной отдаче за те часы, которые вы тратите на эту работу. Предположим, вы тратите 100 часов на поиски и переговоры, после чего покупаете отличную недвижимость, приносящую вам 10 000 долларов чистой прибыли. Это все равно, что зарабатывать 100 долла-

ров в час. Вы пожертвовали бы частью свободного времени, если бы знали, что каждый час принесет вам 100 долларов? Разумеется!

Но эти цифры можно сделать еще привлекательнее. Представим, что вы тратите еще 50 часов, в поте лица делая уборку и косметический ремонт. Это может повысить стоимость вашей недвижимости еще на 10 000 долларов. Получается, что ваши усилия приносят вам 200 долларов в час.

Теперь представим, что вы тратите на поддержание порядка в этом доме по два часа в неделю — примерно 100 часов за год, и через год он дорожает на 10 000. Опять 100 долларов в час.

Если все просуммировать, вы тратите 250 часов на отыскание дома, его покупку, ремонт и уход за ним. И это приносит вам итоговую прибыль 30 000 долларов. На целый год этот дом превращается в печатный станок, приносящий вам в среднем 320 долларов за каждый вложенный час работы.

А если у вас два таких дома? Три? И все это можно сделать, почти не выходя из дома!

Вот почему мы говорим: «Не ждите, чтобы купить. Покупайте и ждите».

ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР СИСТЕМЫ ТОРГОВЛИ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

1. Чтобы быть успешным инвестором, вы должны либо находить стоимость, либо создавать ее. Вот что вам нужно искать.

- Ситуации, где возможны скидки
- Недвижимость в критическом состоянии
- Возможности преобразования

2. Успех инвестора сводится к овладению тремя следующими навыками:

- Умение найти подходящую продаваемую собственность
- Умение получить согласие на ипотечную ссуду и найти средства на взнос наличными
- Умение перепродать собственность быстро и с выгодой. Этот процесс разбивается на следующие семь этапов.

Этап 1. Покупайте собственность в радиусе не более 50 миль от вашего дома. Продавать, арендовать и финансировать легче всего односемейные дома, многоквартирные дома и кондоминиумы. От всего остального держитесь подальше.

Этап 2. Выберите «целевую» территорию площадью примерно в одну квадратную милю и досконально разведайте ее, станьте экспертом по ней. В этих границах вы наверняка найдете от трех до десяти отличных сделок за год. Успевайте туда первым. Сосредо-

точтесь на целевой территории, но при случае присматривайтесь к недвижимости, выходящей за 50-мильный радиус.

Этап 3. **Ищите продавцов с повышенной мотивацией.** Существует множество ситуаций, когда продавцы становятся более податливы при торге.

Этап 4. **Анализируйте каждую потенциальную сделку, задаваясь следующими пятью ключевыми вопросами:** Какова цена? Каково состояние недвижимости? Каковы условия продажи? Каково расположение? Какова степень мотивации продавца?

Этап 5. Определитесь, какой из вариантов техники «никаких наличных» вы намерены использовать.

Этап 6. Представьте свои варианты предварительного договора о покупке владельцам недвижимости, оцениваемой в 12 баллов и выше. Предлагайте свои творческие идеи относительно условий покупки в письменной форме.

Этап 7. **Покупайте и оставляйте у себя или переуступайте!**

Пока вы новичок, вам, возможно, придется сделать в среднем 50 предложений, пока вы найдете продавца, который согласится на ваши условия. По мере обретения опыта вы сможете довести это соотношение до одного к десяти, пяти, трем и т.д.

БИЗНЕС

ПУТЬ К МИЛЛИОНАМ ЧЕРЕЗ БИЗНЕС

Один из самых быстрых путей обогащения — подъем на Гору Бизнеса. Если вы хотите достичь ее вершины — зарабатывать в год не менее миллиона долларов прибыли как можно быстрее, вам нужны три вещи:

3. **Мечта — ясное видение будущего и вполне определенное «зачем»**
4. **Команда — сеть опытных партнеров**
5. **Тема — продукт, услуга или информация на миллион долларов**

Где вам взять такой «убийственный» продукт для продажи на рынке? На самом деле они существуют вокруг вас здесь и сейчас. В эту самую минуту вы находитесь в окружении миллионов. Рассел Ковелл в своей знаменитой речи «Алмазные поля» сказал:

«Друзья мои, стоит вам обойти четыре квартала вокруг час и выяснить, что людям нужно и что вам нужно, чтобы снабдить их желаемыми продуктами, а потом сесть с карандашом в руках и посчитать, какие прибыли вы получите, снаб-

жая людей тем, что они хотят, как вы очень скоро поймете это. Богатство кроется в самом звуке вашего голоса».

В звуке вашего голоса? Слишком уж просто, верно? Однако все самые крупные компании начинались с идеи в чьей-то голове. Одной великой, блестящей, безумной идеи вроде Микки-Мауса или компьютера «Apple». Или одной совсем простой, даже скучной идеи вроде производства кукурузных хлопьев (Kellogg's) или способов использования пищевой соды (Arm & Hammer). Почему вы не можете придумать что-то подобное? С вами случалось, что у вас мелькнула интересная мысль о производстве какого-то нового продукта или услуги... а через несколько месяцев вы обнаруживали, что ту же самую идею осуществил кто-то другой? Вы когда-нибудь говорили себе: «Эй, это же моя идея... Я же собирался ею заняться»?

Что же, теперь ваша очередь реализовать идею на миллион долларов — проявить ее, материализовать.

Сегодня же задайте себе такие вопросы из серии «если бы»:

1. Что если деловая идея на миллион долларов придет мне на ум сегодня?

2. Что если я узнаю, что живущие по соседству люди нуждаются в чем-то таком, что может вылиться в прибыльный бизнес?

3. Что если я познакомлюсь с человеком, у которого уже есть замечательная, но еще нереализованная деловая идея?

Пока не думайте о том, как вы все это сделаете, где вы возьмете деньги, как найдете людей, готовых покупать вашу продукцию. Сначала дайте вызреть идее.

Вообразите, как это — быть владельцем многомиллионного бизнеса.

ЛУЧШИЕ 10 МОДЕЛЕЙ БИЗНЕСА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В Северной Америке существует более 6 миллионов предприятий. Из них 98% имеют менее 100 наемных работников и средний годовой доход менее 1 000 000 долларов. Мы хотим вам показать, как попасть в верхние 2%. Как, имея небольшой штат служащих, Срабатывать в год более миллиона чистой прибыли. Интересно?

Чтобы достичь этого, вам нужно отточить свои предпринимательские навыки. На рубеже веков более 90% американцев были мелкими предпринимателями. За время промышленной революции многие фермеры перебрались в города в поисках работы. Мы отказались от своей независимости ради устойчивой зарплаты. Было бы ради чего! Ныне мы возвращаемся на фермы, так сказать, к

индивидуальной финансовой ответственности.

Мир отчаянно нуждается в еще большем количестве предпринимателей. Согласно Уоррену Баффету, есть только два пути накопления богатства: отыскание добавленной стоимости или ее создание. Предприниматели это и делают, — отыскивают и создают добавленную стоимость и, продавая ее другим, получают прибыль. Предприниматели создают рабочие места и, в сущности, приводят в движение всю систему. Они видят благоприятные возможности там, где другие видят только проблемы. Предприниматели думают об обогащении. При этом они неизбежно обогащают других. Наша цель — разбудить предпринимателя, Дремлющего в вас. Раскрыв в себе способности делать деньги, вы сделаете лучше всем и никому — хуже.

Большинство знает лишь несколько моделей предпринимательского бизнеса, но таких моделей существуют десятки. Ниже перечислены 10 самых основных моделей. Одна из них подойдет и вам.

1. Модель Б - К: Бизнес продает продукцию Клиентам (примеры: Wal-Mart, McDonald's)
2. Модель Б - Б: Бизнес продает продукцию другим Бизнесам (OfficeMax, Sisco Foods)
3. Модель Б - Г: Бизнес продает продукцию Государственным организациям (Fedco)
4. Модель Б - Ф: Бизнес продает продукцию Филантропическим (благотворительным) организациям (Chicken Soup, Красному Кресту)
5. Модель Б/Б: Вы покупаете (/) Бизнес у Босса и сами становитесь владельцем
6. Модель Б - К²: Бизнес и Клиенты как совместное предприятие (сетевой маркетинг, Avon, Usana и т.д.)
7. Модель Б-Б²: Бизнес и Бизнес как совместное предприятие (партнерство двух компаний)
8. Модель И - КБГФ: Индивидуальный предприниматель, работающий за комиссионные на К, Б, Г или Ф (ЗМ)
9. Модель С - КБГФ: Сдача идей напрокат К, Б, Г или Ф (Duracell)
10. Модель К-КБГФ: Консультирование К, Б, Г или Ф

ОДНОМИНУТНЫЙ ПЛАН МАРКЕТИНГА

Прежде чем начинать новое предприятие, разработайте по нижеприведенному образцу план маркетинга из четырех частей. Обдумывайте его по одной минуте в день. Он вас поразит.

Часть первая

ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ:

КАКИЕ ВНЕШНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ПОВЛИЯЮТ НА МОЙ БИЗНЕС В ТЕКУЩЕМ ГОДУ?

Исследуйте тенденции, имеющие место в вашей отрасли, по шести основным направлениям. Выявите одно благоприятное обстоятельство (+) и одно испытание (-) для вашего бизнеса в предстоящем году.

Экономика:	+	-
Главные конкуренты:	+ _____	- _____
Технология:	+ _____	- _____
Экология:	+ _____	- _____
Социально-культурная сфера:	+ _____	- _____
Правовая / политическая сфера	+ _____	- _____

Часть вторая МОЙ КУРС:

КАКОВЫ ЦЕЛИ МОЕГО БИЗНЕСА НА ПРЕДСТОЯЩИЙ ГОД?

Финансовые цели	Дополнительные цели маркетинга:
Целевой объем продаж на первый год \$ _____	Количество единиц проданной продукции \$ _____
Минус издержки производства \$ _____	Количество клиентов в базе данных \$ _____
Минус расходы на маркетинг \$ _____	Улучшить качество продукта \$ _____
Минус накладные расходы \$ _____	Снизить себестоимость продажи \$ _____
Оцениваемый объем прибыли \$ _____	Общая сумма пожертвований на благотворительность \$ _____

Часть третья
МОИ ПОКУПАТЕЛИ:
КТО МОИ ПОКУПАТЕЛИ, ЧЕГО ОНИ ХОТЯТ?

Опросите преуспевающих бизнесменов в вашей отрасли, которые не конкурируют с вами, и выясните для себя следующие сведения.

Как выглядит мой идеальный покупатель:

Возраст _____ Пол _____ Род занятий _____

Уровень доходов _____ Место Жительства _____

Чего хочет мой идеальный покупатель.

Какие из моих продуктов наиболее полезны для моего идеального покупателя

Часть четвертая
МОЯ СИСТЕМА МАРКЕТИНГА; КАК МНЕ НАЙТИ
ПОКУПАТЕЛЕЙ И НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНО ОБСЛУ.
ЖИВАТЬ ИХ?

Продукт. Учитывая пожелания покупателей и продукты, выпускаемые конкурентами, как мне следует позиционировать свой продукт, чтобы быть на высоте? Каково мое уникальное торговое предложение?

В чем заключается мое Главное Преимущество? _____

В чем состоит мое Сенсационное Предложение? _____

В чем состоит мое Весомое Обещание? _____

Цены. По каким ценам я буду продавать свой продукт с сопутствующими услугами, чтобы мое предложение воспринималось как «выгодное» по сравнению с предложениями конкурентов и чтобы при этом получать прибыль?

Дистрибуция. Как я буду с прибылью и своевременно доставлять свой продукт покупателям (напрямую или через посредников).

1. _____ 2. _____ 3. _____

Реклама. Определитесь, в каком порядке вы испробуете различные каналы платной и бесплатной рекламы для привлечения потенциальной клиентуры («наколок»):

Радио _____ Телевидение _____ Газеты _____

Бесплатные каналы _____

Другое _____

(Проверяя каждый подход, рассчитывайте эффективность рекламы разделив стоимость объявлений на количество отреагировавших клиентов. Определите, какие каналы наиболее эффективны.)

Прямая продажа. Определитесь, в каком порядке вы испробуете методы превращения потенциальных покупателей в реальных.

Входящие звонки _____ Телефонный маркетинг _____

Интернет _____ Лицом к лицу _____

Группы _____ Прямая почтовая рассылка _____

Оптовики _____ Другое _____

(Проверяя каждый подход, определите стоимость одной продажи — расходы на рекламу и торговлю, деленные на количество продаж. Определите, какие способы наиболее эффективны.)

Промоционные акции. Какие специальные предложения я попробую, чтобы стимулировать клиентов испытать мой продукт?

Маркетинговая информация. Как я буду отслеживать и анализировать свою еженедельную маркетинговую деятельность, чтобы знать, насколько я приближаюсь к поставленным целям? _____

Эксперты по маркетингу. С какими специалистами я буду консультироваться, чтобы максимально использовать возможности маркетинга? _____

ОДНОМИНУТНАЯ МАГИЯ МАРКЕТИНГА

Маркетинг служит кислородом для вашего бизнеса. Дэн Кеннеди, великий гуру маркетинга, иллюстрирует силу маркетинга, сравнивая результаты двух почти идентичных объявлений. Угадайте, какой из следующих двух заголовков привлеч в восемь раз больше клиентов, чем другой.

Заголовок №1: «Внесите музыку в вашу жизнь» **Заголовок №2: «Вносит музыку в вашу жизнь»** Они выглядят очень похоже. Но если первый заголовок принес 10000 долларов продаж, то второй — 80000. Это разница между

просто выживанием и огромным успехом. На этой странице мы научим вас основам маркетинга, разбив их на 3 главных этапа.

Этап № 1; ищите любителей. Под любителями мы понимаем не непрофессионалов», а людей, питающих пристрастие, слабость к тому, что вы продаете. Каждый из нас питает слабость к чему-нибудь — к физкультуре, тяжелой атлетике, гольфу, спорту, игрушкам Beanie Babies, еде, диетам, шоколаду, деньгам, молитвам, беременным женщинам, видеоиграм, кофе Starbucks... Любители — ваши лучшие покупатели. Они покупают быстрее и чаще. Они рассказывают о вас другим любителям. Вашим девизом должно быть: «Все для истинных любителей».

Этап № 2: делайте свою рекламу привлекательной. Вы наверняка слышали о понятии «уникального торгового предложения». Вот как его можно сделать по-настоящему зовущим.

• **Главное преимущество.** *Какую пользу клиент получает, покупая у вас то, чего нет у ваших конкурентов? Золотоискатели 1870-х гг. покупали джинсы Levi Strauss, потому что эти джинсы были укреплены патентованными серебряными заклепками. Никто не мог конкурировать с ними, так что джинсы от Levi стали стандартом прочности мужской рабочей одежды. Что играет роль «серебряных заклепок» вашего продукта? Вы должны узнать и сделать на это упор.*

• **Сенсационное предложение.** *Вы способны распознать выгодную сделку, когда сталкиваетесь с нею? Восемь музыкальных компакт-дисков за 1 цент! Вот это да! Эта идея принесла Columbia House целое состояние. Какие бонусы можете предложить вы, чтобы «подсластить» свои сделки? Увеличенный срок гарантии? Дисконтный купон? CD-ROM в подарок? Это должно быть нечто такое, что обойдется вам недорого, но имеет высокую ценность в глазах покупателя. Оставьте в цене достаточно свободного места, чтобы позволить себе такие бонусы-«сюрпризы».*

• **Весомое обещание.** *Предоставляйте четкие, не вызывающие вопросов и сомнений гарантии. А потом выполняйте обещанное с избытком. Гостиничная сеть Marriott Hotels обещает: «Еда подается в течение 30 минут, или вы за нее не платите». Да, это зубастое обещание! Давайте весомые обещания, которые способны выполнить.*

Этап № 3: используйте рычажную силу совместных предприятий. Установите контакты с людьми, которые уже имеют связи с существующими группами «истинных любителей». Заручитесь их поддержкой, представляя свой продукт их клиентам/покупателям, делясь частью прибыли. Думайте о кооперации, а не

соперничестве.

Ищите любителей. Делайте привлекательное торговое предложение. Используйте партнеров как рычаг. Обдумывайте этот список по одной минуте каждый день, и вы обойдете 99% предприятий. Мы обещаем.

АНТИМАРКЕТИНГ: ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИДЕАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Ранее мы рассмотрели принципы «проявления» избытка. Теперь пора применить эти принципы к маркетингу. Приемы традиционного маркетинга (реклама, продвижение товаров, пиар) ориентированы в наибольшей мере на левое полушарие мозга — цифры, квоты, базы данных, коэффициенты продаж и т.д. Теперь же вам нужно научиться «право-мозговому маркетингу». Это нечто большее, нежели «разрешительный маркетинг», «маркетинг отношений», «партизанский маркетинг» и прочие новые веяния в маркетинге. Эта идея настолько революционна, что мы назвали ее *«антимаркетингом»*.

Стейси Холл и Джен Брэггез в своей новой книге «Привлечение идеальных покупателей» утверждают, что главная причина неудач многих предприятий заключается именно в том, что они в поиске клиентуры тратят слишком много средств на традиционный маркетинг.

Холл и Брэггез считают, что пора поставить под сомнение утверждение, что хороших покупателей найти трудно, что их нужно переманивать у конкурентов, что мы должны удовлетворять бурно растущую требовательность покупателей, чтобы сохранить их как покупателей. Вместо этого они рекомендуют принципы выделения и привлечения «идеальных» покупателей, которые сами будут регулярно стучаться в ваши двери.

Что-что?! Означает ли это, что мы должны урезать расходы на рекламу и заняться прямой почтовой рассылкой? Да! Холл и Брэггез собрали впечатляющую коллекцию примеров, подтверждающих их точку зрения и касающихся как больших, так и малых предприятий. «Давно известно, что 20% клиентов обеспечивают от 50 до 80% прибылей предприятия. Если эти 20% обеспечивают основную массу прибыли, зачем компании нужны остальные 80% потребителей? Можно ли построить бизнес так, чтобы каждый покупатель был «лучшим», или, как мы говорим, «самым идеальным»?»

Можно. «Что лучше — трудиться в поте лица над поиском покупателей или привлекать их в вашу организацию как «по волшебству»?»

Как же добиться последнего? Начните с того, что задайте себе следующие четыре вопроса:

1. Как выглядит мой идеальный покупатель? (Представьте идеального покупателя.)

2. Каковы его главные интересы? (Какие внутренние ценности движут им?)

3. Чего я *хочу*, чтобы идеальный покупатель ждал от меня? (Вместо того чтобы проводить исследования рынка, пытаюсь выяснить, чего хотят потребители, разберитесь, что ВЫ хотите им поставлять! Иными словами, если вы хотите, чтобы в пятницу у вас был выходной, привлекайте таких потребителей, которые будут ждать от вас именно этого.)

4. Как мне нужно улучшить свой бизнес, чтобы привлекать большее число идеальных покупателей?

Холл и Брогнетз утверждают: «Чем яснее вы представляете, чего вы *хотите*, чтобы идеальные покупатели ожидали от вас, тем больше их придет к вам — легко и быстро».

Для того чтобы добиться максимального эффекта от ваших маркетинговых усилий, мы советуем вам сочетать традиционные, «лево-мозговые» стратегии поиска с этими новыми, «право-мозговыми» стратегиями привлечения.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО - БИЗНЕС НА МИЛЛИОНЫ ДОЛЛАРОВ ДЛЯ КАЖДОГО

Нет лучше способа зарабатывать миллионы, чем информационное предпринимательство. Суть этого новейшего направления в бизнесе сводится к маркетингу и продаже информации — вашей собственной или чьей-либо еще.

В этом процессе вы можете делиться:

- знаниями
- развлечениями
- приключениями
- умением что-то делать
- умением жить
- вдохновением
- малоизвестными секретами
- опытом своей жизни или жизни других
- особыми интересами
- хобби
- трудовыми навыками и привычками
- наблюдениями

- опытом успехов и неудач
- воображением
- силой духа
- душой
- любовью
- энтузиазмом
- юмором или сочувствием
- способами зарабатывать миллионы и жить при этом полноценной жизнью!

Став информационным предпринимателем, вы изменяете не только свое непосредственное окружение и людей, с которыми находитесь в прямом контакте, но и целый мир.

Вы изменяете мир! И в ответ мир щедро расплачивается с вами. Нет бизнеса, которым заняться было бы проще, и который требовал бы меньше средств, чем информационное предпринимательство. Только подумайте: вашим единственным средством производства являются ваши собственные или чьи-то еще мысли, и вы пожинаете урожай без огромных производственных расходов.

Давайте признаем, — чтобы издать книгу, сегодня нужно только время. Как это возможно? Просто напишите книгу и рассылайте ее по электронной почте. Никаких расходов на печать и на доставку! Выплачиваемые вам деньги могут автоматически перечисляться на ваш банковский счет. Да, эта новая система, система двадцать первого века, уже существует и работает, и многие авторы обнаруживают, насколько выгодно быть издателем самому себе.

Кроме того... Вы можете воспользоваться революционной системой «печать по заказу». Это замечательная система. Вам нужно лишь написать книгу, сверстать ее, чтобы она выглядела как книга, и отправить по электронной почте в типографию. Через две недели книгу либо доставят к вашему порогу, либо разошлют вашим покупателям. Вы можете напечатать даже самый небольшой тираж, — скажем, 25 экземпляров, по цене 1 цент за страницу плюс 1,5 доллара за обложку. Сегодня каждый может стать публикуемым автором.

Еще более революционный подход... Вам даже не надо писать книгу. Вы можете продиктовать ее. Существуют понимающие голос программы, которые перенесут слова на экран посредством вашего голоса, а не пальцев.

Чудеса продолжаются... Существуют простые системы, которые, подсказывая необходимые ходы, помогут вам написать книгу за выходные, за неделю или месяц.

На следующих нескольких страницах вы найдете состоящую из семи этапов систему превращения информации в наличные.

КНИГА ВНУТРИ ВАС

Мы твердо убеждены, что внутри каждого человека — и внутри вас, в том числе — спрятана хотя бы одна хорошая книга, в вашей голове *уже сейчас* собрано достаточно информации и жизненного опыта, чтобы они стали для вас источником пожизненного дохода. При надлежащем позиционировании ваша первая книга может стать краеугольным камнем будущей информационной империи. Информационной империи? Ну, по крайней мере, скромным ручейком доходов, питающим вас и вашу семью.

Почти любая книга об истории успеха начинается с описания удручающей неудачи. Автор рассказывает, каким он был толстым, бедным, безобразным, несчастным, одиноким, больным, а потом благодаря какому-то чуду, силе воли или вновь обретенным знаниям сумел преодолеть себя и подняться на самые вершины успеха. Сегодня существует великое множество книг, семинаров, бюллетеней, видео- и аудиопрограмм, выступлений, консультаций по этому поводу. Авторы превратили свою историю прозрения и успеха в источник благосостояния.

Какова ваша история? Все, что было в вашей жизни, имеет свою ценность. Неудачи и успехи — все они части одного уравнения. Одна вполне посредственная идея при хорошем маркетинге может обеспечить вам пожизненный приток доходов. А при некотором везении принести миллионы. Так что придумайте, как круто изменить свою жизнь, а потом расскажите всем нам, что вы сделали.

Успешный информационный предприниматель должен обладать тремя главными навыками.

- **Навык № 1. Целенаправленность: найдите косяки голодной рыбы.** Представьте рынок в виде водоема. Достаточно ли там рыбы? Рыбные запасы растут там или истощаются? *Легко* ли выяснить, где конкретно рыба водится и каков ее режим питания? Насколько она голодна? Благоприятствует ли погода? Есть ли какая-то особенная наживка, от которой рыба «теряет голову»? Готова ли рыба выплыть из темных безопасных глубин, чтобы клонуть на вашу новую наживку? Сможете ли вы подцепить ее?

- **Навык № 2. Наживка: создайте наживку, перед которой невозможно устоять.** Найдите способ представить свой жизненный опыт под таким углом, чтобы рыба начала клевать потеряв голову». В сущности, в желаниях и потребностях людей нет больших различий. Они остаются прежними на протяжении тысячелетий. Секс, деньги, самоуважение, здоровье, Бог, взаимоотно-

рения, красота. Ваша информация должна затрагивать какие-то из этих желаний и потребностей, чтобы стать нужной наживкой в нужное время.

• **Навык № 3. Пожизненная ловля: ищите покупателей на всю жизнь.** Вы можете создать мощный информационный бизнес, имея всего лишь несколько тысяч верных потребителей. Если каждый из них платит за вашу информацию какие-нибудь 100 долларов в год, тысяча клиентов принесет вам за год 100 000 долларов. Если же вы сможете найти возможность заставить потребителей отдать по 1000 долларов, тысяча потребителей принесет вам миллион. Главный секрет — позаботиться о том, чтобы раз пойманная «рыба» оставалась с вами на всю оставшуюся жизнь.

НАЧАЛЬНЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

1. Выберите тему, наиболее подходящую вашей страсти или опыту.

	Менеджмент	Наркотическая зависимость
Снижение веса	Торговля	Хобби
Правильное питание	Маркетинг	Языки
Взаимоотношения	Реклама	Страх
Спорт	защита активов	Эмоциональные вопросы
Инвестиции	Интернет	Развлечения
Ценные бумаги	Компьютеры	Управление временем
Недвижимость	Публичные	
Бизнес		
Выступления		

2. **Найдите самую голодную рыбу в водоеме.** Проведите опрос в Интернете и привлечите работающих со списками брокеров, чтобы выявить группы «голодной рыбы».

3. **Выясните, на какую наживку клонет рыба.** Это называется исследованием рынка. Разузнайте, на что ловят другие «рыбаки». Или поговорите с самой «рыбой». Звоните им и спрашивайте, спрашивайте, спрашивайте. Выясните, в какой информации они очень нуждаются и в какой форме хотят ее получать.

4. **Разработайте собственную уникальную наживку.** Спросите у своей целевой аудитории, что им не нравится в предлагаемом вашими конкурентами. Узнайте, что следует добавить к уже существующим предложениям, чтобы сделать идеальный продукт. Спросите, что ненужное из продукции конкурентов стоило бы убрать. Попросите их объяснить, что именно им нужно.

5. **Испытайте свою наживку.** Как мы уже говорили выше, маркетинг — ключ к бизнесу. Определившись со своим уникаль-

ным предложением вам нужно создать рекламу, которая побудит людей ДЕЙСТВОВАТЬ.

6. Разверните полномасштабную кампанию. Вы можете рекламировать свой информационный продукт не только в первоначальном виде, но и размножить ту же информацию в разных вариантах — в виде кассет, семинаров, бюллетеней, домашних курсов учебников, CD, DVD и т.д.

7. Наслаждайтесь качеством жизни информационного предпринимателя. Вы можете работать на дому или в любой точке земного шара.

ДЕНЬГИ ИЗ НИЧЕГО

Синди Кэшмен взяла старую идею, несколько переиначила ее и сколотила себе состояние в информационном бизнесе. Заработав более миллиона долларов на своей невероятной книге, изданной с помощью партнера, она смогла купить шикарный особняк на берегу озера в Техасе и уйти на покой. Вы, возможно, встречали ее книгу «Все, что мужчины знают о женщинах», изданную под псевдонимом «д-р Аллен Френсис». Эта книга действительно потрясающая: она совершенно пустая! На 128 ее страницах не напечатано ни единого слова. И, однако, женщины покупают эту книгу пачками — по сотне экземпляров, чтобы подарить своим знакомым.

Стэн Миллер коллекционировал цитаты. Он собирал свою лекцию с 16 лет и продолжал делать это после того, как женился. Как-то на Рождество он и его жена Шерон решили, что его собрание цитат и историй, собранное в одну книгу, могло бы стать отличным рождественским подарком. Они обратились в типографию, чтобы узнать, сколько будет стоить напечатать и переплести сотню экземпляров. Им ответили, что дешевле издать тысячу экземпляров — это обойдется в 1000 долларов. Стэн счел цену вполне приемлемой и заказал тысячу штук. Но когда Миллерам прислали счет, там стояла цифра не 1000, а 10 000 — как выяснилось, секретарша, отвечавшая Стэну, ошиблась на один НОЛЬ!

Стэн и Шерон были в шоке. Не зная, что делать, Стэн понес несколько экземпляров в книжную лавку местного университета. Там книгу покупать не захотели, но согласились взять несколько десятков штук на комиссию. Когда Стэн вернулся туда спустя неделю, все экземпляры оказались проданы... ко всеобщему удивлению.

После этого книга пошла нарасхват, и к настоящему времени (минуло 25 лет) уже продан миллион экземпляров разных версий

этой книги. И заказы продолжают поступать. Глупая ошибка секретарши обернулась курицей, несущей золотые яйца. Кстати, называется книга Стэна «Специально для мормонов». Ныне это уже 6 томов цитат, историй и мудрых мыслей, призванных рождать вдохновение и согреть сердце.

Вы тоже можете превратить свой жизненный опыт или свое увлечение в пожизненный приток наличности. Внутри вас уже есть книга. На основе одной и той же информации вы можете создать несколько разновидностей продукта. Стоит создать эти продукты один раз, и они будут приносить отдачу долго, порой десятилетия.

ОТ БОГАТСТВА ВАС ОТДЕЛЯЕТ ОДНО УДАЧНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ!

Боб закончил Университет Бригема Янга в 1974 г. со степенью магистра управления бизнесом (МВА). Но кого удивишь степенью? Это был период рецессии, и найти работу было очень трудно. Он послал резюме в 30 крупнейших компаний Америки: General Foods, General Electric, General Motors — в общем, куда только мог придумать, и получил 30 отказов. Деньги кончились, перспективы работы не было. Боба охватило отчаяние.

Боб всегда интересовался торговлей недвижимостью — с тех пор, как он прочел классическую книгу Уильяма Никерсона «Как я превратил 1000 долларов в 1 000 000 долларов, занимаясь недвижимостью в свободное время». Потеряв надежду на получение стабильной зарплаты (поскольку никто ему ее не предлагал), Боб обратился к местному застройщику-мультимиллионеру с просьбой взять его под свое крыло и научить ремеслу. Тогда Боб еще жил один. Его финансовые потребности были минимальны. Он делал все, что поручал застройщик. Примерно в то время Боб нашел и купил первую свою недвижимость — небольшой двухквартирный дом в Прово, штат Юта. Взнос наличными? 1500 долларов. Это было все, что он имел. Затем последовали другие удачные покупки, хотя случались и неудачи, и через несколько лет Боб стал миллионером в ценных бумагах.

Затем Боб поделился своей системой с несколькими ближайшими коллегами, которые, последовав его примеру, тоже преуспели. Боб решил, что это могло бы заинтересовать и других людей, и поместил в местной газете небольшое объявление, в котором он предлагал «научить покупать недвижимость, не имея больших наличных средств». Уже на следующий день телефон Боба раскалился от звонков. Не прошло и нескольких недель, как этот инфор-

мационный бизнес стал приносить ему 10 000 долларов в день. Через несколько месяцев его ежемесячные заработки исчислялись *миллионами*. Это был невероятный успех!

Затем Боб сдал свое имя и идеи напрокат одной крупной компании, занимавшейся организацией семинаров, которая взялась учить людей его методике и платить ему роялти за каждого слушателя. За год еженедельная сумма роялти возросла с 25 000 до 50 000 долларов. И так продолжалось 6 лет! Эти рентные доходы дали Бобу возможность заняться написанием книг, и он издал 2 бестселлера: «Никаких наличных» и «Обогащение». К1985 г. приток роялти иссяк, и Боб открыл новое консультационное предприятие, которое принесло ему 100 миллионов долларов, поступивших в значительной мере от *тех оке самых верных клиентов*.

Концепция инвестирования в недвижимость стара как мир. Боб лишь взял старые, всем известные приемы и «переупаковал» их под манящим девизом: «Никаких наличных». За последние 20 лет он продал различных информационных продуктов на общую сумму более 200 миллионов долларов. Более 200 000 000 долларов за одну нехитрую идею!

Идею «никаких наличных» эксплуатировал не только Боб, но и последовавшие его примеру конкуренты, и всего из нее было выкачано более миллиарда долларов. ИДЕЯ НА МИЛЛИАРД ДОЛЛАРОВ! Какова ваша идея на миллиард долларов?

КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ ЗА ОДНУ МИНУТУ

Одна минута. Один миллион долларов. Это очень много за такой короткий промежуток времени. И существует лишь один механизм, обеспечивающий столь быстрое обогащение, — Интернет. Давайте посмотрим, как он позволяет достичь невозможного. Держите вашу шляпу.

Интернет — это самый производительный станок для печатания денег, работающий 24 часа в сутки. Пока вы едите, спите, развлекаетесь, деньги льются в вашу жизнь со всего света.

Первым возможность мгновенно заработать в Интернете Бобу показал его друг Дэвид. Сидя за компьютером в кабинете Боба, Дэвид разослал электронные письма **всем** 1500 подписчикам своего электронного бюллетеня с предложением продать одну из аудиопрограмм Боба с 50%-ной скидкой. Первый заказ поступил уже через 61 секунду. В течение часа они получили 15 заказов, — откликнулся 1% респондентов. Отправка посланий не стоила ничего. Боб при-

задумался. *Гм-м-м-м.*

Потом словно лампочка вспыхнула у него в голове. Он начал обыгрывать ситуации «что если?». «Что если» было бы отправлено не 1500 электронных писем, а 150000? Это могло бы принести тысячи долларов — без расходов на маркетинг, на почтовые услуги, на издание — совершенно чистая прибыль. *Гм-м-м-м.*

Вдохновленный этой идеей, Боб немедленно открыл собственный сайт и электронный магазин. Через несколько месяцев у него уже было 11 000 подписчиков. Затем, планируя рекламный сюжет на телевидении, продюсеры попросили его предстать перед зрителями с какой-нибудь особенно поразительной демонстрацией его техники обогащения. Боб тут же вспомнил о Дэвиде и его 1500 электронных письмах и сказал, что, наверное, смог бы заработать 24 000 долларов за 24 часа в Интернете. Продюсер велел операторам снимать, как Боб сидит за компьютером и рассылает сообщения своим 11516 подписчикам. По истечении 24 часов он получил заказов на 94 532 доллара, — и это была почти чистая прибыль. Боб опять призадумался. *Гм-м-м-м.*

Потом появилась эта книга — «Миллионер за минуту». Мы уже знали, что правильно сформулированное предложение правильно подобранной аудитории способно за сутки принести огромную прибыль. Но все-таки—миллион за минуту, возможно ли это? Только если мы обратимся по огромному числу зарегистрированных электронных адресов — миллиону как минимум. И здесь на сцену вышел Марк. Его истории серии «Куриный суп для души» рассылались ЕЖЕДНЕВНО по 800 000 адресам. В сумме набирался как раз требуемый миллион электронных адресов.

«Что если» мы разошлем по миллиону адресов суперпредложение купить за 100 долларов через Интернет наш информационный пакет, содержащий специальные сообщения, видео- и аудиоматериалы, электронные аудиокниги — да с полной гарантией возврата денег? «Что если» на наше предложение почти мгновенно откликнется 1% респондентов? Это будет 10 000 заказов по 100 долларов каждый. Вот вам и миллион!

«Что если» мы предложим семинар «Миллионер за минуту» за 1000 долларов? Нам уже понадобится лишь тысяча откликнувшихся — 0,1%. *Гм-м-м-м.*

Это становится интересно. Давайте еще сыграем во «что если?». «Что если» мы попадем на какое-нибудь национальное телешоу— «Опра», «Ларри Кинг», «Доброе утро, Америка», «20/20» - и предложим продемонстрировать, как можно заработать миллион долларов за одну минуту? «Что если» мы согласимся пожертвовать весь заработанный миллион благотворительным организа-

циям, выбранным хозяином передачи? Гм-м-м-м.

«Что если» мы сделаем это не в одном шоу, а во всех? Гм-м-м.

Можно ли заработать миллион долларов за минуту? Посредством Интернета безусловно можно! Как мы уже сказали в начале этой книги, каждые 60 секунд кто-то в Северной Америке становится миллионером. Займет ли это у вас 60 лет или 60 секунд, мы надеемся, что привели достаточно аргументов в пользу того, чтобы вы стали Просветленным Миллионером как можно скорее. Удачи вам, мощного рычага и Божьей скорости.

ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР МАРКЕТИНГА

1. Идеи на миллион долларов крутятся вокруг вас каждый день. Вам нужно лишь распознать их и действовать.

2. Выберите, какая из десяти основных моделей бизнеса в наибольшей степени подходит вам. С кем вы хотите работать — с покупателями, другими предприятиями, государственными ведомствами или благотворительными организациями?

3. Создайте свой Одноминутный План Маркетинга. Проматривайте и обдумывайте его по одной минуте каждый день. Это позволит вам обогнать 99% предприятий.

4. Используйте три главных компонента успеха маркетинга:

- Этап №1: ищите любителей.
- Этап №2: делайте свою рекламу привлекательной.
- Этап №3: используйте рычажную силу совместных предприятий.

5. Используйте стратегии антимаркетинга. Привлекайте идеальных покупателей, сосредоточившись на тех 20% из них, которые приносят вам 80% дохода.

6. Станьте информационным предпринимателем. Маржа прибыли информационных продуктов достигает 95%.

7. Зарабатывайте до миллиона долларов в минуту в Интернете. Информацию, переведенную в электронную форму, можно продавать 24 часа в сутки.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Деньги: последнее табу!

У нас не осталось почти ничего святого и запретного. Но деньги сохраняют статус табу до последнего. В телевизионных ток-шоу люди обсуждают сокровеннейшие детали своей сексуальной жизни. Но когда ведущий спрашивает, сколько денег они зарабатывают, они замыкаются, словно речь идет о грязнейшей из тайн. Почему люди дрожат над деньгами? Настала пора перестать прятаться

и принять идею всеобщего изобилия. Рассел Кавелл говорил об этом уже более ста лет назад. Вот что он сказал:

«Я утверждаю, что вы обязаны быть богатыми, что богатеть — ваш долг. Сколь многие мои благочестивые братья говорят мне: "Как можете вы, христианский проповедник, разъезжать по стране с призывами к молодежи обогащаться». Да, я могу, отвечаю я. Они говорят: «Но это ужасно! Почему вы не проповедуете благую весть вместо того, чтобы проповедовать обогащение?» Потому, что честно обогащаться значит проповедовать благую весть. Вот в чем причина. Богатые люди могут быть самыми честными людьми в округе.

«Но, — говорит мне один из молодых людей сегодня, — меня всю жизнь учили, что если у человека есть деньги, это человек бесчестный, жадный и высокомерный. «Друг мой, в этом-то и причина вашей бедности

— в таком представлении. Основа такого вашего убеждения абсолютна ложная. Позвольте мне сказать со всей ясностью: 98% богатых американцев — честные люди. Потому-то они и богаты. Потому-то им и доверены их деньги. Потому-то они открывают огромные предприятия, давая работу множеству людей.

Другой молодой человек говорит: «Я то и дело слышу о людях, которые заработали миллионы нечестным путем». Да, разумеется, вы слышите это, и я это слышу. Но эти люди так редки, что газеты постоянно твердят о них в своих новостях, пока у вас не возникает впечатление, что все богачи разбогатели нечестным путем.

Друг мой, отвезите меня в предместья Филадельфии и представьте меня тем людям, которые владеют этими прекрасными особняками вокруг нашего великого города, с пышными садами и цветами, этими чудными дамами, настоящими произведениями искусства, и я познакомлю вас с самыми лучшими, как с точки зрения характера, так и с точки зрения предприимчивости, людьми нашего города. Те, кто владеет этими прекрасными домами, становятся достойнее, честнее, чище, справедливее, бережливее, заботливее, владея ими.

Мы в церкви с таким рвением выступаем против стяжательства и пользуемся выражениями типа «грязные деньги», что христиане проникаются ложной верой в то, что грешен всякий, обладающий деньгами. В деньгах сила, и вы должны стремиться к ним в пределах разумного. За деньги печатается Библия, на деньги строятся храмы, деньги позволяют нам отправлять миссионеров, деньгами оплачивается служение проповедников. Таким образом, я утверждаю, что вы должны иметь деньги. Если вы можете честным путем обрести богатство, ваш долг сделать это. Благочестивые люди впадают в заблуждение, когда думают, что нужно быть предельно бедным, чтобы быть благочестивым».

Рассел Конвелл. «Алмазные поля»

БОЛЬШЕ НИКАКИХ ОПРАВДАНИЙ?

Сомнения топят ваши мечты. Колебания держат вас в кандалах. Скептицизм отпугивает возможность успеха. Вы твердите себе: «Что обо мне подумают? У меня нет ни степени, ни диплома, у меня нет нужной квалификации. У меня нет опыта и рекомендаций».

Вот список миллиардеров и мультимиллионеров, не закончивших колледж или даже не поступавших туда. Отсутствие степеней и дипломов не помешало им.

Билл Гейтс, Microsoft
Пол Аллен, Microsoft
Майкл Делл, Dell Computer
Ларри Эллисон, Oracle
Джей Ван Эндел, Amway
Ричард Девос, Amway
Стив Джобе, Apple Computer
Томас Монеген, Domino's Pizza
Джим Дженнард, Oakley Sunglasses
Питер Дженнигс, ABC News
Уолтер Кронкайт, CBS News
Гарри Трумэн, президент США
Дебра Филдс, Mrs. Fields Cookies
Стивен Спилберг, кинорежиссер
Ральф Лорен, модельер
Рози О'Доннел, актриса, телеведущая
Тед Тернер, Turner Networks
Уэйн Уйзенга, Blockbuster Video

А вот список преуспевающих авторов, которые свои первые книги публиковали за собственный счет. Отсутствие традиционного издателя не остановило их.

Том Питере. «В поисках совершенства»
Джон Гришем. «Время убивать»
Джеймс Редфилд. «Небесное пророчество»
Ричард Пол Ивнс. «Рождественская коробка»
Кен Бланшар и Спенсер Джонсон. «Одноминутный Менеджер»

К числу других хорошо известных писателей, издававшихся за свой счет, относятся:

Уильям Блейк	Томас Пейн
Эдгар Раис Берроуз	Эдгар Аллан По
Дипак Чопра	Джордж Бернард Шоу
Э.Э. Каммингс	Карл Сэндберг

Бенджамин Франклин
Зейн Грей
Джеймс Джойс
редьярд Киплинг
д.Г. Лоренс
Вульф

Гертруда Стайн
Генри Дэвид Торо
Марк Твен
Уолт Уитмен
Вирджиния

Едиственный диплом, имеющий значение, — это идея на миллион долларов. Едиственная квалификация, которая вам нужна, — жгучее желание. Едиственные рекомендации, без которых вам не обойтись, — бесстрашные действия. Все остальное можно позаимствовать или купить. Вы можете нанять людей, имеющих все дипломы, которые вам могут понадобиться. Опыт вы можете купить у наставников и консультантов. Вы можете собрать команду людей, которые обладают всеми деньгами, навыком и опытом, которые вам необходимы.

Все эти люди только и ждут, когда им кто-нибудь скажет: «Следуйте за мной. Это единственно верный путь».

ГОТОВНОСТЬ ЗАПЛАТИТЬ ЦЕНУ

Мы хотели бы завершить эту часть книги историей, реально произошедшей с предпринимателем по имени Джон Маккормак, который нашел себе наставника — истинного Просветленного Миллионера — в торговом центре.

Когда мы с моей женой Марианной открыли свою парикмахерскую в торговом центре Greens point Mall, возле нас каждый день останавливался вьетнамец, продававший нам булочки. Он едва говорил по-английски, но был всегда приветлив, и с помощью улыбок и жестов мы познакомились. Его звали Ле Ван Ву.

Днем Ле работал в пекарне, а вечерами вместе со своей женой учил английский. Позже я узнал, что они ночевали на набитых опилками мешках в заднем помещении пекарни.

В свое время вьетнамская семья Ван Ву была одной из богатейших во всей Юго-Восточной Азии. Под их контролем находилась почти треть Северного Вьетнама, включая огромные холдинги в сфере промышленности и недвижимости. Однако после того как отец Ле был убит, они с матерью переехали на Юг, где Ле пошел в школу и впоследствии стал юристом.

Как и некогда отец, Ле процветал. Приняв во внимание, что расширявшееся американское присутствие во Вьетнаме благоприятствовало строительству, он вскоре стал одним из самых преуспевающих строительных подрядчиков в стране. Во время одной из

поездок на Север, однако, он был захвачен северными вьетнамцами и брошен в тюрьму. Просидев три года, он сумел бежать, убив пятерых солдат, и добрался до Южного Вьетнама, где его арестовали вновь: южновьетнамское правительство приняло его за шпиона северян.

Отсидев в тюрьме еще один срок, он вышел, и основал рыболовецкую компанию, в короткие сроки ставшую крупнейшим производителем рыбных консервов.

Когда Ле узнал, что американские войска и персонал посольства собираются покинуть страну, он принял решение, круто изменившее его жизнь.

Взяв с собой все золото, которое он скопил, он погрузился в одну из рыболовецких лодок, и направился со своей женой к американским кораблям, стоявшим в гавани. Там он обменял свои богатства на безопасное путешествие до Филиппин, где их с женой поместили в лагерь беженцев.

Добившись встречи с президентом Филиппин, Ле убедил его выделить ему одну из президентских лодок, пригодных для рыбной ловли, и вновь занялся рыболовством. За два года ожидания возможности перебраться в Америку Ле сделал очень многое для развития рыбной индустрии Филиппин.

Но по дороге в Америку Ле впал в отчаяние, осознав, что ему опять придется все начинать с нуля. Как-то в одну из таких минут депрессии жена застигла его у фальшборта уже готового броситься за борт.

Ле. — сказала она ему, — если ты прыгнешь, что будет со мной? Мы так много пережили вместе. Вместе мы выстоим и дальше». Именно в такой поддержке Ле и нуждался.

Прибыв в 1972 г. в Хьюстон, они не имели ни гроша за душой и совершенно не знали английского. Во Вьетнаме родне принято помогать, и Ле с женой нашли пристанище в пекарне при торговом центре, которой владел их дальний родственник. Наша парикмахерская располагалась в паре сотен футов от этой пекарни. Ну а теперь перейдем к «морали» этой истории. Родственник Ле предложил ему и его жене работу в своей пекарне. После уплаты налогов Ле приносил домой 175 долларов в неделю, а жена — 125. Иными словами, их общий годовой доход составлял 15 600 долларов. Потом родственник предложил им выкупить его пекарню, как только они смогут выложить наличными 30 000 долларов, а на остальные 90 000 был готов принять вексель.

И вот что сделали Ле и его жена. Даже имея 300 долларов еженедельного дохода, они продолжали ночевать в заднем помещении пекарни, мылись в течение двух лет в душевой торгового

центра. Два года они питались исключительно собственной выпечки. За это время они истратили всего 1200 долларов, сэкономив, таким образом, 30 000 для наличного взноса.

Впоследствии Ле объяснил, как он рассуждал: «Если бы мы сняли квартиру, что мы, конечно, могли себе позволить, зарабатывая 300 долларов в неделю, нам пришлось бы платить за аренду. Тогда, конечно, нужно было бы еще и мебель купить. Нам пришлось бы ездить на работу и с работы, а значит, нужно было бы купить машину. Для машины нужен бензин и страховка. Имея машину, нам бы захотелось посещать общественные места, а значит, нужна была бы новая одежда и туалетные принадлежности. Поэтому я понимал, что, сняв квартиру, мы бы никогда не собрали 30 000 долларов».

Но это еще не все про Ле. После того как он собрал 30 000 долларов и купил пекарню, у них с женой опять состоялся серьезный разговор «Мы должны родственнику еще 90 000, — сказал он жене. — И как ни трудно нам было последние два года, мы должны продолжать жить в пекарне еще хотя бы год .

С гордостью могу сказать вам, что мой друг и учитель Ле Ван Ву и его жена, экономя буквально каждый цент из прибыли от своего бизнеса, расплатились по векселю за 3 года и стали полноправными владельцами своего предприятия.

Тогда и только тогда они вышли из пекарни и сняли свою первую квартиру. Они и сейчас продолжают откладывать деньги, живя на исключительно малую долю своих прибылей, и, конечно, всегда за все покупки платят наличными.

Как вы думаете, стал Ле Ван Ву миллионером? Рад доложить вам — многократным.

ИСТОРИЯ МИШЕЛЬ: ПРОСВЕТЛЕННЫЙ ПУТЬ К БОГАТСТВУ



Уже потом, спустя многие дни и месяцы, Мишель всегда радовалась, что детей не было в доме, когда она заметила, что на автоответчике моргает красная лампочка. Это был ее муж Гедеон. Он звонил из машины сообщить, что запаздывает. Ники и Ханна так и не услышали, как адресованная им песенка про маленького дракона была прервана визгом тормозов и лязгом металла. Дети, ни о чем не подозревая, играли во дворе, а Мишель, сидя на кухне, снова и снова прокручивала запись, словно надеялась, что в следую-

щий раз концовка будет иной.

Позже от угрюмого полицейского, тербившего в руках шляпу, она узнала, что ее муж стал единственной жертвой аварии, в которой участвовало четыре машины. Пьяный водитель, виновник катастрофы, отлежавшись день в больнице, был передан на руки его сожительнице.

* * *

На похороны собралось едва ли не все население Дир-Крика городка в штате Колорадо, где жил Гедеон с семьей. После погребения друзья Мишель организовали поминки.

Мишель сидела в гостиной, тупо глядя перед собой. Перед ней стояла тарелка с нетронутым фруктовым салатом. Опустив глаза, Мишель видела лишь ноги мельтешащих вокруг людей. Тут до нее с трудом дошло, что приближается какая-то пара; мужчина в черном костюме и женщина с ямочками на коленях, выглядывающих из-под черной юбки. Родители Гедеона.

Мишель неохотно подняла глаза. Энтони Эриксен был более шести футов ростом, а его жена лишь чуть-чуть уступала ему. Светлые волосы свекра, едва тронутые сединой, росли так густо, что Мишель подозревала, что он сделал пересадку. Его глаза были голубые, словно вода в бассейне. Натали, свекровь, сделав подтяжку лица, еще блистала в свои 60 величественной красотой.

Эриксены недолюбливали Мишель, и ей было трудно не отвечать им тем же, хотя она всегда старалась быть предельно вежливой с ними ради Гедеона и детей. Но теперь она испытала прилив жалости: ведь они потеряли единственного сына.

Они остановились перед ней. Энтони застыл в напряжении, Натали оглядывалась, словно проверяла, не наблюдает ли кто за ними. Мишель не знала, что им сказать. «В подобных ситуациях всегда говорят: *«Мне очень жаль»*», — подумала она. Может быть, и они хотели это сказать?

Натали, наконец, промолвила:

— Вы знаете, дорогая, мы были бы рады помочь вам купить что-нибудь для детей, чтобы они выглядели поприличнее на похоронах своего отца.

Мишель не ответила. Она посмотрела на детей. Держась за руки, они сидели на своем любимом месте у камина. Она слышала, как Ники утром сказал сестре: «Теперь я буду как папа». Свободной рукой Ханна прижимала к щеке Мистера Му-Му. Мистер Му-Му был желто-розовым одеяльцем, которое Мишель связала, когда была беременна и надеялась родить девочку.

Ники в свои семь лет был развит не по годам: бегло читал, проявлял способности к арифметике, был задумчив и порой слиш-

ком даже серьезен. Он любил спорт, особенно бейсбол. Ханне было пять, и она еще не сознавала, какая она красавица со своими рыжими кудрями и белоснежной кожей. Внешностью она пошла в Эрик-сенов. Сама Мишель была смуглой брюнеткой с карими глазами. Ханна по уму не уступала брату, но была еще слишком застенчива. Думая о том, как дочка старается побороть свою робость, Мишель тихо произнесла:

— Я хорошая мать.

— Мы заметили, — сказал Энтони и выразительно посмотрел на Ники, голова которого была забинтована — он получил удар мячом всего несколько дней назад.

— Он играл в бейсбол! — возвысила голос Мишель. Она чувствовала себя такой виноватой и всю дорогу в больницу корила себя. Она бы и сейчас думала об этом, если бы не...

— Мы будем кратки, — сухо произнес Энтони. — Не секрет, что мы не одобряли выбор, сделанный нашим сыном.

— Да, родителей-то не выбирают, — подумала Мишель.

— Я всегда мечтал о том дне, когда Гедеон возглавит «Эрик-сен Тимбер»... пока вы не появились в нашей жизни... Теперь его не стало.

Мишель, которая до сих пор едва сдерживалась, чтобы не заплакать, теперь сдалась — и слезы ручьями потекли по щекам. Несколько капель упали в тарелку с фруктовым салатом. Платка у Мишель не было, так как одно из немногих платьев — сливового цвета — было без карманов.

— Он никогда не зарился на «Эриксен Тимбер», — прошептала она.

— Все дело в том, что у нас осталось только одно, — продолжал Энтони. — Только одно. Наши внуки. И кроме Ники, унаследовать фирму некому. Он мой последний шанс.

— Что вы хотите этим сказать? — спросила Мишель.

— Сейчас неподходящее время, но, видимо, подходящим оно не будет никогда, — ледяным голосом произнес Энтони. Не было

заметно, чтобы он подал какой-то знак, но из-за его спины тут же появился мужчина в черном костюме и протянул Мишель стопку бумаг.

— Миссис Эриксен, я вручаю вам официальный документ, — сказал мужчина деловым тоном и быстро отошел.

Мишель осторожно положила бумаги на кофейный столик. В глаза бросились крупные буквы заголовка: «Эриксен против Эрик-сен». Но в голове у нее был такой сумбур, что она и не пыталась прочесть что-либо еще, тем более вникать в юридические тонкости.

— Мы хотим добиться опеки над детьми, — сказал Энтони.

На колени Мишель упал желтый лист.

Осень. Все умирает.

Сидя в шатком кресле на террасе у Кортни, Мишель смотрела в сад. Цветы, — особенно ноготки и петунии — еще кое-где дер. жались. Розовые и пурпурные анютины глазки потускнели. Она перехватила взгляд, которым обменялись Кортни и Саммер.

— Со мной все в порядке, — сказала она. — Побывать с вами очень помогает.

Кортни Диллон и Саммер Биндмен были старейшими подругами Мишель, — все они родились в Дир-Крике, вместе ходили в школу. Саммер была сама доброта и простодушие; эти качества пришлись как нельзя кстати, когда она устроилась на работу в дом престарелых. Кортни из всей троицы была самой практичной. Несколькими годами назад она открыла собственный художественный магазин «Гнездо», где продавались работы местных художников и ремесленников — картины, керамика и вышивка, которой так любила заниматься сама Мишель.

— Мы беспокоимся о тебе, — сказала Кортни.

— Не сдавайся, что *бы* ни случилось, — приободрила ее Саммер. Подруги сидели напротив Мишель за столом, накрытым к чаю. Саммер, покрытая веснушками, которые и не пыталась прикрывать косметикой, издали могла сойти за подростка. Кортни, в твидовой юбке и двойке, как обычно, выглядела так, словно сошла с обложки каталога «Толботс».

— Пока что дела обстоят неважно, — сказала Мишель. Она старалась говорить непринужденно, но произнесенные слова лишь усилили ее подавленное настроение.

Мишель была на грани банкротства. Чтобы Гедеон мог открыть свою фирму, они перезаложили дом. Муж Мишель изобретал и конструировал разные полезные мелочи, но бизнес шел не так успешно, как планировалось. В день своей гибели Гедеон собирался привезти и показать ей прототип своего нового изобретения — футуристический держатель для сотового телефона, который едва ли мог рассчитывать на успех.

Как начинающие предприниматели, Мишель и Гедеон были сильны в творческой части работы, представляющей собой «интересную» сторону малого бизнеса, но вот решение «земных» проблем, ведение счетов в частности, давалось им куда труднее. Так они и проморгали, что у Гедеона закончился срок страхового полиса.

Мишель хорошо шила и была прирожденным кулинаром, но если когда-то и была возможность обратить эти ее таланты в источник

доходов, то только не теперь. Фирма Гедеона рухнула, а денег на укрытие нового бизнеса в ближайшем будущем не предвиделось, дом тоже скоро заберут, а если устроиться на работу куда-нибудь в кафетерий или бакалейную лавку, зарплаты не хватит даже на то, что бы платить за квартиру и кормить и одевать детей при всей скромности их привычного образа жизни.

Ситуация усугублялась непрекращающимся давлением со стороны Эриксонов. Мишель не очень-то верила, что свекры смогут забрать у нее детей. Но полностью отвергнуть такую возможность она не могла хотя бы потому, что они были действительно силой: старейшей и богатейшей семьей в округе, обладавшей огромным влиянием. Эриксоны, подобно питону, удушающему жертву, охватили влиянием весь Дир-Крик. Энтони каждую неделю играл в шахматы с мэром. На деревообрабатывающую компанию «Эриксен Тимбер» работали сотни местных жителей. Натали заседала в президиумах всех местных благотворительных организаций, которые не придерживались слишком «левых» взглядов. Любимым ее делом было помогать обездоленным детям найти новых «родителей».

— Я никак не пойму, почему ты не подашь в суд на водителя,

— Это бы принесло тебе какую-то сумму, — жалостливо сказала Саммер.

Мишель собиралась что-то возразить, но ей на выручку пришла Кортни.

— Саммер, — вмешалась она, тщетно пытаясь говорить терпеливым тоном, — ты когда-нибудь слышала выражение «На нет и суда нет»? У того пьянчуги даже не было страховки, — так какие с него деньги возьмешь?

— Но разве это не преступление — ездить без страховки?

— Да, — сказала Кортни. — Ездить пьяным — тоже преступление. Но даже если этот мерзавец попадет в тюрьму, — а я молю Бога, чтобы так и случилось, — Мишель это денег не принесет.

Кстати, Мишель, а что со *страховкой* вашей машины?

— Мы получили лишь самый минимум, — ответила Мишель.

— Этого хватило только на похороны и на месячный запас продуктов.

— Но...

— Я знаю, что ты хочешь сказать, — перебила Мишель. — От страхового покрытия водителя и пассажиров мы отказались.

Все трое на несколько минут замолчали. Мишель снова заскользила взглядом по дворику Кортни, размышляя о том, что и без того скромные сбережения на их банковском счете вот-вот иссякнут навсегда. Последние бабочки порхали над увядающими цветами, и Мишель показалось, что она такая же бабочка, — где найдет

себе кров холодной зимой и доживет ли до теплой весны?

— Знаете что, я, наверное, уеду, — сказала она вдруг безо всякого выражения.

— Куда, например? — спросила Кортни.

— У меня в Шайенне живет тетя Джинни. Дети обожают ее, но мы видимся, к сожалению, не так уж часто. А ведь она, пожалуй, единственная родня, которая у меня осталась.

Саммер одобрительно кивнула.

Эта мысль возникла у Мишель неожиданно, и она начала развивать план, чтобы отвлечься от дум о смерти мужа и притязаниях его родителей.

— Мы можем поехать сегодня же и останемся там на выходные.

— Езжай, — поддержала подругу Кортни. — Тебе не повредит проветриться.

Через пару часов Мишель уже ехала в начальную школу имени Элеоноры Рузвельт, где Ники учился во втором классе, а Ханна в подготовительном. Перед этим она заскочила домой, собрала кое-какие вещи для себя и детей, заправила машину бензином. Старый фургон, еще не вполне им принадлежавший, дышал на ладан, но Мишель надеялась, что уж до Вайоминга он их как-нибудь довезет.

Объезжая ограду игровой площадки, Мишель увидела Ники и Ханну, которые, как всегда, ждали ее у главных ворот вместе с другими детьми, собравшимися домой. Глядя на своих понуро опустивших головы детей, Мишель до боли закусила губу. Ники стоял, прислонившись к сетке ограды, а Ханна сидела на траве поодаль. Волосы ее, расчесывать которые всегда было наказанием, растрепались донельзя. У Ники рубашка наполовину вылезла из брюк. «Причесывалась ли дочка сегодня? — подумала Мишель. — Чистили ли они зубы за последние 12 дней?»

Они недавно потеряли отца.

Она знала, что должна собраться, взять себя в руки — ради детей. Она же взрослая. До сих пор ей нечасто приходилось проявлять активность и инициативу, но когда-то же нужно начинать.

Она заняла место в ряду машин, припаркованных у школы, перегнулась через сиденье, опустила стекло и одарила детей задорной улыбкой.

— Милорд, миледи, карета подана, — сказала она игриво.

Ники и Ханна отреагировали не сразу. Им понадобилось какое-то время, чтобы осознать ее присутствие. Мишель вышла из машины, обошла ее кругом и открыла дверцу. Потом она согнулась в глубоком поклоне:

— У вашей верной слуги для вас сюрприз. — Дети продолжали молчать. Им, казалось, не хватало сил, чтобы даже забраться в машину.

— Пристегнитесь, — напомнила им Мишель.

— Мама, что с нами будет? — наконец обрел дар речи Ники.
^Я не хочу жить у бабушки с бабушкой. Они очень строгие.

— Ники, милый, уж это тебя не должно беспокоить. — У Мишель внезапно вспотели ладони. После смерти Гедеона она чувствовала себя за рулем очень неудобно. — Вам, может быть, придется их иногда навещать, — Мишель подозревала, что свекры добьются права на свидания через суд, — но ведь вы и сами не против этого, верно? — Ее голос дрогнул. Она поискала лица детей в зеркале, но увидела лишь верхний правый краешек головы Ханна и левую половину лица Ники.

Внезапно Ханна целиком выпала из поля зрения. Мишель догадалась, что дочка завернулась в Мистера Му-Му, которого в школу носить было запрещено, но который всегда дождался ее на заднем сиденье.

— Мама, это не дорога домой, — сказал Ники.

— Верно, — ответила Мишель. Ее голос звенел фальшивой бодростью. — Мы едем на выходные к тете Джинни. Я звонила ей.

* * *

Дорога шла на север, так что солнце осталось сзади. Они перекусили в придорожном кафе и вернулись в фургон уже в надвигающихся сумерках. Перед тем как тронуться со стоянки, Мишель ощутила тревогу и поняла, что это предвестник приступа паники, грозившего охватить ее, хотя никогда раньше ничего подобного она не переживала.

Вдруг ее осенило, — всего около получаса их отделяло от того момента времени, когда, если верить полиции, погиб Гедеон. Как же она будет ехать в темноте? Что если фургон сломается? Когда эта старая колымага последний раз проходила техосмотр?..

Дети устроились на заднем сиденье, сытно поевшие и не ведающие о ее тревогах. Или она ошибалась? Ведь Ники тут же спросил:

— Ты думаешь, папа нас сейчас видит?

— Конечно, видит, — отозвалась Мишель, слишком громко

и

слишком бодро, но тут же почувствовала некоторое облегчение, и страх отступил.

Гедеон, попроси Господа защитить меня. Я уверена. Он к тебе хорошо относится и слушает. Может, потому что Он не мог дождаться, чтобы забрать тебя к себе... Расскажи Ему ту шутку про скелет, который пришел в бар. Ладно, может, шу и не стоит.

Она включила кассету с Раффи, которую любила Ханна. Ники пожаловался, что это музыка для младенцев. Он предпочел бы послушать Бэкстрит Бойз.

— Когда доедем до Вайоминга, переключу, —
пообещала она

шч w*

Сорок пять минут спустя стало уже совершенно темно, и Мишель включила дальний свет. Некоторая нервозность вернулась, но ведь они скоро пересекут границу Вайоминга, а оттуда ехать не более получаса. Они легко доберутся к тете Джинни к девяти Мишель еще раз удивилась, как это она в последнюю минуту решила предпринять эту поездку, но, в общем-то, импульсивность была всегда в ее характере, и казалось, что дети одобряют эту ее непосредственность. Гедеон, во всяком случае, одобрял.

— А вот и граница, — сказала она. Выхваченный светом фар, знак указывал на то, что они въезжали в «Штат Равенства».

— Вы знаете, что Вайоминг был первым штатом, предоставившим женщинам избирательные права? — спросила Мишель. Из последовавшей тишины она поняла, что дети спят. Она инстинктивно прибавила газу, словно свобода, ожидавшая ее по ту сторону границы, окрылила ее. Дорога была совершенно пустая, по этому спустя мгновение Мишель даже испугалась, вдруг увидев в зеркале мерцание красного, синего и желтого света. Она снизила скорость, чтобы пропустить патрульную машину, но не обгоняла. Что случилось?

Мишель остановилась, опустила стекло и выглянула из машины. Полицейские маячки продолжали мелькать яркими огнями, включенные фары отбрасывали конические снопы света. Мишель заметила направившийся к ней темный силуэт.

Это был высокий широкоплечий полицейский. Мишель, застыв, наблюдала, как он в полном молчании подошел к фургону, положил руку на капот и осветил фонариком салон. Она увидела на его груди жетон дорожной полиции Вайоминга.

— Права, техпаспорт.

— Что... — ее сознание на мгновение померкло. Она полезла в «бардачок». Полицейский помог ей, осветив фонариком стопку дорожных карт, игрушки из «Макдональдса», кассеты и прочие мелочи.

— Возьмите, офицер, — сказала она дрогнувшим голосом. — Я ведь не превысила скорость?

Молодой полицейский направил свет фонарика на ее водительские права.

— Нам сообщили о женщине с двумя детьми, которая может попытаться пересечь границу штата.

— Мама? — послышался сонный голос Ники.

— Да, сэр, а что? — Она попыталась пойти в наступление. — Мы с детьми едем к моей родственнице. Вам назвать ее имя и адрес? — В этом нет необходимости, мэм, — тон его голоса был пре-

дельно сухим. — Видимо, существует ордер, запрещающий вам покидать пределы штата.

Ее мимолетное подобие на браваду испарилось. Она хотела умолять его, броситься в ноги, дать ему денег. Если он отпустит ее, она просто поедет дальше. Вайоминг — штат огромный и пустой. Она найдет городок, которого даже на карте нет, устроится на работу, начнет жизнь сначала, и все ее проблемы исчезнут.

— Мама! — Ники уже совсем проснулся, и единственное произнесенное им слово было наполнено ужасом. Но поскольку он произнес его очень тихо, то это именно ужас разбудил Ханну.

— Мама? — пробормотала она.

— Все в порядке, дети, — сказала Мишель, но голос ее дрожал. — Хорошо, офицер, мы разворачиваемся и едем домой. Вы можете даже поехать за нами, если хотите.

Полицейский покачал головой.

— Мне очень жаль, мэм, но вы должны выйти из машины. — Она знала, что все так и случится. Она обвела взглядом погруженные во тьму бескрайние прерии Вайоминга. *Просто уезжай. Жми на газ и гони.* Как будто она могла уйти от полиции на своем старом фургоне!

— Мама, почему полицейский здесь? — спросила Ханна, тоже уже вполне проснувшись.

Как это говорится в старых боевиках? *Сопротивление бесполезно.* Это была лишь одна из многих безумных мыслей, пронесшихся у нее в голове, когда она выбиралась из машины. Кажется, этот процесс тянулся бесконечно, — открывается дверка, нога опускается на землю...

Мишель вдруг ощутила рукой холод металла. Ее мешковатое сливовое платье — то самое, которое было на ней на похоронах, — было с короткими рукавами. Полицейский прижал ее к борту фургона расprostертую орлом. Он провел по ее телу безразличной рукой, как продавец проводит рукой по выставленным на полке товарам.

Через закрытое заднее стекло она в гигантских конусах света от полицейской машины штата Вайоминг увидела перекошенное лицо Ханны. Она видела, как дочь плачет, хотя и не слышала звуков. Она также увидела уставившиеся на нее большие карие глаза Ники. Он прижал сестру к себе, обнял ее и поцеловал в голову.

— О детях не беспокойтесь, мэм, — это был уже второй полицейский. Он повел ее к своей машине, держась с ней ласковее, чем его напарник. — Мы позаботимся о них. Мы отвезем их в Грили, а оттуда их доставят обратно в Дир-Крик.

Мишель хотела вслух поблагодарить его за доброту, но у нее вырвалось только рыдание.

Подойдя к полицейской машине, она с удивлением обнаружила, что позади нее стоит еще одна. Фары второй машины были потушены, и Мишель смогла различить слабые контуры еще двух полицейских, терпеливо сидевших спереди. Мишель подумалось, что одна из этих фигур могла быть женщиной. А если это женщина, она могла тоже быть матерью.

Две патрульные машины штата на двухрядном шоссе в сорока милях от ближайшего жилья.

Работа Энтони Эриксона.

* * *

Понедельник, вечер, неофициальный ужин в каминном зале «Марипоза-Плаза», единственного четырехзвездочного отеля Ривердейла. Уютная, интимно освещенная камином с искусственными поленьями и газовым огнем комната вместила 12 персон.

Начало августа. Минуло одиннадцать месяцев со дня гибели Гедеона.

Мишель в черной униформе с кружевным белым передником чувствовала себя французской служанкой из пьесы Ноэля Коварда. Она молча собрала со стола недоеденные салаты. В остатках винегрета поблескивали влажные кусочки латука.

Она ловко уложила тарелки на предплечья, чтобы унести сразу несколько за раз. Ее начальница. Сара, сказала, что она быстро учится. Но Мишель уже забыла, как надо вежливо отвечать на комплименты.

В кухне она избавилась от груза, и Сара, коренастая полинезийка с иссиня-черными волосами, свернутыми в куку, объяснила ей, как расставлять следующую перемену блюд.

—Как там дела? — спросил Джереми.

—Отлично, — отрезала она. Прежняя Мишель не была резкой, но Мишель была уже не прежней.

—Спокойней, девушка, — сказала Дельфин.

Джереми и Дельфин. Сослуживцы и — в новом мире Мишель — товарищи-неудачники.

У Джереми Кавальери были высокие скулы и нос, росший чуть ли не изо лба, — наследие матери-индианки; вкладом итальянца-отца были черные кучерявые волосы.

До Мишель дошли слухи, что Джереми имел успешный компьютерный бизнес, но потерял все, включая семью, из-за пристрастия к азартным играм.

Дельфин Дюпре, которая к тому же жила с Мишель в одной квартире, любила пускать постояльцам «Марипозы» пыль в глаза косметикой «Тэмми Фей» и шикарной прической—огромной гривой каштановых волос, осветленных до различных оттенков русого

и рыжего тонов. Дельфин с Мишель жили в квартире с одной спальней в ужасно запущенном жилом комплексе, где стиральные машины никогда не работали, а бассейн хронически забивался слезью. Дельфин делила спальню со своей умственно отсталой дочерью, а Мишель довольствовалась диваном в гостиной.

— Кого мы обслуживаем сегодня? — спросил Джереми.

— Каких-то богатеев, — с отвращением произнесла Мишель. Сара была более конкретна.

— Они называют себя КППМ — Кружок Просветленных Миллионеров. Это самые лучшие клиенты нашего отеля, так что обходитесь с ними поаккуратнее. Теперь идите туда и посмотрите те, не нужно ли кому подать выпить.

В кухне было душно, и Мишель предпочла бы работать в каком угодно другом месте. Но она не могла. Это была ее жизнь. То, что от нее осталось.

А как благословенна была ее жизнь когда-то! Как она должна была ценить то, что имела: мужа, детей, даже их скромный дом, но не ценила. Может быть, таким образом, Бог решил преподать ей какой-то урок? Она не утратила веру в Бога, не совсем еще, но если Он существует. Он должен как-то объясниться.

После ареста ее выпустили из тюрьмы под честное слово. Еще бы! Чего Эриксены могли желать больше, нежели ее побега из города?

В течение двух месяцев она потеряла дом, машину и детей, которые были помещены под временную опеку родителей мужа. Когда Эриксены впервые вручили ей вызов в суд, она предвидела, что это может вызвать проблемы, но всерьез никогда не верила, что может потерять детей. Она недооценила свекра и свекровь.

На предварительном слушании судья Педрони поначалу показался ей здравомыслящим человеком, и она не могла поверить, что его сможет обмануть вереница едва знакомых ей людей, свидетельствовавших о том, какая она никудышная мать. Владелец хозяйственного магазина клялся, что видел, как она ударила Ники, когда он попросил ее купить ему набор инструментов. Ландшафтный дизайнер, работавший у соседей, якобы неоднократно слышал крики из дома Мишель. Врач, друг Эриксенов, присутствовавший на поминках, рассказал о неподобающем внешнем виде детей и повязке на голове Ники.

— Да это был настоящий свинарник, — заявила экономка Эриксенов, негодуя приподнимая верхнюю губу. Натали так часто Уговаривала их дать Эстелле похозяйничать у них хотя бы денек. Однажды — только однажды — Мишель согласилась. Это было за неделю до Дня Матери, и Гедеон был убежден, что Натали сделала им искренний подарок. — У них животные были в каждом

углу, — свидетельствовала Эстелла, явно преувеличивая число домашних любимцев, живших в их семье. — Меня чуть не стошнило.

Подруги Мишель в зале суда делали все, что могли, но их было слишком мало, а судебная система управлялась таким мудреным сводом правил относительно свидетельских показаний, что Мишель не могла представить, чтобы в нем разобрался кто-либо с коэффициентом интеллекта ниже 150. Снова и снова рассказы подруг о ее волонтерской работе, о том, с каким вниманием она следит за успехами детей в школе, о том, какие совет да любовь царили в ее отношениях с мужем, не принимались во внимание по недоступным пониманию Мишель причинам, — в отличие от свидетельства психолога Эриксонов, который заявил, что привязанность Ханны к Мистеру Му-Му лишь подтверждает наличие систематического насилия в семье.

Даже когда предварительные слушания уже подходили к концу, Мишель все еще не могла представить, что ее лишат права видеться с детьми. Она не поверила даже своему адвокату, который заявил, что ей можно разрешить свидания с детьми под надзором. Но судья Педрони счел попытку «похищения» достаточным свидетельством того, что доверять ей нельзя. Он предоставил Эриксонам право временной опеки в ожидании формального судебного процесса, дату которого еще предстояло установить. Мишель не могла удержаться от мысли, что Энтони Эриксен наверняка постарается оттянуть начало процесса до бесконечности, хотя у нее самой никаких сил на борьбу уже не оставалось.

Мишель некоторое время пожила у Саммер, пытаясь найти работу в Дир-Крике, что оказалось удивительно (а может, и не так удивительно) трудным делом.

Несколько раз она видела детей в их новой, частной школе Сент-Джеме. Они были в униформе — Ханна в белой плиссированной юбочке и короткой маечке, Ники — в белой рубашке «поло» и темно-синих брюках. Опасаясь, что ее могут увидеть, а это еще больше ухудшит шансы вернуть детей, Мишель вскоре прекратила свои «вылазки».

Рождество она отметила в доме Кортни. Стол был превосходный, Кортни с мужем и юным сыном — обходительны и очаровательны, но Мишель весь вечер едва удерживалась от слез, думая о том, что в это время делают Ники и Ханна. Она молилась, чтобы Натали не взялась рассказывать Ханне правду про Санта-Клауса.

Несколько месяцев живя рядом, но, оставаясь так далеко от своих детей, Мишель все больше погружалась в депрессию. Рождество стало поворотным моментом. Две недели спустя она пере-

ехала в Ривердейл, город с населением в 300 тысяч жителей, расположенный в получасе езды от Дир-Крика. Она надеялась, что переезд поможет ей стряхнуть с себя парализующее горе и подтолкнет к действию, чтобы она смогла сосредоточенно подготовиться к предстоящим судебным баталиям. Однако вскоре обнаружила, что к горю добавилась еще и злоба.

Ее горький желудь негодования, обиды и унижения вырос в хмогучий дуб. Новых подруг она не завела, старых тоже не жало вала, редко встречаясь даже с Саммер и Кортни. Мужчины ею не интересовались. Исключение составлял лишь Джереми, но когда он как-то раз пригласил ее куда-то, она ответила так грубо, что второй попытки не последовало.

Дельфин была одним из немногих человеческих существ, если не единственным, чье присутствие Мишель могла вытерпеть. Может быть, это было связано с тем, какие трудности Дельфин переживала с дочерью. Главной причиной, однако, почему Мишель жила в одной квартире с Дельфин, было желание сократить расходы. Мишель хотела нанять другого адвоката, но для этого нужны были деньги. Даже платя только треть квартплаты, поскольку ютилась на диване, откладывать что-либо было очень трудно. Из зарплаты так много вычитали. Отель отказался перестать вычитать средства на страхование жизни, хотя она готова была рискнуть здоровьем ради лишней суммы наличности.

...Мишель обошла стол, за которым ужинали члены КПМ.

— Еще вина, сэр? — спросила она мужчину со светлыми усами.

— Нет, благодарю вас, — он накрыл бокал рукой.

До Мишель доносились какие-то обрывки разговоров о «Наздак» и «Никкей», соотношении цены и доходности, первичном размещении акций. *Богачи*. Она вспомнила Энтони Эриксона, и бутылка с вином затряслась в ее руке.

На одном конце стола сидела ослепительная негритянка в платье африканского стиля, синем с золотыми полосами, почему-то вызвавшем у Мишель ассоциацию с одеянием колдунов. Ее наряд обращал на себя внимание и потому, что остальные участники ужина были одеты во вполне консервативные, хотя и дорогие, темные костюмы — лишь золотые украшения поблескивали в свете камина.

Мишель протянула руку к тарелке женщины. Та механически кивнула. Мишель взяла тарелку, но отошла не сразу. От негритянки пахло апельсинами и сандаловым деревом.

Подойдя к двери в кухню, Мишель развернулась, чтобы толкнуть ее спиной, так как руки были заняты. В это мгновение поднялась со своего места бледная, очень худая женщина, сидевшая на противоположном от негритянки конце стола.

— Вы все знаете Саманту Манро, — сказала она, — и много раз

слышали ее выступления, так что долго представлять я ее не буду.

Мишель догадалась, что говорить сейчас будет негритянка. Ей стало любопытно, что она скажет. Эта женщина выделялась среди прочих, как яркий тропический цветок выделяется среди по-жухлой травы. И Мишель почувствовала, что ее внешний облик является точным отражением того, что у нее внутри.

Как это бывает в большинстве случаев, когда выступающие обещают быть краткими, речь бледной женщины несколько затянулась. Мишель ждала у двери, боясь обратить на себя внимание и, опасаясь, что сейчас кто-нибудь из кухни толкнет дверь, и она полетит вместе со всеми тарелками.

Из вступительного слова она узнала, что Саманта Манро только что вернулась из трехмесячной поездки в Кению. Она была миллионершей и принадлежала к числу основателей КПМ. Разбогатела она на торговле недвижимостью, владела не сколькими предприятиями и стала автором двух книг.

Наконец Мишель толкнула дверь.

Дельфин быстро приняла у нее стопку тарелок.

— Мы уже собирать отправлять поисковую экспедицию.

— Я... очень хотела бы послушать, — с мольбой в голосе сказала Мишель. Джереми и Дельфин переглянулись.

— Ладно, иди, — сказала Дельфин, — мы тебя прикроем.

* * *

Мишель стало страшно. Она ведь была всего лишь официантка. Но как раз черная униформа делала ее совершенно неприметной. Она села на краешек стула у двери и постаралась сделать вид, что единственная цель ее присутствия — проследить, чтобы клиентам хватало еды и напитков. Она скромно сложила руки на коленях и скрестила ноги в лодыжках, но ее не оставляло ощущение, что Саманта смотрит прямо на нее.

Теперь, когда Саманта стояла, озаренная светом камина, она казалась еще более внушительной; длинное традиционное *платье* не скрывало ее солидных форм. Она была выше ростом, чем Мишель предполагала сначала, — статная женщина с неувядающей, вневременной красотой. Ее прическа, казалось, состояла из тысяч тонких тугих косичек, рассыпавшихся фонтаном из-под головной повязки в тон платья.

— Друзья мои, я так счастлива провести с вами этот вечер. Давайте возьмемся за руки, — она говорила мощным контральто

— напористым, но и мягким, подобным звуку саксофона. Все повиновались ее просьбе.

Даже в этом кругу уверенных в себе миллионеров Саманта была

естественным лидером. Когда она протянула руки своим соседям, Мишель увидела на ее пальцах массивные золотые перстни.

— Мы благословенны... и можем использовать наше благословение для благословения других, — сказала Саманта далее и вы пустила руки своих соседей. Цепь из рук, окружавшая стол, распалась, однако Мишель продолжала ощущать поток энергии, соединявший присутствовавших.

— Сегодня у меня два вопроса. Первым делом я должна представить вам обновленную версию нашего Манифеста Миллионера. Во время нашей последней встречи месяц назад мне и Говарду было дано задание обновить нашу «формулу предназначения». — Саманта кивнула в сторону джентльмена, сидевшего по ее правую руку. — Мы составили черновой вариант и хотим, чтобы вы приняли участие в его доработке.

Передав по листку бумаги всем присутствующим, Саманта продолжала:

— Для тех, кто не был с нами, когда мы формировали КПМ, поясню, что мы хотели создать что-то кардинально отличающееся от всех других групп служения. Во-первых, наш кружок состоит только из миллионеров, но миллионеров, преданных идее творить добро. Мы хотели отличаться от тех типичных миллионеров, о которых люди читают в газетах, сделав упор на этику, честность и цельность. Вот почему мы называемся КПМ — Кружок Просветленных Миллионеров. Во-вторых, мы хотели стать центральным ядром распространения наших идей, используя связи, существующие между нами, для дальнейшего экспоненциального расширения сети связей. Верно говорят, главное не *что* ты знаешь, а *кого* ты знаешь. И я не знаю более тесно сплоченной команды, нежели те, кто присутствует в этой комнате. Таким образом, Каналы продвижения Миссии стали второй нашей целью. И, наконец, мы хотели не только быть Просветленными, иметь не только множество Контактных, но и Многочисленные источники дохода. Таким образом, три наши цели позволяют нам называться «КПМ в кубе». (В оригинале используется сокращение EMC3, переключенное с известной физической формулой $E = mc^2$. — Прим. перев.)

Тут вмешался сидевший справа от Саманты Говард;

— Я предлагал еще одну расшифровку КПМ: *Каждый получает миллион*. Но Саманта отвергла эту идею.

Среди собравшихся послышались добродушные смешки. Саманта та лукаво улыбнулась своему соседу и продолжала:

— Мы решили назвать нашу формулу предназначения «манифестом», потому что это слово тесно связано с «манифестацией», т.е. «проявлением». Все, что есть в нашей жизни, — это проявле-

ние принимаемых нами решений. Мы хотим, чтобы в нашей жизни появлялось изобилие для нас самих и для как можно большего числа других обитателей нашего космического корабля под названием «Земля».

— Когда я думаю об изобилии, то представляю себе пчелу. Она перелетает с цветка на цветок, собирая нектар. У нее есть предназначение — собирать нектар для своего улья. И она делает это очень хорошо. Но в то же самое время она опыляет цветки, целый сад цветов. То же самое происходит и с предпринимателями: они делают деньги, и при этом создают рабочие места, новые продукты, новейшие технологии.

Представив пчелу, Мишель вспомнила прекрасный сад Кортни. Когда она уехала из Дир-Крика, а это было в январе, он был засыпан снегом. Но сейчас уже август, и там петунии, танцующие бабочки...

— Мы все пчелы с этой точки зрения, Саманта, — усмехнулся седовласый мужчина в подтяжках.

— Точно, Маршалл, — кивнула ему Саманта. — Но пчелы делают свою работу помимо воли, а мы делаем это намеренно, поскольку я уверена, и все согласятся со мной, что высшая цель всяко

то обогащения — помощь другим людям.

Мишель смотрела на Саманту, открыв рот. Ей казалось, что огонь из камина прошел сквозь нее. Она чувствовала, что рождается заново, как феникс из пепла. Она уже не видела ничего вокруг. Она подумала об Эриксонах, — как она ненавидела их, своим богатством и влиянием погубивших ее. Она была уверена, что богатство равносильно злу. Они с Гедеоном так старались не быть материалистами — Гедеон всегда стремился как можно меньше походить на отца. Потому-то они и жили всегда на грани бедности. Но в конечном итоге это погубило жизнь не *только* их самих, но и жизнь их детей.

Нет, родители Гедеоны были демонами не по причине богатства. Здесь, в этой комнате, Мишель видела совсем других богачей. Что, если существует действительно честный, нравственный, несущий благо всем путь к богатству? Что, если и она могла бы достаточно разбогатеть, чтобы нанять самого лучшего адвоката, который вернул бы ей ее детей? Впервые за почти год в ней затеплелся лучик надежды.

Она стряхнула с себя грезы. Надо слушать дальше, что скажет Саманта.

— Пока я работала с Говардом, мне пришла замечательная идея, — Саманта сделала паузу и окинула взглядом всех сидевших за столом. — Дамы и господа, вы первыми услышите об «Учебни-

ке Просветленного Миллионера». Все заинтригованно зашептались.

— Я скромностью никогда не отличалась и не собираюсь начинать. Я составила учебник, который поможет каждому человеку стать Просветленным Миллионером. Наверняка вы сейчас подумали о том, как сами стали миллионерами. Последние несколько лет я составляла свой собственный список принципов финансового успеха. И недавно я собрала их все в один том, который каждый человек может использовать как справочник на пути к собственной финансовой свободе.

«Вот бы мне что-нибудь такое», — подумала Мишель.

— Цель этой книги — помочь создать миллион миллионеров.

Мишель подалась вперед.

— Это мой способ благотворительности. Марк меня этому научил. — Саманта посмотрела на высокого блондина в дальнем углу. — Идеиная десятина, кажется, так вы это назвали, Марк?

— Именно так, — подтвердил Марк. — Это значит взять свою самую лучшую идею и отдать ее людям. Как Ирвинг Берлин отдал бойскаутам права на свою лучшую песню «Благослови Бог Америку». И они получили за нее 5 миллионов долларов в форме роялти.

— Таким образом, — сказала Саманта, — этот учебник — мой подарок миру. Все доходы от нее пойдут в мой благотворительный фонд. Эта книга является итогом моего 20-летнего опыта проб и ошибок... Преимущественно ошибок. Я жалею, что мне никто не подарил такую книгу, когда я только начинала свой путь.

— Мы получим сигнальный экземпляр? — спросила бледная женщина, представлявшая Саманту.

— Разумеется. Но при одном условии: вы поможете мне найти, так сказать, подопытных кроликов. Людей, на которых можно ббыло бы испытать эти идеи. Можете предложить кого-то из своих родственников, которые предпочитают тратить ваши деньги, нежели зарабатывать свои...

Услышав эти слова, Мишель бессознательно заерзала на стуле. Она чувствовала, что какая-то еще не вполне осознанная мысль бьется в ней, словно птенец, пытающийся выбраться из яйца.

— Мишель, — прошептал кто-то за спиной.

Мишель вскочила. Это был Джереми, выглядывавший из кухни через щелку.

— Сара вышла на тропу войны.

— Иду. — Как могла Золушка забыть о своем месте на кухне?

Мишель неохотно вышла из зала.

* * *

Посуда была унесена, все убрано и вытерто, но члены КПМ

никак не расходились, все еще толпясь вокруг Саманты.

Сара отправила Мишель и Дельфин в каминный зал собрать скатерть, прозрачно намекая гостям, что пора очистить помещение.

Пока Мишель помогала Дельфин складывать скатерть, сердце у нее бешено колотилось. Складывать скатерть, в общем-то смысла никакого не было, поскольку ее все равно надо было сдать в прачечную, но они старались изо всех сил. Намек первой поняла именно Саманта.

— Давайте дадим возможность людям убрать и пойти домой — сказала она двум мужчинам и трем женщинам, которые ещё оставались подле нее, и кивнула головой в направлении двери.

— Дельфин, — прошептала Мишель. — У меня к тебе огромная

просьба. Заканчивай уборку без меня. Мне нужно кое-что сделать.

— Хорошо.

Стараясь не думать о том, в какой ярости будет Сара, Мишель поспешила в раздевалку, сбросила с себя передник, взяла свою сумочку и побежала догонять Саманту Манро — через коридор в вестибюль. *А что если она успела уйти?*

Нет. Слава Богу. Саманта сидела на круглом диванчике с бледной женщиной и мужчиной в подтяжках.

Мишель остановилась в пяти шагах от них. Сердце едва не выскакивало из груди. *Это же ради Ники и Ханны.* Она заставила себя сделать последние разделявшие их шаги. Трое на диване подняли головы.

— Миссис Манро, — пробормотала Мишель, — мне кажется,

я могла бы помочь вам.

Саманта внимательно посмотрела на Мишель.

— Вы ведь официантка, которая нас обслуживала? — сказала она спокойно, но доброжелательно.

— Да, — Мишель поежилась. — Но не сердитесь на меня.

— Почему я должна сердиться, мисс?

— Я не знаю... Видите ли, миссис Манро, я слышала ваше выступление. И мне кажется, вы предложили совершенно невероятную идею.

— Мне тоже так кажется.

Какое спокойствие, какую уверенность излучала Саманта Манро! — Вы говорили о... подопытных кроликах, — напомнила Мишель. — Для испытания учебника.

Саманта вновь улыбнулась той загадочной улыбкой одним уголком рта. Надежда забрезжила в Мишель.

— Как вас зовут, молодая леди?

— Мишель Эриксен.

— Вот что я вам скажу, Мишель Эриксен. Когда книга буд-

напечатана, я пришлю вам один из первых экземпляров. Дайте мне гаму визитку.

— У меня нет визитки, — сказала Мишель сухо.

— Хорошо, тогда вот вам моя карточка. Позвоните в мой офис, назовите свой адрес моей секретарше, и я обязательно пришлю вам книгу.

Мишель взяла визитку. Карточка была простая, но элегантная черная с золотыми буквами и изображением феникса в качестве логотипа. *Феникс!*

Саманта кивнула, словно говоря «дело сделано», и вернулась к разговору со своими товарищами. Сунув карточку в карман блузки, Мишель продолжала неуклюже стоять. Она не знала, чего, собственно, ждала, но чувствовала, что ей дали отставку.

И, тем не менее, она не могла заставить себя уйти.

Минуту спустя Саманта грациозно поднялась, и вслед за ней встали ее спутники. Они распрощались и разошлись в разные стороны.

Мишель наблюдала за Самантой, пока та не скрылась за раздвижными стеклянными дверями «Марипоза-Плаза».

— Подождите! — воскликнула неожиданно для самой себя Мишель. Выскочив на улицу, она обнаружила, что Саманта ждет на крыльце, — наверное, пока швейцар подгонит ее машину. Саманта спокойно повернулась к ней.

— Вижу, с первым отказом вы справились. Мишель растерянно молчала.

— Большинство людей не могут преодолеть первый отказ — отвержение, — пояснила Саманта. — Потому им никогда не быть богатыми.

Мишель кивнула, начиная соображать.

Подавшись вперед, словно сообщала какую-то тайну, Саманта продолжала:

— Большие деньги появляются только после третьего отвержения. — В этот момент ей подали ключи от машины, темно — зеленого «Мерседеса» со сверкающими хромом колесами. Саманта направилась к автомобилю.

— Но... — произнесла ей вслед Мишель. Саманта обернулась через плечо.

— Это все разъясняется в книге, которую я вам пришлю. — Саманта бросила свой чемоданчик на заднее сиденье и перед тем, как сесть за руль, еще раз повернулась к Мишель и сделала ей знак Двумя пальцами. *Знак мира?* Мишель продолжала стоять — растерянная и беспомощная. Все произошло так быстро. Она каким-то образом чувствовала, что у этой женщины был ключ... недоста-

юшая цифра кода, открывающего закрома... Возможность вернуть ей жизнь, о которой она мечтала. Она могла думать только о том что ее дети мучаются у этих ужасных Эриксонов, и что-то взорвалось в ней. Она почувствовала в себе силу, которой не было уже столько месяцев.

— ПОДОЖДИТЕ! — закричала она. Машина остановилась, и Саманта выглянула, опустив стекло.

— Я то, что вам нужно, — выпалила Мишель. — Я подопытный кролик, морская свинка. Мне не нужно читать вашу книгу, я готова уже сейчас. Мне необходимо это СЕЙЧАС, — она говорила с таким напором и силой, что это удивило ее саму.

— Мне очень жаль, мисс Эриксен. У меня нет времени.

Саманта, однако, не уезжала и не поднимала стекло; едва заметно улыбаясь, она словно побуждала Мишель продолжать говорить. И тут она подняла три сложенных пальца.

Только сейчас Мишель поняла правила игры, в которую играла с ней Саманта.

— Третий отказ, верно?

Саманта улыбнулась и кивком пригласила Мишель сесть рядом с собой.

Мишель обежала «Мерседес» и прыгнула на кожаное сиденье рядом с Самантой. Та посмотрела на нее и снова слегка кивнула, словно уважительно касаясь шляпы.

— Вы быстро учитесь, мисс.

Саманта включила передачу, и они понеслись в холодную колорадскую ночь.

* * *

Проснувшись. Мишель не сразу вспомнила, где находится. Ей в глаза бросились корявые ветки яблони в окне. *Дом Саманты Манро.*

Мишель очень удивилась, когда Саманта привезла ее к неописуемой красоты 2-квартирному бунгалу на окраине Ривердейла.

— Это первый купленный мною дом, — пояснила Саманта. — Полагаю, с него лучше всего и начать нашу учебу.

Маленькая комната для гостей, которую заняла Мишель, была окрашена в белый цвет и казалась более подходящей для молодой девушки. На комодѣ стояли фотографии родственников самой Саманты и ее покойного мужа. «А будет ли у меня когда-нибудь место, где я смогу расставить фотографии любимых людей?» — подумала Мишель. Где бы она ни жила, это не свой дом, пока в нем нет Ники и Ханны. Еще недавно Мишель запрещала себе даже думать о детях. Она выкорчевывала из себя эти чувства, как выкорчевывают старые пни. Но теперь почти осмелилась надеяться вновь. В

покое раннего утра она начала повторять про себя жизнеутверждающие установки — Саманта называла их «проявлениями», — с которых Саманта велела ей начинать каждый новый день. *Я богата. Я преуспеваю. Я стою под трубой, из которой изливаются всевозможные блага.*

Она чувствовала себя несколько глуповато, повторяя все это. Но Саманта, *наверное, знает, о чем говорит.*

— Все будет, — послышался голос. Мишель вздрогнула и приподнялась. В дверях стояла Саманта, облаченная в темно — зеленый тренировочный костюм и с дешевой банданой на голове.

— Как вы?.. Саманта рассмеялась:

— Интуиция, Подъем, солдат, время утренних процедур. Если вы намерены жить здесь, негоже валяться допоздна.

— Допоздна? Еще только 6 часов!

— Держу пари, в этот час ваш любимый свекор уже завтракает с каким-нибудь зазевавшимся конкурентом.

Мишель вскочила как ошпаренная. За пять минут она почистила зубы, натянула старый спортивный костюм и кроссовки, которые накануне вечером захватила из своей квартиры. Саманта ждала снаружи, сидя на качелях у крыльца.

— Я готова...

— Беги за мной. — Саманта прыгнула с качелей и, не оглядываясь, выбежала на тротуар, а потом приняла влево — на грунтовую дорожку для бегунов. Мишель почувствовала всплеск адреналина. Они с Гедеоном всегда бегали вместе. С тех пор она утратила форму, но все-таки...

— Мы будем бегать каждое утро, — крикнула ей через плечо Саманта.

Солнце поднялось еще недостаточно высоко, чтобы рассеять утренний туман. Саманта бежала впереди вдоль тихой пригородной улицы. Они бежали еще только 10 минут, а Мишель уже отстала на полквартила, и причем была уверена, что Саманта бежит не в полную силу.

— Тебе лучше поднажать, — крикнула Саманта, на этот раз не оглянувшись.

— Я пытаюсь, — задыхаясь, буркнула Мишель. Улица упиралась в парк. Саманта теперь бежала прямо по траве, направляясь к узенькой мощеной дорожке. Мишель, чувствуя, что мышцы отказываются повиноваться, подстегивала их усилием воли. Они миновали столы для пикников и игровую площадку, — детей на ней еще не было, только несколько таких же бегунов, как и они с Самантой.

— Не отставай.

Мишель увидела, что предстоит подъем, и ужаснулась. Но

Саманта не снижала темпа, поднимаясь все выше. Они вбежали в сосновый бор, который с каждым шагом становился все гуще. Мишель не сводила глаз с темно-зеленого костюма, мелькавшего впереди среди деревьев.

Потом вдруг Саманта исчезла, — сошла с тропы. Мишель на секунду испугалась, что потеряла ее, но тут же увидела, как что-то мелькнуло в чаще.

Мишель продолжала преследование; хотя подъем закончился, легче не становилось. Когда уже и второе дыхание начало покидать ее, она увидела за деревьями свет. Через несколько секунд она вырвалась на открытое пространство — и словно оказалась в другом мире.

Саманта стояла на выдающейся из леса плоской скале, протянув руки к небу. Перед ней далеко вниз уходила узкая долина, еще мгlistая такой ранней порой и оживляемая там и сям желтыми пятнами. «Рудбекии», — догадалась Мишель. На дне долины журчал прозрачный ручей. Лес пробуждался звуками соек, шорохами белок. Вдали в своем голубом величии восставали Скалистые горы,

— Это место благословенно, этот день благословенен, и мы благословенны, — крикнула Саманта, стоя на утесе над долиной.

— Я что-то не припомню олимпийской чемпионки по бегу по имени Саманта Манро, — достаточно отдышавшись, наконец, про молвила Мишель.

— Это было еще до тебя, Бабочка, — хохотнула Саманта, продолжая осматривать долину. — Подойди ближе.

Осторожно продвигаясь среди камней, Мишель поднялась на плоскую площадку у самого обрыва. Она на секунду глянула вниз — футов 100 примерно — и быстренько отступила, почувствовав головокружение.

— Теперь стань прямо, — наставляла ее Саманта, глядя на нее с высоты своего роста с добротой и любовью. — Сделай медленный глубокий вдох... Самый глубокий в твоей жизни.

Мишель закрыла глаза и сосредоточенно вобрала в себя как можно больше чистого горного воздуха. Выдержав долгую паузу, она выдохнула все до последней молекулы.

— Отлично. Еще раз. Но еще медленнее. Вдыхай все хорошее, а выдыхай все, чего боишься.

Под руководством Саманты Мишель сделала семь очищающих вдохов и выдохов. Когда она сделала последний, самый долгий выдох, лицо ее покраснелось. Она открыла глаза, почти пьяная от избытка энергии.

— Здорово! — Мишель с воодушевлением окинула взглядом горизонт.

— Иди сюда и сядь рядом, со мной, — подозвала ее Саманта.

Саманта бесстрашно подвинулась на край огромного и гладкого, как стол, камня, освобождая место для Мишель, и похлопала по освободившемуся пространству рукой. Опасливо поглядывая вниз, Мишель подползла к ней и села, свесив ноги.

— Я всегда побаивалась высоты, — сказала она.

— Пришло время перебороть этот страх, — последовал ответ Саманты.

— На всякие аттракционы в парке Ники всегда водил Гедеон, — произнесла Мишель. — А Ханна пошла скорее в меня.

Саманта наклонилась и подобрала с земли блестящую зеленовато-бурую сосновую шишку.

— Чтобы преодолеть страх, нужно просто делать то, чего боишься.

Глядя на ручей, сверкавший внизу под лучами восходящего солнца, Мишель почувствовала, что страх отступает. Саманта швырнула шишку вниз.

— Тебе придется перепробовать еще много пугающих вещей... если ты хочешь стать миллионершей.

— Я сделаю это, — твердо сказала Мишель.

— Что ты собираешься делать с деньгами, когда они у тебя появятся?

— Прежде всего, я верну своих детей.

— Л потом?

— А потом я заставлю их заплатить за то, что они сделали.

— Да, тех, кто разрушил мою жизнь. Вроде того пьяного водителя.

— Гм-м-м.

Мишель уловила что-то странное в тоне Саманты, но продолжала:

— И Эриксонов. Я хочу, чтобы *они* на своей шкуре узнали, что значит полгода спать на чужом диване.

— Значит, ты жаждешь мести.

— Именно так, — согласилась Мишель.

— За то, что они разрушили твою жизнь. Мишель нервно повернулась к Саманте.

— Но они же действительно разрушили ее, — с вызовом произнесла она.

— Только один человек может разрушить твою жизнь — ты сама.

Мишель разозлилась не на шутку. Выставив палец в сторону Саманты, она отчеканила:

— Мой муж был убит пьяным водителем. *Это факт.* Его роди-

тели украли у меня детей. *Это факт. Я потеряла свой дом. Это факт.*

— Я не собираюсь спорить с фактами, госпожа прокурор, - сказала Саманта, словно изображала судью на процессе. — но именно тебе решать, делают эти факты тебя жертвой или победы, телем. И пока что ты ведешь себя как жертва.

— Но я и есть жертва!

— Послушай, каждый из нас жертва *чего-нибудь*, но не каждый ведет себя как жертва. У меня есть друг-паралитик. Знаешь, чем он зарабатывает на жизнь? Рисует комиксы, держа карандаш в зубах. Мишель опустила взгляд в долину. Пропасть показалась ей еще более глубокой, чем прежде.

— И вы говорите мне это, потому...

— Потому, что мой друг — *не* жертва. Он победитель.

Жертва обвиняет. Победитель *учится*

— И чему можно научиться, потеряв все? — спросила Мишель, не глядя на собеседницу.

— Это ты мне должна сказать.

Мишель заморгала, чтобы остановить слезы.

— Я научилась тому, что не люблю богатых людей.

— Эй, полегче, — улыбнулась Саманта. — Я тоже богата.

— Я научилась тому, что не люблю *некоторых* богатых людей, — поспешно поправилась Мишель.

— Чему еще ты научилась? — Саманта подняла еще одну шишку.

Мишель молчала. Ей не нравилась эта игра. Саманта решила помочь ей.

— Ты научилась тому, что способна пережить любое несчастье? Мишель угрюмо кивнула.

— Ты научилась тому, что любишь свою семью больше, чем свою жизнь?

Мишель снова заморгала, но на этот раз слезы было не удержать. Но даже если Саманта заметила их — пусть! Их уже было не остановить.

— Продолжай сама.

— Я поняла, что пойду на все, лишь бы вернуть их.

— И... — понукала Саманта. Мишель надолго задумалась.

Ей было больно произносить слова.

— Я поняла, что нужно больше внимания уделять делам. Если бы мы не прошляпили страхование...

— Это был тяжелый урок, — мягко сказала Саманта.

Мишель еще подумала и сказала:

— Я выяснила, что не умею обращаться с деньгами. Тут Саманта заговорила насмешливым тоном:

— Ах, я бедняжка. Во мне нет «денежных генов», и потому не всегда оставаться в бедности.

— Но... я действительно не умею обращаться с деньгами.

— Давай предположим, что ты права. Что ты предпочитаешь: оставаться правой или стать богатой?

Мишель снова задумалась.

— Научиться правильно обращаться с деньгами может каждый, — сказала Саманта. — Я уверена, что и ты сможешь — если захочешь. В конечном итоге победителями становятся те, кто анализирует, что в их жизни пошло не так, и перестраивает свою жизнь таким образом, чтобы такое больше не повторилось. Иначе жизнь будет снова и снова подбрасывать тебе этот урок, пока ты его не «усвоишь». Мой отец всегда говорил: «Если собака укусила тебя в третий раз, можно быть уверенным, что дело не в собаке».

Мишель улыбнулась.

Саманта подобрала еще одну шишку и протянула ее Мишель.

— Что ты знаешь о шишках? Мишель подбросила шишку в воздух.

— Ханна сказала бы, что из нее рождаются детки-сосенки.

— Она права. Это шишка широкохвойной скрученной сосны,

— Саманта указала на группу высоких и стройных деревьев, росших на краю долины. — Их нещадно вырубает на бумагу твой свекор.

Лицо Мишель помрачнело.

— Внутри этой шишки тысячи семян. Знаешь, когда они высвобождаются?

— Когда шишка-самец платит за ужин?

— Нет, — рассмеялась Саманта. — Семена высвобождаются только в результате лесного пожара.

— Правда?

— Пожары — неотъемлемая часть процесса обновления природы. — Саманта, потянувшись, коснулась шишки в руке Мишель,

но не забрала ее. — Примерно каждую сотню лет в этих лесах бушует пожар, и от нагревания шишки лопаются и высвобождают семена, из которых вырастает новый лес.

Сделав паузу, Саманта продолжала:

— Иногда пожары возникают и *в людях*. Их нужно перетерпеть, а потом все отрастает.

Мишель накрыла блестящую шишку ладонями.

— Вставай, пойдём.

Несколько неохотно Мишель поднялась на ноги.

— Да, это особенное место, — сказала Саманта. Но Мишель уже привыкла, что Саманта читает ее мысли. — Я называю его

Скалой. Образно говоря, я всегда ношу эту «скалу» с собой, - добавила она с усмешкой. — И тебе рекомендую.

Саманта двинулась вверх по каменистому склону в самое сердце леса. Мишель последовала за ней. Мышцы ее отдохнули, и неторопливо «рыся» за Самэнттой, она могла любоваться серебристыми листьями цветущего шалфея и порхающими бабочками. Последние напомнили ей вопрос, который она хотела задать:

— Саманта, а почему вы назвали меня бабочкой?

— Потому что ты и есть бабочка, — ответила Саманта. —

Только что выбравшаяся из кокона.

Саманта замолчала, и Мишель сообразила, что ей дают время разобраться с тем, что только что обсуждалось. Некоторое время спустя, задав Мишель несколько вопросов о ее жизни, Саманта вкратце рассказала о себе. Саманта тоже пережила свой собственный пожар. Она всегда хотела иметь детей, но каждая ее попытка заканчивалась выкидышем. Потом у ее 42-летнего мужа обнаружили опухоль мозга. Ухаживая за ним до самой его кончины, Саманта сломалась почти так же, как сломалась Мишель. Но затем ей удалось купить маленький домик в Ривердейле. С этого началось строительство ее мини-империи, состоявшей из недвижимости и предприятий в пяти западных штатах. Ту энергию, которая предназначалась ее несостоявшимся детям, Саманта направила на помощь людям, каждый год «воспитывая» хотя бы одного ученика,

Это помогло Мишель понять, почему такая преуспевающая предпринимательница, как Саманта, у которой и так забот полон рот, согласилась заняться ею.

Наконец они вернулись к утесу. Мишель была рада увидеть эту захватывающую дух панораму еще раз. Солнце уже поднялось несколько выше. Они снова подошли к краю. Саманта встала на плоский камень и поманила Мишель к себе.

От высоты у Мишель опять заколотилось сердце, но на этот раз она испытывала скорее возбуждение, нежели страх. Саманта положила ей на плечо руку, и некоторое время они стояли молча.

— Итак, Мишель Эриксен, позвольте мне спросить еще раз, — когда вы заберете детей, на что потратите миллион долларов?

Тихим, но твердым голосом Мишель ответила:

— Я укреплю свое финансовое положение настолько, чтобы никто и никогда не мог навредить мне или моей семье.

— Хорошо, — сказала Саманта. — А чего еще ты хочешь? Есть ли у тебя *Мечта*? — добавила она почти шепотом.

Описывая то, что она «видела» у себя в душе, Мишель смотрела куда-то за горизонт.

— Я куплю ферму. Не сельскохозяйственную. Я не хочу сби-

рать масло или выращивать кукурузу. Я хочу большой-пребольшой дом, где будет много комнат и много земли, где у нас будут всевозможные домашние животные и самый прекрасный сад.

— Что еще?

— А этого недостаточно?

— А почему этого должно быть достаточно? Почему бы тебе не иметь все, что ты захочешь? Разве это кому-нибудь повредит?

— Нет...

— Ну, так и продолжай. Скажи мне, какой ты видишь для себя хорошую жизнь? Здесь мы говорим не только о деньгах.

Мишель покачала головой:

— Не хочу сейчас думать об этом.

— Не хочешь будить в себе надежды? -Нет.

Саманта пригнулась к ней.

— Послушай, — сказала она громким шепотом. — Здесь никого, кроме нас, нет. Используй этот шанс. Дай себе пометать. *Какой ты видишь хорошую жизнь?*

Мишель колебалась.

— Ну же.

— Ладно, — медленно начала Мишель. — У нас ферма.

Дети

вернули себе старых друзей и обзавелись новыми. Ханна переборола свою застенчивость. Они любят ходить в школу и учатся на одни «пятерки». — Мишель остановилась, чтобы перевести дыхание.

— Продолжай.

— У них полный гардероб одежды, у них есть все игрушки и книги, какие им нравятся, но они не жадничают, делятся с друзьями, — огоньки надежды засияли в ее глазах, как желтые рудбекии на склонах долины. — Мы много путешествуем. Побывали, где только хотели. Ханна — заводила во всех школьных играх, а Ники — лучший шортстоп, какого только видел Дир-Крик.

— И кто отвечает за то, чтобы все это случилось?

— Я.

Саманта кивнула:

— Вот это речь победителя. С этим работать можно.

— Отлично, — Мишель издала вздох облегчения.

— Да, но это еще не все, Бабочка, — Саманта подмигнула.

— Теперь ты должна прокричать все то, что сейчас сказала.

— Прошу прощения?

— Рассказать об этом Вселенной. Вслух, и погромче!

Мишель вдруг все поняла. Она окинула взглядом долину, расстилающуюся перед ними, далекие Скалистые горы. Она протянула руки вперед.

— Я хочу...

— Нет! Говори так, словно все это уже происходит *сейчас* Мишель набрала в легкие побольше воздуха и прокричала на всю долину:

— Со мной мои дети!

Она даже испугалась, когда эти слова вернулись к ней почти с такой же громкостью. Дети... Дети... Эхо.

— Продолжай.

— Мы живем на большой ферме... Ферме...

— ...где много домашних животных... Животных...

— ...и мы счастливы и успешны, как только могли мечтать!

Она продолжала стоять, широко раскинув руки, на самой вершине мира, где были только она и Саманта, и слушала последние отзвуки эха: Мечтать... Мечтать...

Мечтать... —

* * *

Всю неделю Мишель и Саманта придерживались того же расписания дня: подъем в шесть, пробежка к Скале. С каждым днем путь давался Мишель все легче, так что на седьмой день она даже обогнала Саманту, прибежав к утесу на добрую минуту раньше нее. Саманта еще продиралась через лес, когда Мишель, стоя у края пропасти, выкрикивала свои цели, подняв руки вверх, как Рокки на лестнице филладельфийского суда.

— Отличная работа, Мишель, — одобрительно произнесла Саманта. Мишель подозревала, что ее новая подруга поддалась ей, но все равно гордилась собой.

Несколько минут передохнув и насладившись в молчании величественным видом, Саманта мотнула головой в сторону плоского камня. Потом она легла на него, сложив руки за головой и скрестив ноги в лодыжках, и удовлетворенно вздохнула.

— Доктор Фрейд не зря просил пациентов лежать в ходе психоанализа, — она посмотрела на Мишель. — Давай, Бабочка, присоединяйся.

Солнце приятно согревало Мишель ласковыми лучами. Тепло поднималось и от самого нагретого камня. Но она чувствовала не только физическое тепло. Она впервые ощутила покой в своей измученной душе — не только со времени смерти Гедеона; она и раньше редко такое переживала.

Умиротворение обволакивало ее. Оно ассоциировалось с Самантой, — ведь это она принесла ей покой и надежду. Мишель знала, что дело не только в Саманте; в ней самой уже было что-то

большее.

— С чего начнем сегодня? — спросила Мишель после молчания.

— С краткосрочных.

— О Боже, — Мишель закатила глаза.

— Не волнуйся, это всего лишь устный тест. Расскажи, какие *ага* ты усвоила за эту неделю.

Мишель не нужно было объяснять, о чем речь. Они уже много часов посвятили обсуждению *ага* Просветленного Миллионера Саманта учила ее, что одно дело — понять какой-то урок умом, но совсем другое — постичь его эмоционально. Без вспышки озарения — переживания *ага* — урок не мог быть усвоен полностью. Саманта называла такой процесс «трансформационной учебой» в противовес «информационной». Пони мать нужно сердцем, а не головой. Это подразумевало использование разного рода метафор, игр, упражнений, пока не «зажжется свет». Саманта учила, что и этого недостаточно для постижения *ага*. Столь же важно было как можно скорее поделиться пережитым *ага* с кем-нибудь. Только так урок усваивался на самом глубинном уровне.

Мишель прокрутила в голове пережитую неделю, вспоминая свои любимые *ага*.

— Дающие получают, — сказала она. — Это для меня совершенно новая идея. Я всегда считала богачей людьми жадными, корыстными, алчными. Но вы показали мне, что обогащаться можно «отдавая». Это мне нравится.

— Еще какое-нибудь *ага* назови, — подстегнула ее Саманта.

— Записывать цель каждый день, — тут же ответила Мишель.

— Когда я только начала это делать, я каждый раз слышала внутренний голос...

— Ты имеешь в виду миссис Дано? — улыбнулась Саманта. Мишель кивнула.

— Как только я начинала записывать цель, например «вернуть Ники и Ханну», — голос ее дрогнул, но она нашла в себе силы продолжить, — как слышала голос, говоривший мне: «Да, но уже слишком поздно. Да, но ты недостаточно изобретательна. Да, но у тебя никогда не будет нужной суммы денег».

— Ого! Твои «да, но» разошлись не на шутку.

— Да, но у меня хорошая учительница, — рассмеялась Мишель, — которая снабдила меня вот этим. — Она подняла свою тонкую, изящную руку с висевшей на запястье лиловой резинкой

- Это уже вторая. Первой я так часто щелкала, что она порвалась.

— Бедняжка, — Саманта поморщилась. Взяв Мишель за руку, она осмотрела красный след над часами,

— Я все еще продолжаю щелкать. Но уже не так часто. Са-

манта отпустила руку Мишель.

— Через неделю это исчезнет. Вместе с «миссис Дано».

В течение последовавших пятнадцати минут они вдвоем анализировали цели, которые поставила перед собой Мишель, — Саманта помогала подруге максимально подробно визуализировать цели, словно она переживала их осуществление уже сейчас. Хотя Мишель смотрела в будущее уже с большей уверенностью, что-то продолжало терзать ее — некое неуловимое беспокойство, которое невозможно было передать словами. Наконец она спросила Саманту об этом.

— Изучать все эти ага замечательно, но я вот не могу понять... — Мишель медлила, боясь обидеть свою наставницу, —...когда мы перейдем к конкретным вопросам — как стать миллионером?

Саманта, разумеется, услышала вопрос, но отвечать не спешила, продолжая молча смотреть на плывшие по небу облака. Мишель казалась, что она обдумывает наилучший ответ.

Наконец Саманта произнесла тихим и серьезным голосом:

— Это и есть конкретные вопросы, как стать миллионером.

По ее тону Мишель показалось, что вопрос ее несколько задел.

— Да, но... — Мишель вовремя остановила себя и щелкнула резинкой. От Саманты это не ускользнуло.

— Какую мысль ты только что «щелкнула»?

— Я просто подумала, что все это слишком медленно. У меня нет времени изучать все эти ага. Мне нужно научиться деньги зарабатывать... Ну, вы понимаете, как покупать недвижимость, как открыть свое дело, как заработать миллион...

— Ты замечала, как быстро строят небоскребы? — спросила Саманта. — Но эта кажущаяся быстрота основывается на многолетней подготовительной работе архитекторов, инженеров и строителей. Потом они несколько месяцев роют котлован, загоняют в землю сваи, порой на сотни футов в глубину, пока те не упрутся в твердую породу. Чем выше здание, тем глубже фундамент. И если говорить о твоём «здании», то оно находится в стадии рытья котлована.

Мишель несколько минут помолчала.

— Откуда вы знаете, как строятся небоскребы?

— Ну, мое офисное здание, конечно, не небоскреб... всего лишь десять этажей, но принцип тот же.

Мишель, впечатленная, приподнялась и оперлась на локоть.

— У вас *свое* десятиэтажное офисное здание?

— Ну да. Мое и банка, — усмехнулась Саманта. Выдержав паузу, она заговорила мягким тоном: — Ты просто доверься мне. Деньги придут. И быстрее, чем ты можешь представить. Но сна

чала фундамент.

— Ладно, — сказала Мишель, ощущая себя ребенком, которому сказали, что он не получит десерт, пока не съест овощи.

Саманта двинулась дальше.

— Когда с тобой в последний раз было такое, что ты точно знала, что делаешь какое-то дело правильно?

— Это легко. Когда познакомилась с вами.

— Учителю льстить не стоит, это пользы не приносит.

— Нет, серьезно.

— Но *как* ты это поняла? — Саманта покрутила золотой перстень на пальце. — Что ты почувствовала, когда увидела меня? Не просто в голове — во всем теле?

Мишель закрыла глаза и в мыслях вернулась в «Марипоза-Плаза». В тот вечер она страдала от отчаяния и одиночества. Она довольно хорошо помнила, как *это* ощущалось — с утра до вечера. Тяжесть во всем теле. Окружающий мир темный и мрачный, — словно на ней были солнцезащитные очки.

— Я не уверена...

— Вернись в свои переживания. Оживи их. Обрати внимание на все малозаметные ощущения, которые имели место.

Глаза Мишель были по-прежнему закрыты. Она снова увидела огонь в камине, озаряющий сзади Саманту.

Она вспомнила детали, которые не осознавала раньше, потому что в то время голова у нее была занята другими вещами.

— Двигайся от кадра к кадру, — наставляла ее Саманта.

Оживляя в памяти тот вечер под руководством Саманты,

Мишель ощущала, как будто во второй раз смотрит фильм, и подмечает подробности, упущенные при первом просмотре. И тут она что-то заметила. Она заговорила, будто думала вслух:

— Голос в моей голове шепчет: «Это то, что тебе надо. Не упусти».

— Миссис Дано? — спросила Саманта. Мишель покачала головой.

— Нет. Голос не тот. Другой.

— И какие чувства он вызвал в тебе, этот голос?

— Гм-м-м... Покой... во всем теле... И легкость... Мишель продолжала заново проигрывать сцену до того момента, когда села в «Мерседес» Саманты.

— И где это чувство теперь?

— Здесь, — Мишель открыла глаза и, прищурившись от солн-

Щ постучала себя по груди. — В моем сердце.

Теперь Саманта приподнялась на локте.

— Некоторые называют это *интуицией*. Я же предпочитаю

называть это «*истинным Я*». Теперь ты знаешь голос своего «ц, тинного Я»... и ощущения, его сопровождающие. Мишель кивнула.

— Где вы этому научились?

— От деда, — Саманта улыбнулась своим воспоминаниям. Он был очень успешным бизнесменом. Однажды — мне тогда было четырнадцать, — я наблюдала, как он проводил деловое совещание в нашей гостиной. Я заметила, что всякий раз, когда ему нужно было принять важное решение, он замолкал, прикусывал губу, клал руку на сердце и три раза стучал по груди. А потом вы давал решение. Впоследствии я спросила его об этом. Он сказал, что всегда сверяется со своим «истинным Я», прежде чем умом согласиться на что-то важное.

— Гм-м-м...

— И какой следующий шаг подсказывает тебе твоя интуиция? — спросила Саманта далее.

Мишель хотела что-то ответить, но удержалась. Она снова закрыла глаза и положила руку на сердце.

— Мне это не нравится, — она поерзала. — Она говорит, что

пора встретиться с Эриксонами... Но...

— Да, но...

— Это другое, — возразила Мишель. — Я просто... Я так его боюсь!

— Ты всегда так говоришь о нем, будто он огромен, как Кинг — Конг. и вдвое злее. Но ты должна понимать, что это всего лишь твое восприятие.

— Мое и очень многих других людей.

— Все равно твое, — настаивала Саманта. — И ты можешь изменить его.

Мишель молчала, ждала.

— Представь его мысленно, — начала инструктаж Саманта.

— Представь как можно подробнее.

Мишель закрыла глаза.

— Во что он одет? Как пахнет? Как далеко он стоит? Какой у него рост? Что его окружает?

Образ Энтони постепенно заполнил сознание Мишель, и ей стало не по себе. Он возник в ее памяти таким, каким она увидела его в первый раз. У него было красное от ярости лицо, — его она часто видела таким и в последующие годы. Мишель стояла в пикете перед зданием «Эриксен Тимбер», протестуя против проводимой компанией политики восстановления лесов — вернее, по существу, отсутствия такой политики. В тот самый день она познакомилась с Гедеоном, когда он вышел на переговоры с пикетчиками.

Возможно, она виновна в ревизии истории, но ей казалось сейчас, что она влюбилась в своего будущего мужа с первого взгляда.

— Уплываешь в сторону. Вернись к мистеру Э.

Она вернулась к образу Энтони, на этот раз вообразив пар, валивший из его ушей, когда они с Гедеоном объявили о своей помолвке. Внешне он был вежлив, но его истинные чувства ни для кого не были секретом.

— Похоже, у тебя получается, — услышала она голос Саманты. — Теперь уменьши его. Вот так. Видишь разные предметы вокруг него? Они разрастаются. Не только модные картины и мебель, но и одежда тоже. Ты же знаешь, эта одежда на нем только потому, что он купил ее, а без нее он просто голый.

Мишель усмехнулась.

Она никогда не видела Энтони без костюма за 3000 долларов, нее и в мыслях не было поинтересоваться, что там под костюмом. Ему было почти 70.

— Он уменьшается? Хорошо. Продолжай, пока он не уместится на твоей ладони.

Мишель вытянула руку ладонью вверх.

— Видишь его на своей ладони? Она осторожно открыла глаза:

— Вижу.

Саманта продолжала:

— Он уменьшается. Он становится все меньше похож на человека. Он никто, червяк. Даже еще меньше. Он...

— ...пылинка.

— Теперь сдуй его. Как задувают свечи на день рождения. Мишель дунула на ладонь и, когда пылинка, которая некогда была красномордым свекром, полетела прочь, загадала желание. Мишель не была в Дир-Крике с января. Теперь был уже сентябрь — полный год миновал со смерти Гедеоны.

Мишель пережила сложную гамму чувств, когда ей встретились на обочине шоссе два до боли знакомых «знака», указывавших, что они подъезжают: написанная от руки табличка «Свежая вишня» у края фермы Парсонов и, несколькими милями далее, гора старых шин, которая лежала там, сколько Мишель себя помнила. Эти старые «виды», всегда казавшиеся ей чем-то само собой разумеющимся, теперь были так дороги ее сердцу! Было раннее утро, погода стояла еще летняя, рудбекии все еще теснились по бокам дороги.

— У перекрестка будем через 10 минут, — предупредила она Джереми. Если бы кто-то десять дней назад сказал ей, что она будет въезжать в Дир-Крик с Джереми Кавальери, она бы в ответ покрутила пальцем у виска. Но как сказала ей, подмигнув, Саманта, когда Мишель уезжала: «Дорога вокруг горы всегда извилистая».

Мишель продолжала поддерживать контакт с Дельфин и Джероми, который и предложил отвезти ее на самую важную в ее жизни встречу. Она ничего подобного не переживала с тех самых пор, как Геден привез ее в больницу с непрекращающимися схватками.

— Ты точно не хочешь, чтобы я пошел с тобой?

— Я справлюсь сама, — ответила Мишель. — Но за предложение спасибо.

Надо же, Джереми оказался хорошим другом. «Всегда интересно, что обнаруживаешь, когда перестаешь отталкивать людей от себя», — сказала ей Саманта.

— Ладно, я подожду снаружи. Если понадобится помощь, звони мне на сотовый.

— Ты очень добр, Джер.

— Ты знаешь, я в «Марипоза» тоже работаю последнюю неделю.

Она подпрыгнула.

— Поворачивай!

* * *

Мишель также не поверила бы, что можно столь многому научиться за такой короткий срок — с момента ее знакомства с Самантой прошло менее четырех недель. Одним из уроков, который преподавала Саманта ей на Скале, была важность самопрезентации.

— Вот мне нравится платить дань моим африканским предкам, — сказала она. — Но африканскую одежду я ношу и по другой причине: если ты встретишь меня в компании из десяти человек, кого ты потом вспомнишь в первую очередь? Меня или шестерых снобов в одинаковых двубортных костюмах?

— Не последнюю роль играет также ваш рост в шесть футов и красота.

— Во мне пять футов десять дюймов. Впрочем, кто их считает?

Вчера Саманта отвела ее к своему личному парикмахеру. Мишель давно уже не стриглась, и ей сделали модную прическу, укоротив волосы до уровня плеч. Затем Саманта поводила ее по магазинам. Сегодня Мишель ехала в обновках: сером блейзере поверх ослепительно белой блузки и брюках с тщательно отутюженными стрелками.

Остановившись перед переговорным устройством у автоматических ворот Эриксонов, она сделала несколько разогревающих упражнений, которым ее научила Саманта.

Дыхание. Она сделала семь глубоких вдохов и выдохов, стараясь выдохнуть из себя все до последней молекулы.

Визуализация. Она мысленно окружила себя световым кругом

ярко-пурпурного цвета, обладавшего наибольшей энергией.

Упражнение для слуха. Она припомнила песню из репертуара Рыбы Макентайр, которая всегда возбуждала ее.

Мишель нажала кнопку вызова.

— Да? — Это была Эстелла, 25 лет хозяйствовавшая в доме Эриксонов, — та самая женщина, которая заявила, что дом Мишель не пригоден для проживания детей.

— Эстелла, это Мишель.

— Вас ждут?

— Да. Мы договорились на 9:00. Она приехала минута в минуту. Ворота открылись.

Направившись по круто поднимающейся подъездной аллее, Мишель с любовью подумала о Ники и Ханне. Когда она позвонила Энтони, чтобы договориться об этой встрече, ей было выдвинуто не подлежащее обсуждению условие, что детей она не увидит. Она вынуждена была с болью в сердце согласиться, но сознавала, что делает это, чтобы ускорить встречу.

Чтобы выбросить из головы отвлекающий мысли образ детей, она воспользовалась визуализацией. Саманта научила ее выявлять негативные мысли, мысленно упаковывать их в мешок для мусора и потом выбрасывать, например, на помойку. От многократного повторения это упражнение давалось ей все легче, и она была уверена, что недалеко то время, когда она станет настоящей хозяйкой своим мыслям.

Это, однако, оказалось особенно трудно, когда она, подняв голову, посмотрела на дом. Это было претенциозное подражание дворцу английского лорда с замысловатыми архитектурными деталями. У крыльца подъездная дорога заворачивалась кольцом, в центре которого, засаженном идеальным газоном, на высоком пьестале развевались американский флаг и флаг штата Колорадо.

Эстелла встретила ее в дверях. Синяя униформа с белым передником и головной убор делали ее похожей на медсестру времен первой мировой войны. Нездоровый цвет лица был тщательно «загрунтован», веки накрашены бирюзовыми тенями, глаза густо подведены.

— Здравствуйте, Эстелла, — сказала Мишель, стараясь оставаться нейтральной. Гедеон по какой-то причине обожал ее, так что, наверное, ее холодная натура имеет и другую сторону. Где-то.

— Да, — холодно произнесла Эстелла. — Мистер Эриксен ждет вас в библиотеке.

Библиотека. Это была комната в два этажа, заставленная книгами, добираться до которых нужно было с помощью стремянки на колесах. Книги были не для мебели: Энтони очень любил читать,

особенно интересуясь историей. Натали предпочитала любовные романы, но муж отвел под них отдельную комнату.

Мишель последовала за Эстеллой. В своих туфлях на тканевой подошве экономка двигалась совершенно бесшумно, лишь ее накрахмаленная униформа чуть поскрипывала на ходу.

Эстелла оставила Мишель в библиотеке одну. Мишель понимала, что они хотят заставить ее подождать, отчасти чтобы продемонстрировать, кто здесь главный, отчасти чтобы усилить ее беспокойство. Над столом Энтони, на единственной стене, свободной от книг, ей бросились в глаза новые фотопортреты Ники и Ханнны. Ханна была в теннисном костюме, Ники наряжен в форму для лакросса. Мишель подошла, чтобы присмотреться к новым, более зрелым чертам на лицах детей. Ей тяжело было сознавать, что она последний раз видела их еще до Рождества, пропустила день рождения каждого из них. Мишель закрыла глаза, убеждая себя, что Энтони не позволит ей слишком долго оставаться там, где она сможет украдкой подглядывать за детьми. Мыслительные упражнения Саманты в такую минуту давались ей с особым трудом.

Спустя 10 минут в комнату вошел Энтони, а за ним Натали. Свекровь была в алом шелковом костюме, волосы на затылке стянуты в тугий пучок. У Мишель мелькнула шальная мысль: возможно ли, чтобы Энтони хранил верность своей жене?

— У вас есть пять минут, — заявил Энтони, садясь за свой массивный стол. — Меня ждет игра в бридж в гостиной на втором этаже.

— А у меня заседание Молодежной лиги. — Натали продолжала стоять возле мужа, как часовой.

— У меня тоже встреча, — небрежно промолвила Мишель.

— И больше пяти минут мне не нужно.

Она в упор смотрела на своего бывшего свекра, воссоздавая в сознании образ безвредной пылинки на ее ладони, которую в любую минуту можно сдуть, обратив в ничто.

— Вы сказали, что у вас ко мне есть предложение, —

Энтони

потянулся за блокнотом в кожаном переплете и покрытой золотом шариковой ручкой, стараясь показать, что не обращает особого внимания на Мишель.

— Энтони, Натали... Я пришла поговорить с вами как с бывшей родней, — начала Мишель. Она помнила замечание, сделанное ей Самантой несколькими днями ранее: она ничего не выигрывает, демонизируя Эриксонов—обзывая их негодьями или используя словечки покрепче. Они идут своим путем, пожиная то, что сеяли. Оказавшись с ними лицом к лицу, ей было трудно сохранять такую позитивную установку, но она пересилила себя, дав себе слово

держаться до конца. — Я хочу увидеть своих детей. Наверняка вы согласитесь, что это и в их интересах.

— Мишель, — елейным тоном произнес Энтони, — давайте предоставим суду решить вопрос о свиданиях. Я согласился встретиться с вами только потому, что мои адвокаты считают, что это будет на пользу. Вы не сможете сказать судье, что я отклонял все ваши запросы. Но я определенно не могу вам позволить увидеться с детьми сейчас.

— Вы пытались бежать с ними, — вставила Натали.

— Я не пыталась бежать, — возразила Мишель. — Мы просто поехали в гости...

— Так мы и поверили.

— Дорогая, Энтони протянул было руку, но остановился, не коснувшись жены, — мы люди цивилизованные.

Мишель снова посмотрела на фотографии Ники и Ханны. Они были так близко... Может быть, даже в этом самом доме... И при этом так далеко...

— Вы можете оставаться в комнате с нами, я не возражаю, я просто хочу поговорить с ними, обнять их разок... — *Держи себя в руках.* — Вы же не думаете на самом деле, что это навредит им.

— Да, именно навредит. — Энтони отбросил золотую ручку, уперся руками в стол и откинулся на стуле. — Давайте рассуждать логически. Они юны и ранимы. Сейчас они забывают вас, в них формируются новые привязанности. Гедеон был на правильном пути, пока не связался с вами. К счастью, Николас унаследовал мой ум и деловую хватку. В отличие от его бедного отца, он в цифрах силен. Я договорился с директором Сент-Джемса организовать Клуб Молодых Предпринимателей, и Николас станет его первым президентом.

Слово взяла Натали:

— Пора закрыть эту главу вашей биографии, дорогая. Вы еще молоды, мужчины наверняка находят вас привлекательной, так что вы сможете еще иметь детей. Мы действительно желаем детям самого лучшего. Николас и Ханна — *Эриксены*. Потомки первых поселенцев на этой земле.

— Не считая индейцев, — язвительно пробормотала Мишель, едва сдерживая слезы.

— Им здесь хорошо, — продолжила Натали, не удостоив вниманием слова Мишель. — Они получают самое лучшее питание. Ханна сбросила пять фунтов вредного жира. Я устроила ей великолепный праздник на день рождения. Мы пригласили профессионального фокусника, были скачки на пони и три обезжиренных торта.

— Я их мать, — уже беспомощно произнесла Мишель.

Почему у нее не получилось? Она вспомнила их позавчерашний разго-

Вор с Самантой на Скале. Интуиция! В растущем отчаянии она утратила контакт со своей интуицией. Она закрыла глаза, сделала самый глубокий вдох и трижды постучала по сердцу.

Когда она открыла глаза, Энтони и Натали смотрели на нее так, словно подтвердились их давние сомнения в здравости ее рассудка. Губы Мишель медленно растянулись в улыбке. Восстановив связь с интуицией, она вспомнила важный урок, который преподала ей ранее Саманта. *Величина вопроса предопределяет важность ответа.*

— У меня остался только один вопрос... — Мишель сделала паузу. — На каких условиях вы согласитесь вернуть мне детей?

Энтони Эриксен ответил с ходу:

— Не могу представить сценария, который позволил бы сделать это.

Натали согласно кивнула. Первый отказ.

— И все-таки, — настаивала Мишель. Хотя для этого не было никакой рациональной причины, она начала успокаиваться впервые с того момента, как вошла в этот дом. — Какой-то вариант должен быть...

— Если вы заберете их, дорогая, — сказала Натали тоном, который мог бы сойти за заботливый, — как вы прокормите их? Не могу представить, что вам хватит талонов на питание.

— Моя жена имеет в виду, что, поскольку вы остаетесь все та кой же несостоятельной в финансовом плане, какой были всю жизнь, кажется невероятным, чтобы вы могли обеспечить свою семью, тем более обеспечить *моих* внуков тем, чего они достойны.

Второй отказ.

Мишель храбро спросила:

— Какие же финансовые ресурсы мне, по-вашему, нужны? Этот вопрос, казалось, застал Эриксенов врасплох. Неужели решимость ее оппонентов дала трещину? Она надавила:

— Сколько? Сто тысяч? Двести? Миллион?

— Вы? Миллионерша? — Энтони чистосердечно рассмеялся. Мишель никогда раньше не слышала его смеха, — это был страшный звук. — Мишель, благодарю вас. Мэр Кворлс каждую нашу игру в бридж начинает с анекдотов, но, думаю, на этот раз я заткну его за пояс.

Натали, казалось, это не так развеселило. Может быть, она предвидела ответ Мишель.

— Я серьезно.

— Нет, — в голосе Энтони послышалось нетерпение. — Я не могу больше терять на вас время.

Он многозначительно поднял телефонную трубку, чтобы, как

догадалась Мишель, вызвать охрану и выпроводить ее. Третий отказ. Она заговорила быстрее.

— Не думала, что вы откажетесь от пари.

— Пари? — повторил он. Рука с телефонной трубкой повисла в воздухе. — Какое пари вы имеете в виду?

Натали бросила на мужа сердитый взгляд.

— Не волнуйся, дорогая, — сказал он. — Так что вы сказали, Мишель? Идея созрела в ее мозгу всего за несколько мгновений. И теперь она предоставила возможность словам свободно литься из нее; она доверилась им, поверила, что они выведут ее туда, куда ей нужно.

— Скажем... Я заработаю миллион долларов... в ближайшие 12 месяцев. Если я сделаю это, вы откажетесь от притязаний на постоянную опеку, и я получу детей обратно.

— А если не сумеете?

— Я уеду из штата, и вы меня больше никогда не увидите.

— Да прекратите чушь пороть, — выпалила Натали.

— Спокойнее, Натали, — резко одернул жену Энтони, но его раздражение обрадовало Мишель. Кажется, игрок в нем боролся с огромным искушением. Тем более, что финансового риска для него не было никакого, и когда вся эта чепуха закончится, она оставит их в покое..

— Есть ограничивающие условия, — сказал он, постукивая ручкой по блокноту. — Вы должны действительно заработать эти деньги, а не одолжить, получить в подарок или выиграть в споре. И это должны быть наличные. Мне потребуются доказательства. Я хочу увидеть этот миллион своими собственными глазами.

— Согласна, — она смотрела на него в упор.

— И, — он сделал паузу, — вы должны принести их мне через 90 дней.

— Миллион долларов за 90 дней? Вы шутите!

— Таково пари. Принимайте или не принимайте. Мишель ощутила приступ паники. Он обвел ее вокруг пальца!

Саманта учила ее находить в минуты стресса свой духовный центр, и она двинулась по шагам: вообразила себя на Скале, представила, как тепло нагретого камня наполняет ее, как она сидит рядом с Самантой, держа ее за руку. *Носи Скалу с собой повсюду.* У нее в голове зашпорили два голоса .

«Не соглашайся»,

«Ты не сможешь сделать это»

«Ты сошла с ума?»

«Ты выкрутишься»

Она выслушала сначала первый голос, потом второй. Наконец ска-

зала:

— Пусть ваш адвокат подготовит нужные бумаги.

— Мой адвокат как раз здесь, наверху. Мы собираемся играть в бридж. Натали, пригласи Мартина сюда.

Глядя на уходящую Натали, Мишель ерзала на стуле. Процесс пошел. Страх возвращался еще более мощными валами.

— Как только Мартин спустится, мы быстренько оформим нашу сделку, — сказал Энтони.

Пауза.

— Ну, настолько быстро, насколько это возможно. Я, знаете ли, не хочу оставить какие-либо лазейки.

Мишель встала, чтобы убедиться, что вполне контролирует свои эмоции. Она старалась действовать предельно спокойно.

— Вы не возражаете, если я посмотрю ваши книги, пока мы ждем? — она обвела рукой заставленную книгами стену.

— Пожалуйста, — Энтони улыбнулся. — Я особенно горжусь своей подборкой про Наполеона. Еще у меня есть старинное издание «Государь» Макиавелли. Если вы этого никогда не читали, сейчас удобный случай.

Мишель повернулась к нему. Он сидел, сложив холеные руки на плоском животе.

— Мишель, дорогая моя, вы не заработали бы миллион долларов и за миллион лет.

90 дней, начало отсчета...

90 дней, начало отсчета...



«Что я наделана?» — спрашивала себя Мишель снова и снова.

С Джереми на обратном пути она почти не разговаривала. Он, наверное, чувствовал, что ей хочется помолчать, и не настаивал, выказывая молчаливую поддержку,

Когда он доставил ее к дому Саманты в Ривердейле, она бегом пронеслась по всем комнатам, пока не нашла подругу на заднем дворе. Та, стоя на коленях, возилась в огороде с помидорами. На ней была широкополая соломенная шляпа и рабочие перчатки.

— Саманта, — Мишель рухнула на колени рядом с ней, выма

зав брюки, — я в беде. — И разрыдалась.

— Ну, перестань, Бабочка, — спокойно сказала Саманта. — Поддай-ка мне вон ту лопатку. С красной ручкой.

— Саманта!

Неужели она не понимает, как это серьезно?

— Давай все с самого начала.

Мишель вытерла мокрые глаза рукавом и рассказала Саманте, что произошло, — как она нервничала, как Натали издевалась над ней, как она использовала свою интуицию и, наконец, как она приняла, как ей казалось теперь, самое безумное решение в своей жизни.

— Энтони прав, — сказала она тихо, чувствуя, как комок под ступает к горлу. — Я не смогу заработать такие деньги...

— Конечно, не сможешь.

Мишель испуганно подняла голову, — она ожидала от наставницы более позитивного ответа.

— Ты *одна* такие деньги никогда не заработаешь. Но мы с тобой, да еще с подходящей командой попытаться могли бы.

— Но...

Саманта закатила глаза.

— Кроме того, это же *ты* предложила сделку мистеру Эрик — сему. Как тебе это пришло в голову?

— Я не знаю... Это просто... вырвалось... — Мишель запинаясь, но слез уже не было. — Это казалось мне в ту минуту правильной идеей, но... как только я ушла оттуда, я сказала себе: «*Что я наделала? Я же потеряла их навсегда!*»

Саманта обрезала ножницами пару пожухлых листьев.

— Ты снова дала волю миссис Дано, — сказала она. — Я думала, мы это уже прошли. Корми свои мечты, а сомнения мори голодом.

— Но, Саманта. Это же миллион долларов за 90 дней! Это совершенно невозможно.

— Невозможно, говоришь? — Саманта откатала рукава. Она была в тренировочном костюме, одном из тех, в которых совершала пробежки на Скалу. — Как ты думаешь, кто-нибудь когда-нибудь зарабатывал *невозможную* сумму денег в *невозможно* короткий срок? Конечно, — ответила она на свой же вопрос.

— Но как? Саманта закрыла глаза и медленно покачала головой. — Неправильный вопрос. Куда важнее вопрос *зачем*? Когда ответ на «зачем» достаточно велик, вопрос «как» решится сам собой.

— Это бессмыслица какая-то, — не согласилась Мишель.

— Именно! — торжествующе воскликнула Саманта. — Когда делаешь невозможное, это всегда противоречит здравому смыслу.

Ты слышала историю про женщину, ребенок которой угодил под машину? Она взялась за бампер и подняла автомобиль, чтобы высвободить ребенка. Как она это сделала? Это казалось невозможным. Но у нее было большое «зачем», и она просто сделала это. Мишель коснулась пальцем помидорного листа. Ее руки дрожали. Она сомкнула ладони, чтобы унять дрожь.

— Я боюсь.

— Мишель, я буду откровенна с тобой. Это будет самое трудное и срочное предприятие, в каком я когда-либо участвовала. Кстати, когда начинается отсчет 90 дней?

— Он начался около часа назад, как только я подписала договор.

— Гм-м-м... — Саманта задумалась. — Ладно, я верю в твою интуицию, даже если ты сама не веришь в нее. Чтобы зацепить Эриксона, тебе необходимо было пойти на какую-то крайность. Он мог играть с тобой в кошки-мышки годами, мучить тебя, пока дети не доросли бы до колледжа. Но ты повернула ситуацию к быстрейшему ее разрешению. Чем раньше мы заработаем миллион, тем скорее ты сможешь обнять своих деток.

При этих словах Мишель снова всплакнула.

— Простите меня, Саманта, но я даже не представляю, как подступиться к этому.

— Хочешь еще одну аналогию? — усмехнулась Саманта.

Мишель пожала плечами.

— Видишь тот валун возле изгороди?

Мишель кивнула. Он был добрых трех футов в поперечнике и наполовину врос в землю.

— Ты могла бы притащить его сюда?

— Разве что если бы была муравьем человеческого роста.

Мишель тут же пожалела о своем сарказме, но Саманта не обратила на это внимания.

— Как бы ты *смогла* это сделать, если бы тебе было *надо*?

— Не знаю, — голос Мишель звучал мрачно.

— Некто по имени Архимед когда-то сказал: «Дайте мне достаточно длинный рычаг и точку опоры, и я переверну Землю».

Мишель на секунду вернулась в восьмой класс, где она что-то слышала про рычаги и блоки.

— Раз ты так сильно хочешь вернуть детей, тебе нужно найти подходящий рычаг.

* * *

Первым шагом Мишель стало составление ее Команды Мечты.

— Никто не может преуспеть в одиночку, — не уставала напоминать ей Саманта. — Ты один человек. — Саманта вытянула указательный палец правой руки. — И я один человек, — она вытнула палец на левой руке. Затем она свела два пальца друг к другу. — Вместе мы обретаем силу 11.

Она сделала паузу.

— А новые члены команды увеличивают нашу силу экспоненциально.

Мишель усвоила урок Саманты: самый мощный рычаг для нее -

это хорошая команда. Членам команды не надо быть богатыми и знаменитыми — они лишь должны быть столь же преданы общему делу, как она сама.

Мишель быстро сообразила, кого ей следует привлечь в свою команду — старых подруг из Дир-Крика и новых друзей из Ривердейла.

Хотя Мишель сочувствовала подругам, которым придется тащить в Ривердейл из Дир-Крика, место совещания было выбрано из соображений осторожности и срочности.

Она пригласила в свою команду и Дельфин, но та, учитывая проблемы с дочерью, не могла уделять Мишель необходимого времени. Мишель поклялась, что всеми силами поможет подруге, как только покончит со своей собственной проблемой.

Зато Джереми, который сам попросился в ее команду, она приняла только после скоротечной консультации с Самантой.

— Что говорит тебе твоя интуиция? — только и спросила

Са

манта, что уже вошло у них в привычку. Мишель решила, что Джереми *надо* быть в команде, хотя и не вполне понимала почему. Этому способствовало то, что Джереми окончательно отказался от любовных ухаживаний за ней. Еще по дороге в Дир-Крик на встрече с Эриксенами он много ей рассказал о своей прежней жизни. Они с Дженни поженились очень молодыми. Первые годы он был вполне счастлив и процветал материально, занимаясь компьютерным бизнесом. Но склонность к биржевым играм в Интернете, по степени превратившаяся в непреодолимую страсть, погубила его.

— Дженни всеми силами пыталась мне помочь. Оглядываясь назад, я могу только уважать ее за то, что она, в конце концов, ушла. Я думаю, последней каплей стало то, что я подделал ее подпись под закладными. Уже когда все рушилось, на свет родился «незапланированный» сын, Джереми-младший. Дженни ушла, когда ребенку было четыре года.

— Это стало для меня холодным душем, — печально завершил Джереми свою повесть. — Примерно год после этого я еще надеялся, что сумею вернуть их, но потом она встретила кого-то. Теперь у них своя семья, Дженни родила еще одного ребенка и говорит, что будет лучше для всех, если я буду держаться подальше.

Джереми умолял Мишель дать ему шанс принести хоть какую-то пользу ее команде с его опытом работы с компьютерами. Он оставил работу в «Марипоза», и у него в чулке достаточно сбережений, чтобы продержаться несколько месяцев. Он был готов.

В своем окончательном виде команда Мишель состояла из ее Двух лучших подруг, Кортни и Саммер, плюс Джереми и Рене, подруга и бывшая учительница Мишель, по иронии судьбы работавшая ^перь в той самой частной школе, которую посещали Ники и Ханна.

Когда она обзвонила подруг, каждая с большой готовностью согласилась помочь ей.

— Почему ты так отдалилась от нас? — чуть не плача сказала ей Саммер. — Ты думала, что мы за тебя не переживаем?

— Мне было так стыдно, и я была такая злая, — пояснила Мишель, — Да и что вы могли сделать?

Оказывается, могли. Когда они собрались за столом в офисе Саманты, Мишель чуть было не расплакалась, глядя на любимые лица друзей. Но на слезы времени не было.

Для разрядки она решила пошутить:

— Леги и джентльмены, пристегните ремни, — улыбнулась она. — Мы взлетаем.

— Куда мы ни полетим, — практичным тоном сказала Кортни, —

всем должно быть ясно, что времени на пустую болтовню у нас нет.

Дубовый стол в конференц-зале Саманты был окружен стульями с высокими спинками. Стол был столь огромен, что занимал почти всю комнату, которую нельзя было назвать маленькой. В его центре стоял красивый букет из свежих гладиолусов и ирисов, вторивший репродукциям пастелей Моне, развешанным на бледно-персиковых стенах. На дальней стене выпуклыми золочеными буквами было выложено название компании: «СЭМ Инкорпорейтед», ниже расшифрованное элегантно прописью: «Саманта Энн Манро».

Мишель сидела во главе стола, а справа от нее в царственном спокойствии восседала Саманта, как обычно самая заметная из всех присутствовавших. Этим утром она похвалила Мишель за достигнутый ею прогресс, восхищаясь ее укрепившейся уверенностью в себе и целеустремленностью.

— Ты все большеходишь на меня, — добавила она с улыбкой

кой. На маленькой кухне, соседствовавшей с конференц-залом, каждый сам налил себе травяной чай или кофе. Перед каждым были разложены подставки для чашек с изображением феникса — эмблемой компании Саманты.

— Ну что ж, приступим, — сказала Рене, обхватив обеими руками чашку с горячим малиновым чаем. Она держалась весьма сдержанно, но Мишель знала ее как верную подругу и влюбленную в свое дело учительницу.

Мишель инстинктивно посмотрела на Саманту, которая ответила ей легкой ободряющей улыбкой. По телефону Мишель в общих чертах рассказала подругам о своем пари на миллион дол ларов с Энтони. Теперь она собиралась заполнить оставшиеся белые пятна. Она сделала глубокий вдох и сказала:

— Вы знаете, что я хочу вернуть своих детей. Это для меня превыше всего. Значит, так. Первый миллион, который мы зарабо-

таем, — безоговорочно мой, юридически и официально. Я должна Представить его Эриксену. Но как только я верну детей, я собираюсь рассчитаться с вами за все ваши усилия, а основную часть пустить обратно в дело, чтобы бизнес сохранялся и расширялся. И после этого прибыли будут делиться между нами по справедливости. Саманта любезно согласилась предоставить нам своих юристов, чтобы те официально оформили нас как корпорацию. Это будет корпорация закрытого типа. Каждый из вас по лучит свою долю дхций, соответствующую количеству времени, которое он, — она подмигнула Джереми, единственному мужчине среди собравших-сий — или она может выделить на наше дело. Со временем мы по мере необходимости будем нанимать постоянных сотрудников, которые будут работать за зарплату, но пока что мы не можем себе этого позволить.

— Похоже, ты все продумала, — с легкой усмешкой произнес
ла Рене. — Но мы до сих пор не знаем, чем наша компания
будет
заниматься.

— Да, конечно, эти мелочи тоже важны, — Мишель улыбнулась. — Об этом нам доложит мой вице-президент Саманта Манро.

Саманта встала, произведя на окружающих, как и предвидела Мишель, такое же огромное впечатление, какое произвела на нее саму тем незабываемым вечером в отеле.

Саманта обвела взглядом собрание, сделав едва уловимое движение головой, которое тоже запомнилось Мишель с момента их первой встречи.

— Перед компанией стоит огромной важности цель. Я не припомню, чтобы когда-нибудь раньше начинала предприятие с такой великой миссией. Но это будет нелегкое дело. Шутка ли, миллион долларов за 90 дней.

— Похоже, мы должны сотворить чудо, — сказал Джереми.



— И сотворим, — она сделала паузу.
«Ради эффекта», — уверенно подумала

— Чудо рычага. Но, даже имея чудодейственную силу рычага, нам нельзя будет ослаблять усилий до самой последней минуты.

— Что вы подразумеваете под *рычагом*? — спросила Саммер.

— Хорошо, что вы спросили, — ответила Саманта. — раскройте ваши папки.

Все раскрыли лежавшие перед ними зеленые папки и на первом листе обнаружили рисунок. Саманта кивнула на рисунок:

— Ваша задача — сдвинуть этот «валун» стоимостью в миллион долларов за... — она посмотрела на часы, — 89 дней, 2 часа и 45 минут.

Мишель посмотрела на своих друзей и увидела в их глазах смесь недоверия и возбуждения.

— Чтобы сделать дело, — продолжала Саманта, — нам нужно найти идею на миллион долларов и затем «поднять» ее силой рычага. Рычаг позволяет не только поднимать тяжёлые предметы при минимальных усилиях. Он обеспечивает также скорость.

— А что у нас служит точкой опоры? — спросила Кортни.

— Точка опоры — это мы, — сказала Саманта, — и наша твердость. На этом все держится, в том числе и рычаг.

Саманта взяла толстый зеленый маркер, подошла к большому листу ватмана, прикрепленному к стене, и нарисовала на нем такую же схему рычага, какая лежала перед каждым из собравшихся. Затем она вдоль плеча рычага дорисовала шесть стрелок, подписав их следующим образом:

— Мы собираемся применить к нашему рычагу шесть разных



сил. Каждой по отдельности может не хватить. Но их совокупность... — Саманта замолчала, и Мишель поняла, что она вызывает к их воображению.

После паузы Саманта продолжала:

— Первая форма рычажной силы — найти наставника, человека, который когда-то уже прошел этот путь. В нашем случае это я. Я сильна, но все-таки моей силы недостаточно. Поэтому мы добавляем команду, составленную из преданных людей. Это вы, — Саманта обвела рукой собравшихся. — Но и нас, вместе взятых, может оказаться недостаточно. Зато когда мы объединим наши *навыки, инструменты и системы* с навыками, инструментами и системами *взаимопересекающихся сетей* наших знакомств, мы сосредоточим в своих руках огромную силу.

Мишель вспомнила, как Саманта сводила два пальца, образуя цифру 1, но заметила, что остальные наморщили лбы, не вполне понимая, о чем речь.

— Хорошо, — продолжала Саманта. — Предположим, наша идея на миллион долларов — продать партию каких-то штуквин.

С каждой единицы нашей продукции мы получаем доллар прибыли. Значит, нам нужно продать за 90 дней миллион штук. Вы знаете кого-нибудь, кто купил бы миллион штук чего бы то ни было?

Все переглянулись, качая головами.

— Вот какая ситуация — нас здесь шесть человек, и мы не знаем *никого*, кто купил бы миллион единиц. Но каждый из нас легко вспомнит сотню знакомых (с. 101). А у каждого из этой сотни есть сотня своих знакомых. По самым скромным подсчетам, наша сеть знакомств составляет 60 000 человек. Возможно, среди них есть даже президент США.

— Шесть уровней знакомства, — со знанием дела тихо произнесла Рене.

— Правильно. Каковы шансы, что один из этих 60 000 имеет *ключевое знакомство* — знает кого-то, кто ищет как раз миллион единиц нашего продукта?

— Вы имеете в виду кого-нибудь вроде создателя магазинной сети «Уол-Март» Сэма Уолтона? — спросил Джереми.

— Или его наследника, — добавила Рене.

— Джереми прав, — подтвердила Саманта. — Когда он был жив, вы могли пойти к нему в кабинет, показать лучшую в мире штуквину, и если бы она ему понравилась, ему стоило только щелкнуть пальцами и за несколько дней закупить 10 миллионов штук Для всех своих магазинов по всему миру.

Мишель поймала себя на том, что кивает со всеми остальными и уже, наверное, в сотый раз за день думает о той благословен-

ной Силе, которая ввела ее в жизнь Саманты.

— Вот это и есть то, что Саманта назвала «ключевым знакомством». Ключевой знакомый — это человек, обладающий возможностью «сделать так, чтобы это случилось». — Мишель

постаралась продемонстрировать Саманте, что ее уроки не прошли даром. Поощренная одобрительной улыбкой Саманты, Мишель продолжила, хоть уже не столь уверенно:

— Есть такой принцип, именуемый «бритвой Оккама» Хотя они с Самантой уже дважды обсуждали эту тему, Мишель не была уверена, что действительно все поняла.

— Он назван по имени английского ученого Уильяма Оккама жившего в XIV веке и выдвинувшего теорию, что *наилучшее* решение проблемы — это всегда *самое простое ее* решение. В нашем случае, вместо того чтобы продавать свою продукцию миллиону людей, мы могли бы найти человека, который купит миллион штук сразу.

Мишель откинулась на спинку стула, довольная собой. Саманта была права: делясь выученными уроками с другими, сам глубже понимаешь их.

* * *

Прошел час, и Мишель ощущала ту смесь возбуждения и усталости, которую испытывала во время их первых с Самантой пробежек на Скалу.

Видя, как другие потирают глаза и отложили в стороны ручки, она поняла, что они переживали примерно те же эмоции — ведь им приходилось представляться не кому-нибудь, а самой Саманте, — а это было все равно, что пытаться пить из пожарного шланга.

Когда Саманта объявила перерыв на ленч, все облегченно вздохнули, и раздалось предложение пойти в китайский или в мексиканский ресторан — оба располагались неподалеку. Мишель улыбалась исподтишка, зная, что будет дальше.

— Не угадали, друзья, — заявила Саманта, выслушав предложения, — здесь неподалеку есть еще лучшее местечко — «У Саманты».

Как вскоре выяснилось местечко «У Саманты» оказалось садиком, разбитым на крыше здания, в котором находился офис Саманты. Ее помощник доставил из ближайшей закусочной бутерброды с индейкой и вегетарианские сэндвичи.

Все устроились в креслах из металлических прутьев, после чего Саманта взяла из лежавшей на коленях коробки бутерброд с индейкой и, поднеся его двумя руками ко рту, сказала:

—Я больше не буду сдерживаться перед этим деликатесом, поэтому пусть пока беседу ведет Мишель, которая уже столь мно-

гому научилась, — она не успела закончить последнее слово, как впилась зубами в бутерброд.

— Мне кажется... — начала Мишель, которая предпочла бы [о]же заняться едой, — что, обсуждая концепцию рычага, мы не затронули понятие *Бесконечной Сети*.

— О Боже, — вздохнул Джереми, — начинается мистика.

— Ну, если хочешь, можешь так называть, — несколько обиженно произнесла Мишель. — Я имею в виду, что ведь большинство из нас верит в Высшую Силу, не так ли?

— Я верю, — с готовностью ответила Саммер, и хотя кому-то эта тема казалась глубоко личной и не подлежащей обсуждению, большинство согласно кивнуло.

— Неважно, как это называть, — продолжала Мишель, увлекаясь и уже забыв про еду, — Вселенная, Бог, Высшая Сила...

— Вы знаете, что существует 627 различных наименований Бога? — пробормотала, жуя, Саманта.

— Бесконечная Сеть, — объяснила Мишель, — как раз и составлена из этой Высшей Силы плюс всевозможные другие невидимые силы вроде духов, ангелов — называйте их, как хотите. Все

это находится вокруг нас прямо сейчас и в любой момент готово прийти на помощь.

По лицу Джереми было видно, что он еще не вполне убежден.

— Но что если такая сеть и вправду существует, Джереми?

— надавила Мишель. — Что, если есть возможность соприкоснуться

с ней, черпать из нее силу? Я не прошу, чтобы ты верил, что она действительно нам поможет. Но хотя бы допусти такую возможность.

— Все это слишком сложно для меня, — Джереми разворачивал последний бутерброд из своей коробки. — Я компьютерщик. Мне подавай нули и единицы.

Саманта отложила недоеденный бутерброд, решив вмешаться.

— Я могу объяснить по-другому, Джереми. Если пользоваться компьютерной терминологией, я верю в существование *Духов no go* Интернета, связывающего нас всех. Все мы подключены к нему 24 часа в сутки. Когда мы чего-то очень сильно хотим, мы как будто рассылаем электронные письма по всей этой Сети. И мы получаем на эти «письма» ответы... которые ощущаем в виде каких-то интуитивных догадок. И если мы действуем на основе интуиции, обстоятельства обычно складываются к лучшему.

— Гм-м-м... Ну, это я еще как-то могу принять, — сказал Джереми. Саманта обратилась ко всем:

— Итак, друзья мои, вы думаете, эта Высшая Сила уже знает,

какие акции завтра поднимутся, какая недвижимость подорожает в ближайшие пять лет, какие предприятия обречены на неудачу, а какие ждет успех?

— Если Бог есть, — сказала Кортни, — а я верю, что есть логично предположить, что Он знает.

Ее глаза были широко раскрыты; было ясно, что она никогда прежде над этим не задумывалась.

— Значит, — продолжала Саманта, — Высшая Сила уже зна

ет, какая идея принесет нам миллион долларов.

Тут встрепенулась Саммер.

— *И уже знает* имена всех «ключевых знакомых»... — произ

несла она торжественным шепотом, словно ее только что озарило.

— Точно, — сказала Саманта. — От миллиона долларов нас отделяет одна хорошая идея и одно имя.

* * * *

Они забрали мусор, оставшийся от ленча, с собой, чтобы вы бросить по дороге.

— Настройтесь на интенсивную работу во второй половине дня, — весело предупредила их Саманта, открыв дверь на лестни-

В этой женщине как будто батарейки «Энерджайзер», — по думала Мишель.

Когда они вернулись в конференц-зал, Саммер сделала короткое заявление.

— Я принесла для нас специальные часы, — она показала не большую прямоугольную коробочку с жидкокристаллическим дис плеем. — Они отсчитывают дни, часы и минуты, остающиеся до предельного срока. — Она поставила часы на телевизор в углу конференц-зала. Часы показывали:



**88 дней 22 часа 51
минута**

Мишель передернуло; она не знала, благодарить ей подругу или обидеться на нее. " Когда на часах появятся сплошные нули, она станет или счастливейшей из женщин, или женщиной, обреченной до конца своих дней жить в тоске.

Следующие три часа были отданы лихорадочному мозговому штурму, призванному найти идею на миллион долларов. Они начали с упражнения, которое помогло каждому выявить, какие его уникальные способности, навыки и интересы могли бы превратиться в идею на миллион долларов. Затем они обратились к слабым сторонам друг друга с целью предложить какие-то продукты и услуги,

призванные решить некоторые из их проблем. Принимались все идеи, ни одна не отвергалась.

— Помните историю об алмазных полях, — поучала их Саманта. — Мы ищем некую идею, которая, вполне может быть, уже сейчас в голове у кого-то из вас или у кого-то из ваших знакомых. #екий рецепт. Специальный инструмент. Игра. Идея для книги.

К 4 часам пополудни они исписали десятки листов, обклеив ими все стены комнаты.

После 15-минутного перерыва Саманта пояснила, что цель Команды Мечты не в выработке идей, но в выборе из множества идей наиболее перспективных. Некоторые члены команды обладают природной способностью замечать благоприятные возможности. Другие хорошо видят возможные препятствия. Правы могут быть и те и другие. Для осуществления превосходной идеи не обойтись ни без первых, ни без вторых. Поэтому Саманта разделила команду на две группы — Зайцев и Черепах. Зайцы — сама Саманта, Мишель и Саммер — остались в конференц-зале. Черепахи — Джереми, Кортни и Рене — отправились в кабинет Саманты со ставлять каждый свой список ста знакомств, пока Зайцы будут со-вещаться.

Когда Черепахи ушли, Саманта предложила Зайцам выбрать из всего множества выдвинутых идей 10 наиболее перспективных. Через полчаса Черепахи были приглашены в зал, чтобы сыграть отведенную им роль адвокатов дьявола. Выслушав очередную идею, они должны были найти и назвать те проблемы, которые могли возникнуть в процессе реализации этой идеи. В результате такого обсуждения список удалось сократить до трех идей, на пути которых предвиделось наименьшее число препятствий. Потом обе группы разработали основной и запасной планы преодоления каждой потенциальной проблемы: т.е. если план А не работает, они будут готовы тут же включить план В.

Наконец Саманта разбила шестерых членов команды на три пары. Каждая пара брала на себя ответственность за реализацию одной из трех идей.

Первая пара — Саманта и Рене — нацелилась на недвижимость. Торговля недвижимостью была главным коньком Саманты. Рене некогда работала риэлтером и до сих пор имела лицензию на эту деятельность, поэтому их пара образовалась совершенно естественно.

Джереми и Саммер объединились во вторую пару. Используя Компьютерные навыки Джереми, они должны были найти какой-то Продукт или услугу, которые можно было бы с успехом продавать через Интернет.

Целью Мишель и Кортни было попытаться максимально использовать опыт Кортни в сфере торговли. Они сузили круг поисков подходящего товара или услуги до пяти-шести вариантов, но нич-^ из этого не казалось по-настоящему перспективным.

— Почему бы нам не сосредоточить все усилия на одной самой лучшей идее, направить на ее реализацию все имеющиеся ресурсы? — спросила Саммер.

— Нам нужно разнообразить источники дохода, —

отве

тила Саманта. — Мы не знаем заранее, какая из этих идей окажется

самой наиболее успешной. Поэтому будем двигаться по всем трем направлениям. Может быть, ни одно из них не принесет миллиона само по себе, но в сумме получится то, что надо, — скажем, 200 тысяч принесет недвижимость, 500 тысяч — Интернет, 300 тысяч

— торговля. С другой стороны, вполне может статься, что ни одна

из этих идей не окажется успешной. Вполне возможно, лучшая идея все еще дожидается, когда мы на нее*а ткнемся. Поэтому не прекращайте поиски. Пусть в вашем мозгу будет постоянно включен своего рода счетчик Гейгера, улавливающий идеи на миллион долларов, оказывающиеся поблизости. На лице Рене отразилось недоумение, словно она была не вполне согласна с Самантой.

Саманта продолжала:

— Рене, с вами такое случается, что вы впервые выезжаете на только что купленной машине и вдруг замечаете, что вокруг полно машин такой же модели, такого же цвета, — в общем, совер

шенно таких же, как ваша? Вчера вы их не замечали, а сегодня они со всех сторон. Почему так происходит? — Она сделала паузу, и вопрос повис в воздухе. — Все дело в сознании. Как только ваш мозг магнетизируется — эмоционально заряжается, — вы начина

ете замечать то, что всегда было вокруг вас, но оставалось вне вашего сознания. Я вот что вам скажу: идеи на миллион долларов постоянно витают вокруг нас. Прямо в эту самую минуту. Саманта протянула руку и начала выхватывать воображаемые идеи из воздуха.

— Какая идея прямо сейчас кружится вокруг вашей головы и лишь ждет, когда вы ее осознаете? В ту самую минуту, когда вы осознаете ее, вы станете Миллионером за минуту — все остальное лишь дело техники.

Когда наступил вечер, Саманта, перед тем как разойтись, дала каждому поручение составить список ста знакомых, а затем на основе интуиции разделить их на два списка согласно приоритету. В списке А должны быть перечислены 10 наиболее перспективных знакомств, которые с наибольшей вероятностью могли в конечном итоге привести к *ключевому знакомству*. Список В должен вклю-

чать всех остальных.

— Не забывайте, — сказала Саманта, когда они выходили из конференц-зала, — про «бритву Оккама». Ну-ка, еще раз, что это значит?

Мишель ответила мгновенно:

— Наилучшее решение — это почти всегда самое простое решение.

86 дней...



Собрав своих новых учеников на Скале, Саманта предложила им называть себя Орлами-Миллионерами.

— У орла, — сказала она, — самое острое зрение среди всех животных. Он способен заметить жертву с высоты в сотни футов. Он яростно защищает свое гнездо и птенцов. Это благородная, гордая птица, которая выжила, потому что сильна.

Все, кроме Мишель, оказались в этом «святилище» Саманты впервые. Шел девятый час, и солнце уже успело нагреть камни. Большинство сидело напротив Саманты, скрестив ноги по-турецки, только Джереми, закрыв глаза, лежал на спине и притворялся, что глубоко сосредоточен. Саммер время от времени толкала его, когда он начинал похрапывать. Джереми не привык вставать раньше десяти.

— Вчера, — продолжала Саманта, — я рассказала вам об Эффекте Бабочки — о том факте, что даже самые незначительные изменения в вашей сегодняшней жизни могут иметь огромные последствия для вашего будущего. Вот давайте подумаем: какие мелкие, одноминутные изменения в повседневных привычках, поведении, профессиональной деятельности, манере мышления могли бы радикально трансформировать вашу жизнь?

Ну, например, вы учили нас визуализировать цели в живейших деталях. Это, наверное, помогло бы, — высказалась Саммер.

— Точно, — сказала Саманта. — За одну минуту вы можете обозреть свои мечты во всех подробностях и, подобно магниту, потянуться навстречу той личности, какой вы хотели бы стать.

— Можно записывать цели каждый день, — предложила Рене. — Чтобы написать шесть целей, требуется одна минута, но это глубоко запечатляется в уме и сердце.

— Очень хорошо. Что еще? У Мишель ответ был готов:

— Физические упражнения — как сегодня утром. Это занимает больше минуты, но все равно немного времени, а эффект огромный.

Посыпались новые предложения: молитва, медитация, глубокое дыхание, «выщелкивание» резинкой негативных мыслей, йога, развитие интуиции.

— В контексте бизнеса, — продолжала Саманта, — большую роль играет даже такая мелочь, как манера вручать визитную карточку. На Дальнем Востоке вручить визитку целый ритуал. Ее обязательно передают двумя руками. Вручить ее одной рукой считается дурным тоном. И на визитке обязательно перечислены жизненные цели человека.

— Отличная идея! — воскликнул Джереми, окончательно проснувшийся.

Саманта кивнула:

— Даже манера рукопожатия может иметь далеко идущие последствия. Когда пожимаете кому-то руку, отпустите ее только тогда, когда определите, какого цвета глаза у человека. Эта простая привычка дает человеку знать, что вы не притворяетесь, что вы действительно интересуетесь им. А когда с человеком знаком поближе, после крепкого рукопожатия хорошо его погладить по руке. Очень хорошему знакомому можно пожимать две руки сразу. Лично я предпочитаю объятия. Это занимает несколько секунд, зато создает мощную связь. И не забывайте, — добавила Саманта, — их имена.

— О-о-о, — простонала Саммер, — с именами у меня проблема.

— А вы продолжайте это повторять, — возразила Саманта, — и проблема будет и дальше усугубляться. Надо говорить себе так «Я все лучше запоминаю имена», и очень скоро вы действительно начнете их запоминать. Вспомнив имя человека, с которым здороваетесь, вы преподносите ему — и себе — самый ценный и в то же время самый необременительный подарок. Если я вам предложу тысячу долларов, чтобы вы запомнили какое-то имя, вы справитесь?

— Я бы нашел возможность, — сказал Джереми.

— Вот именно, — подтвердила Саманта. — Каждое знакомство с кем бы то ни было нужно постоянно подкреплять, придавать ему все большую важность. Эти мелочи приносят очень большие дивиденды. — Она помолчала. — Теперь о деньгах. Каждый раз, когда вы тратите деньги, не пожалейте лишнюю минуту, чтобы истратить их правильно — по миллионерски. Правильно покупайте.

Не залезайте в долги. Планируйте покупки заранее. Чем более ваши планы долгосрочны, тем дешевле обходится вам жизнь. Старайтесь получать скидки. Проверяйте правильность счетов. Постоянно следите за «балансом на чековой книжке. Старайтесь любые

траты оформлять, как деловые расходы, не облагаемые налогом. Одна ми нута, инвестированная в расходы, сделает вас миллионерами. Люди, страдающие финансовыми проблемами, этого не делают — и не мудрено, что им постоянно не хватает времени и денег.

— Если вдуматься, — продолжала Саманта, — чтобы изменить жизнь, вам совсем не нужны какие-то радикальные перемены.

Меняйтесь по чуть-чуть каждый день — и это, как крылышки бабочки, постепенно превратит вас в такого человека, каким вы хотите быть.

Когда урок на скале закончился, Саманта предложила всем встать в шеренгу на краю утеса и вслух повторить строки из Проявления Команды.

Долина эхом возвращала произносимые слова.

— С правильной мечтой... Мечтой... Мечтой... Мечтой...

— И правильной командой... Командой... Командой...

Командой.

— Мы можем творить... Творить... Творить... Творить...

— Чудеса!

Чудеса... Чудеса... Чудеса...

85 дней...



Зубы Мишель были стиснуты с такой силой, что, казалось, могли бы перекусить палку.

Кортни везла ее в Золотой дом, как называли в Дир-Крике местный дом престарелых, где Мишель сможет, наконец, увидеть своих детей, хотя они ее не увидят. Она сможет увидеть их из подсобного помещения, когда они будут в составе детского хора выступать перед обитателями Золотого дома.

Мишель очень боялась, как бы чего не случилось. Вдруг ее заметят Эриксены. Вдруг попадет в аварию школьный автобус. Мишель никогда особенно не тревожилась за детей, — пока не случилась смерть Гедеона, показавшая, что люди, которых она любит, тоже смертны и никакой специальной защиты у них нет.

Золотой дом был большим современным зданием на краю го Рода, окруженным обширной зеленой зоной. Кортни остановила Машину на стоянке, и они вместе вошли на территорию приюта. В вестибюле они остановились в ожидании Саммер, которая служила в Золотом доме директором по социальной работе.

— Что у тебя там? — спросила Кортни, указывая на большую белую сумку в руках Мишель.

— Просто подарок детям, — тихо ответила Мишель, ожидая нагоняя.

— Ты хочешь беду накликать? — нахмурилась всегда практичная Кортни.

— Я должна им это передать, хоть так, хоть эдак, — упрямо ответила Мишель.

* * *

В течение минувшего года Ники и Ханна снились ей каждую ночь. Зачастую сны превращались в кошмары: она видела, как детей уносит в море или как они задыхаются в дыму на втором этаже горящего дома. Иногда сны были радостными сладостны ми, о том, как они снова вместе, иногда даже с Гедеоном. Но тогда, проснувшись, она теряла их вновь.

Сейчас, наблюдая за ними в замочную скважину кухонной двери, она не могла понять, на что это больше похоже — на кошмар или радостный сон. Мишель видела их, но не могла заговорить с ними, дотронуться до них. *Может быть, так ощущают себя умершие*, подумалось ей. Дети были в бело-синей школьной форме. Ее поразило, что и в ее снах они были почти так же одеты.

Ники был пострижен короче, чем на снимке в библиотеке Эриксона. Ханна тоже. Ее некогда длиннющие кудри сейчас едва доходили до плеч.

Прежде чем выступление хора закончилось, Мишель ретировалась.

* * *

Саммер после выступления запланировала небольшой прием, и это дало Мишель возможность побеседовать с Рене, чтобы узнать новости о своих детях. Они встретились в пустой комнате отдыха, уютно обставленной несколькими диванами и креслами, картонным столиком, книжными шкафами и телевизором.

— У меня мало времени, — извиняющимся тоном предупредила ее Рене. — Руководитель хора и воспитательницы будут беспокоиться, куда подевалась, — она оглянулась через плечо.

Хотя Рене как «запасная» учительница бывала в Сент-Джемсе несколько раз в неделю, Ники и Ханну она видела редко, и до сих пор у нее не было возможности сообщить Мишель какие-либо новости. Но на прошлой неделе ей поручили поучаствовать в репетициях хора, и она смогла пару вечеров провести с детьми Мишель.

- Ладно, — сказала Мишель, — говори, что знаешь. Рене вздохнула:

— Мики, я разговаривала с обоими учителями. Есть некоторые проблемы, особенно с Ханной.

— Что такое? — Мишель почувствовала, как забилося ее сердце, словно крылья пойманной в силки птицы.

— Видишь ли... — Рене сложила руки на груди. — Ханна стала мочиться в постель.

— А с чего все началось? — рявкнула Мишель. — С ней такого раньше никогда не случалось. Хотя, наверное, тут есть доля и моей вины.

Рене опустила глаза.

— Ясно, что все произошедшее им тяжело далось. Сначала Гедеон, потом новая школа...

— Продолжай.

— Кажется, твоя свекровь, выбросила ее любимое одеяло, — выдавила из себя Рене.

Мишель на какое-то время потеряла дар речи. Потом она очнулась и начала совать в руки Рене белую сумку, которую при несла с собой.

— Ты можешь передать им это от меня?

— Если ты не возражаешь, я хотела бы знать... Мишель рухнула на диван, закрыв руками лицо.

— Когда Гедеон начал свой бизнес, он почти не бывал дома. Торговые выставки, презентации, всякое такое. Он ненавидел все это, но, когда уезжал, всегда оставлял детям кассету, чтобы они слышали его голос, пока он в отъезде. Иногда он рассказы вал какую-то сказку, иногда пел песню, произносил молитву.

— И что? — Рене не сводила глаз с сумки.

— Он любил придумывать всякие устройства. Собственно, в этом и состоял его бизнес. Перед смертью он придумал способ спрятать крошечный магнитофон в подушке. Когда на нее кладешь голову, кассета включается.

— Это так мило, — мягко сказала Рене. Мишель собралась с духом.

— Я помогала ему в его делах и кое-чему научилась. Здесь две маленькие подушечки с записанными мною кассетами. Детям будет легко брать их с собой в школу, а потом забирать домой. На обеих кассетах записаны просто сказки. На тот случай, если Эриксыны догадаются что к чему, я не хочу, чтобы там было что-то личное.

Можно представить дело так, словно...

— Да, это могло бы получиться, — голос раздался словно с неба. Мишель вздрогнула, но повернуться боялась — ожидая, что это полиция или торжествующий Энтони Эриксен. Но это оказалась пожилая женщина в инвалидном кресле с пультом управления в руках.

— Я вас не видела, — пробормотала Мишель, когда к ней вернулось дыхание.

— Не как подушка, конечно, — продолжала старуха, словно разговаривала сама с собой.

Мишель посмотрела на Рене, которая ощущала себя очень не ловко. Мишель догадалась, что Рене думает о том же, что и она, — что это несчастная сумасшедшая, живущая в другом мире.

— Подушки — это предмет домашнего обихода. Как подушку это никогда не возьмут, — и она засмеялась сама себе, как будто вспомнила что-то.

Мишель и Рене снова переглянулись, на этот раз удивленно.

— Если это игрушка, она должна выглядеть как игрушка, — бормотала старуха. — Так было, когда я была президентом.

Последние слова подтвердили подозрения Мишель. Женщина казалась крохотной в своем кресле, волосы у нее были редкие, всклокоченные и совершенно седые. Голос, однако, звучал уверенно.

Рене закусила губу.

— Мне действительно нужно возвращаться к хору, — сказала она.

Мишель вздрогнула. Ники, Ханна! Но ничего пока сделать было нельзя.

— Не забудь про подушки.

— Не забуду, можешь быть уверена, — Рене ободряюще обняла ее.

— Ники сумеет спрятать их, — продолжала Мишель. Она встала с дивана и вцепилась в руку Рене — словно, задерживая ее, она чуть дольше оставалась вблизи детей. — Я не хотела бы учить их вранью, но...

Рене мягко высвободила руку.

— Мики, я все прекрасно понимаю... — она оглянулась на женщину в инвалидном кресле. — Ну, все, мне пора идти.

Она говорила громко, очевидно полагая, что старуха туговата на ухо.

— Меня зовут Тилли, кстати, — сказала женщина тоже громче обычного. — Тилли Вальчак. Я бы пожала вам руку, но мне одна из тех девочек, что приходят сюда раз в неделю, только что сделала маникюр.

— Рада познакомиться, — пробормотала Рене и поспешно удалилась. Мишель не сводила взгляда с белой сумки у нее в руках.

— Я серьезно насчет той подушки — как, вы сказали, ваше имя?

Мишель очнулась от задумчивости.

— Мишель Эриксен, — она протянула было руку, но вспомнила про старухин маникюр. Ей хотелось проявить внимание к несчастной женщине. Наверняка большинство от нее просто отмахивается. Что бы сделала на ее месте Саманта? Она бы посочувствовала и

уделила женщине какое-то время. Она бы сказала Мишель, что, когда делаешь кому-то приятное, самому становится лучше. В этот момент в комнату ворвалась Саммер.

— Мишель, я тебя ищу, — сказала она. Тут она увидела женщину в кресле. — О, я вижу вы уже познакомились с Тилли.

— Да, мы только что...

— Тилли у нас как петарда, — Саммер держалась так, словно старухи вовсе не было в комнате. — Но будь осторожна с ней, не то она прожужжит тебе все уши.

— Не будьте высокомерны, девушка, — проворчала старуха.

— Ладно, Тилли, немного критики вам не повредит, — Саммер с любовью погладила Тилли по плечу и добавила, обращаясь к Мишель: — Она могла бы тебе столько порассказать о своих былых успехах, что ты бы обалдела. Но не сейчас. Кортни требует тебя к себе. Она говорит, что нам надо возвращаться к работе. — И несколько громче добавила: — Тилли, я должна забрать у вас Мишель.

— Обо мне не беспокойтесь, — ответила Тилли. — Я пришла сюда, чтобы посмотреть свой любимый фильм.

Объехав Мишель, она приблизилась к карточному столу, взяла с него дистанционное управление и включила телевизор.

Саммер подхватила Мишель за локоть и вывела ее в фойе. Через окно Мишель увидела отъезжавший со стоянки школьный автобус.

— Спасибо, что спасла меня, — сказала она.

— Если бы нам не нужно было возвращаться в офис Саманты, я думаю, тебе бы стоило познакомиться с Тилли поближе. Это удивительная женщина. Телом она, может, и стара, но мозговые клетки сохранились все до одной.

— А мне показалось, что она витает где-то в другом мире. Она сказала, что была президентом, что-то про игрушки...

— Игрушки? — отозвалась Саммер. — Она же *королева* игрушек. Она тебе не сказала?

— Не совсем.

— У нее была своя компания по производству игрушек, но 10 лет назад она продала ее «Хасбро». Свои игрушки она до сих пор продает. Ты никогда не слышала о «Собачке-сюрпризе»?

— Ну конечно, слышала, — у Ханны была такая, когда она была поменьше.

— *Одна* эта игрушка принесла ей 11 миллионов долларов. И это я знаю не только с ее слов.

— Тогда почему же она живет здесь?

— Ее сын живет в Ривердейле. Она хотела жить *рядом* с ним,

но не с ним. Поэтому наилучшим вариантом для нее оказался. Золотой дом. Это самый лучший дом престарелых в округе.

— Да, я ошиблась на ее счет, — сказала Мишель.

— Я точно так же ошиблась, когда увидела ее впервые, призналась Саммер. — Но мой начальник открыл мне тайну. Тили анонимно оплачивает пребывание в доме десяти стариков, которые сами не могли бы себе позволить жить здесь.

И тут Мишель озарило. *Ага!*

— Саммер, ты включила Тилли в свой список знакомых? — Нет, а что?

Мишель посмотрела на Саммер, и тут обе женщины хором воскликнули:

— «Бритва Оккама»!



84 дня...

Кортни вошла в конференц-зал, когда все уже сидели за сто лом. Она выглядела так, словно не спала всю ночь. Саманта взглянула на часы. Было 8.10 утра.

— Доброе утро, орлиная стая, — сказала она. — Вчера мы достигли большого прогресса. Сегодня у нас заседание только до полудня. У меня назначены встречи в Денвере, да и у Мишель деловой ленч. Поэтому я хочу, чтобы каждая пара доложила, что удалось сделать. С Рене мы с Мишель сегодня уже разговаривали по телефону, пока она не уехала в школу. И я через минуту доложу вам ситуацию по недвижимости. Но, прежде всего, появились какие-нибудь *ага* после нашего вчерашнего заседания?

Кортни тут же вскочила и начала рассказывать:

— Ночью я никак не могла уснуть. И около двух часов меня словно громом поразило одно воспоминание. Я села в кровати и сказала себе: «Это как раз то, что нужно!» В прошлом году на выставке подарков в Чикаго я ходила по рядам и подбирала товары для своего магазина. И там была женщина, и раздавала всем проходившим книгу в мягкой обложке. Они смотрели на заголовок, потом открывали книгу и немедленно начинали смеяться. Мне стало любопытно, я тоже подошла и получила экземпляр. «Все, что мужчины знают о женщинах», доктор Алан Фрэнсис. Никакого докора Фрэнсиса не существует. Настоящий автор книги — та самая женщина, которая вручила ее мне, Синди Кэшмен. Я открыла книгу, — все страницы были девственно чистые. Сто двадцать восемь пустых страниц, и ни единого слова.

Женщины, сидевшие за столом, рассмеялись.

— Ив чем суть? — спросил Джереми. Это вызвало новый взрыв смеха.

— Я имею в виду, — смущенно уточнил Джереми, — какое отношение это имеет к нам, к нашему проекту?

— Я к этому как раз подбираюсь, — сказала Кортни, подняв палец. — Я спросила у автора: «И как, продается?» Она ответила: «Настоящий бум!» Магазины женской одежды закупили книгу коробками, чтобы потом дарить покупателям. Ей каждый экземпляр книги обходился в 50 центов, она отдавала их в книжные магазины по 1,5 доллара, а уж магазины доводили цену до 2,95. И догадайтесь, сколько она продала? — Кортни сделала паузу. — Миллион экземпляров. Эта женщина стала миллионершей, продавая книгу *без слов*.

— Да, вот это по мне, — сказала Саммер.

Джереми, некоторое время молчавший после осмеяния, вновь включился в разговор:

— Если говорить о необычных способах обогащения, эта история с «пустой» книгой напомнила мне парня, который продал Бруклинский мост.

— Бруклинский мост продать нельзя, — возразила всегда практичная Кортни.

— Я знаю, — согласился Джереми, — но этот парень — его звали Пол Хартуниен — догадался, что можно сколотить состояние, продавая куски моста. Это реальная история. Он работал санитаром, и все ждал перемен судьбы. Однажды он увидел в новостях, что Бруклинский мост ремонтируют, — старые сваи убирают и заменяют новыми. И ему пришла в голову идея. Он позвонил подрядчику и спросил, нельзя ли купить старые сваи. Разумеется, подрядчик был только рад избавиться от бесполезного, как ему казалось, мусора. Хартуниен распилил старые сваи на квадратные кусочки размером в дюйм и толщиной в восьмую часть дюйма и наклеил на каждую деревяшку официальный сертификат, утверждающий, что обладатель сертификата приобрел Бруклинский мост, или часть одного. Затем он сделал что-то совершенно потрясающее. Он направил в сотни СМИ объявление, гласившее: «Человек из Нью-Джерси продает Бруклинский мост за 14,95 доллара!» Его телефон раскалится от звонков. В итоге он продал тысячи этих деревянных брусков по 14,95 доллара *плюс* пару долларов за доставку. Старые, никому не нужные сваи принесли ему СЕМЬ МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ. И это чистая правда.

— Отличная история, Джереми, — прокомментировала Саманта. — Именно этому я и пытаюсь научить вас. Идея на милли-

он долларов может прийти с совершенно необычной стороны, *если* вы готовы принять и осознать ее. Кортни подняла руку, прося слова. — Дайте мне закончить мое *aga* насчет пустой книги, потому что я считаю это превосходной идеей в нашем случае. Только подумай те, если эта женщина, действовавшая в одиночку, смогла продать миллион экземпляров своей книги, мы, обладающие такими широкими связями, тем более в состоянии продать миллион экземпляров какой-нибудь простенькой книги, которую сами напишем.

— Миллион книг... Где найти столько покупателей? — сказала Саммер.

— Но если продавать компаниям, которые будут покупать книги по сотне экземпляров... — начала Мишель.

Джереми быстро произвел расчеты в голове:

— Вам понадобится 10 000 компаний.

— Тоже много, — вздохнула Саммер. Саманта, взирая на эту мозговую атаку, какое-то время молча улыбалась. Наконец она сказала:

— А почему не продать миллион экземпляров одному покупателю? «Бритва Оккама».

Эти слова имели эффект холодного душа. Идея казалась слишком грандиозной.

— Зачем же какой-то компании покупать миллион экземпляров одной книги? — спросила практичная Кортни, которая сама же подкинула идею с книгой.

Вопрос повис в воздухе. Мишель подумала: «*Чем больше вопрос, тем больше...*»

— Может быть, у нее миллион служащих, — сказал наконец Джереми.

— Или миллион клиентов, — добавила Саммер. Саманта вмешалась:

— Давайте не будем заикливаться на миллионе. Вопрос можно поставить и так: есть ли на Земле 10 компаний, которые могли бы купить по 100 000 экземпляров подходящей книги по подходящей цене?

Кое-кто начал кивать, считая, что такое возможно. Кортни продолжила мысль:

— Некоторые компании тратят куда больше на канцелярские скрепки.

Мишель обхватила голову руками, пытаясь осмыслить масштаб этой идеи.

— Вы только подумайте, сколько здесь работы. Напечатать и доставить миллион экземпляров. И все за 90 дней. Уму непостижимо.

Тут настал звездный час Джереми. Он встал и сказал:

— Дамы, вот где вам пригодился трезвомыслящий мужчина. — Он, подобно фокуснику, закатал рукава, чтобы показать, что в них ничего не спрятано. — Нам не нужно ничего *печатать*. Нам не нужно ничего *доставлять*. Мы создадим *электронную книгу*. Каждый покупатель получит цифровую версию книги прямо в свой электронный почтовый ящик. Продавать будем по доллару за экземпляр. Себестоимость? Около нуля. Прибыль? Почти доллар на книге. Вауля. — Он хлопнул в ладоши, как фокусник, закончивший фокус. — Вот наш миллион.

— И ты знаешь, как все это сделать? — спросила Мишель.

— Ну, я немного отстал, но если посидеть пару недель в Интернете, да еще с такой напарницей, как Саммер, — разберемся. Он протянул руку ладонью вверх, и Саммер хлопнула по ней пятерней.

И понеслось! После того как Саманта покинула их, они до обеда придумали дюжину отличных сюжетов для электронной книги. Когда заседание подошло к концу, помощники Саманты внесли в зал два переносных компьютера с беспроводной связью с Интернетом и установили их в дальнем конце стола. Джереми тут же уселся за один из них и застучал клавишами.

Саммер встала у него за спиной, глядя на экран через его плечо.

83 дня...

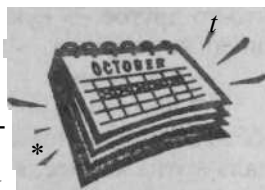
— Мы так рады, что вы согласились пообедать с нами, Тилли.

Мишель и Кортни сидели по обе стороны от старухи за столиком одного из самых модных ресторанов Дир-Крика. Был почти час пополудни. Двадцатью минутами ранее автобус Золотого дома привез Тилли к дверям «Апсайд-кафе».

— О, мне нравится иногда бывать на людях. — Тилли выглядела несколько моложе своих лет в синем велюровом тренировочном костюме. — Надеюсь, я одета прилично. В моем возрасте важнее комфорт, а не стиль.

— Все в порядке, — Мишель и Кортни заговорили разом и рассмеялись.

После того как был сделан заказ, разговор пошел о бизнесе. Тилли это нимало не смутило. Она тут же принялась рассказывать Историю своей жизни, делая отступления, касавшиеся наиболее интересных приключений, пережитых ею, включая приглашение в Белый Дом, когда там президентом был Эйзенхауэр. Она тогда на-



говорила Айку с три короба комплиментов в адрес его вице-президента, с таким острым подбородком. Она говорила громко, но не слишком, так что вскоре люди за соседними столиками начали тянуть шеи, стараясь услышать наиболее интересные подробности. Еще забавнее политических комментариев были воспоминания о неудачных игрушках, — хоть их было не так много, вроде конструктора «Мозг Щенка». Некоторые из них напомнили Мишель самые взбалмошные творческие идеи Гедеона. К тому времени, как подали еду, — китайский куриный салат для женщин помоложе и сэндвич «Монте-Кристо» для Тилли, — их заразительный смех собрал вокруг столика уже целую толпу слушателей. Тилли такое внимание, казалось, только льстило.

— Вот так я и заработала 11 миллионов на одной идее, — усмехнулась она, когда официантка раскладывала еду, и поклонилась соседним столикам с достоинством Королевы-Матери, словно говоря: «Ваше внимание больше не требуется», и начала резать сэндвич на мелкие кусочки.

— Вот о чем я хотела вас спросить, Тилли, — начала Мишель.

— Когда мы познакомились с вами в Золотом доме, вы что что-то сказали про подарок, который я привезла своим детям — подушки.

— Да, я сказала, что подушку они не возьмут. Это должно быть что-то другое — кукла, может, даже медвежонок, что угодно, но никак не подушка.

— Кто «они»?

— Компании по производству игрушек, разумеется. Подушку их комиссии по новой продукции никогда не одобряют. Я сама заседала в этих комиссиях когда-то. Они видят перед собой самые лучшие идеи в мире — сотнями каждый месяц. Так что я знаю. Игрушечные компании продают игрушки, а не подушки.

— Что же тогда привлекло ваше внимание в моем подарке?

— Вот это хороший вопрос, дорогая моя. Я видела тысячи идей, отправившихся на кладбище игрушек; многие из них я убила сама. И я видела те немногие лучшие идеи, которые прошли путь от чистой идеи до материального воплощения на полках магазинов, и принесли прибыль. Я думаю, что не будет преувеличением сказать, что я знаю некоторые из принципов, по которым можно отличить действительно лучшие идеи.

— Расскажите нам об этих принципах, — вежливо, но твердо попросила Кортни. Она неторопливо ела салат. Мишель есть не могла.

— Когда вы рассказывали о своей затее подруге, я подумала: «Да, это вещь, какую бы я хотела подарить своим внукам». Маленькое послание от бабушки. Это всегда признак отличной идеи

— она поражает вас, и вы хотите использовать ее для себя. Я пред-

ставила себе мою маленькую Кэролайн, — она живет в Атланте с ^оей дочерью и ее мужем, — разве ей не понравилось бы, взяв в руки куклу, услышать голос своей любимой бабушки, говорящий какие — то ласковые слова или рассказывающий сказку на ночь?

Мишель на секунду отвлеклась, думая о том, добрались ли ее подушки до спален Ники и Ханны.

Тилли, несколько разволновавшаяся, отхлебнула холодный чай.

— Я представляю себе плюшевую игрушку... что-то вроде медвежонка... с большим туловищем... вроде мини-подушки... самых разных цветов... Да, это действительно забавно, — она замолчала, уставившись сияющими глазами в пустоту. — Может быть, на лапе сделать маленькую кнопку для включения записи. Когда я еще крутилась в игрушечном бизнесе, такие электронные игрушки были редкостью... Вы еще слишком молоды, чтобы помнить «Говорящего Тришу» — Тилли рассмеялась и отхлебнула еще чаю. — Электроника тогда еще была не очень надежная и очень дорогая, чтобы иметь большой успех. Но сегодня, я полагаю, в игрушке можно использовать почти любую технологию — быструю, дешевую, надежную. И все это промелькнуло у меня в голове за 30 секунд, пока я слушала вас. Но вам, кажется, это все неинтересно, — Тилли засопела, словно расстроенная этим воспоминанием. — Тогда...

— Нет, мне это очень интересно, — перебила ее Мишель. — Просто... знаете, такой был напряженный день... Простите. Я не хотела вас обидеть.

— Тилли, — вмешалась Кортни, — так вы думаете, что идея Мишель — я имею в виду ее подушку в форме вашего плюшевого медвежонка, — имеет рыночные перспективы? — она вопросительно приподняла брови и уставилась на старуху.

— Я уже сказала вам, — ответила Тилли чуть нетерпеливым тоном, изящно вытирая пальцы после сыра. — Эта идея сразила меня, а уж я-то собаку съела на новых игрушках.

— Но разве ничего подобного раньше не было? Разве не продаются говорящие игрушки? — спросила Кортни.

— Разумеется, как есть не меньше миллиарда мест, где продают кофе. Но вот почему на каждом углу именно «Старбакс», а не «Джонис Джава»?

— Никогда не слышала о «Джонис Джава», — сказала Мишель.

— Вот именно, дорогая. Любая игрушка должна быть не только уникальной. И вы поймали эту уникальность — родительский голос, шепчущий на ухо ребенку. Может быть, поющий колыбельную. Нечто проникающее прямо сюда, — она похлопала рукой по сердцу. — Существует множество мам и пап, которым приходится то и дело уезжать и хочется оставить хоть кусочек себя своим

детям. При надлежащем маркетинге эта игрушка может иметь успех, сравнимый с «Детьми с Капустной Грядки». Мишель и Кортни изумленно переглянулись.

— Точно вам говорю, — продолжала Тилли. — Когда эти куклы только появились, они вызвали дикий ажиотаж. Ничего подобного никогда не было. Только представьте очередь из сотни матерей, вытянувшуюся у дверей магазина за час до открытия. Они были готовы рвать друг другу волосы, чтобы получить свою куклу пока партия не кончится. Я нисколько не преувеличиваю. Мамаш могут быть яростными, как медведицы, — Тилли усмехнулась, потирая руки.

— Тилли, — взволнованно произнесла Мишель, — сколько времени потребуется, чтобы вывести эту нашу игрушку на рынок, если считать с завтрашнего дня?

— Ну, первый барьер — этосоздание прототипа. Это обычно занимает пару недель. Потом мы договариваемся о встрече с кем-нибудь из комиссии по новым продуктам. Вам нужно зацепить или «Хасбро», или «Маттел» — этих двух гигантов индустрии игрушек. Пусть они поборются между собой. Нам очень повезет, если мы сумеем пробиться в ту или другую компанию меньше чем за месяц, и то только благодаря тому, что я кое-кого там и там знаю. Еще три недели потребуется, чтобы получить одобрение комиссии. Потом подписание контракта, что может занять еще...

«Меньше чем в полгода никак не уложиться, — подумала Мишель, — не говоря уже про 90 дней». Предавшись тоскливым мыслям, она опять перестала слышать голос Тилли в общем ресторанном шуме. Взглянув на Кортни, Мишель увидела, что та тоже перестала есть.

— Мне кажется, девочки, что вы не вполне меня понимаете, — с упреком сказала Тилли. — Я вам толкую, что у вас может получиться игрушка-чемпион.

Мишель сделала глубокий вдох и снова начала объяснять — жалобно, как только могла — обстоятельства своей сделки со свекром. Пока она говорила, Тилли сунула руку за воротник, видимо поправляя бретельку. Мишель закончила напоминанием, что у них есть жесткий 90-дневный срок.

— Правда, сейчас уже остается меньше восьмидесяти трех. Тилли поправила вторую бретельку.

— Девяносто дней или восемьдесят три — все равно. То и другое невозможно.

Слово «невозможно» сразило Мишель, как удар в челюсть. И тут она вдруг вспомнила рассказ Саманты о ребенке, попавшем под машину. Только теперь под машиной были ее собственные дети-

нее промелькнула идея.

— Тилли, — начала она, — сыграйте со мной, пожалуйста, в такую игру. Представьте, что вашу внучку Кэролайн похитили и потребовали выкуп. Вы ее никогда больше не увидите, если не вы пустите этого плюшевого мишку на рынок менее чем за 90 дней.

— О Боже, лучше бы вы этого не говорили, — Тилли приложила руку к груди. Мишель не сдавалась.

— Они заберут ее у вас навеки, Тилли. Если только вы не сделаете невозможное... — Мишель оглянулась на Кортни, боясь перегнуть палку. — Но если эта игрушка появится в продаже через \$3 дня, они отпустят ее. Вы бы тогда смогли что-то сделать?

Тилли напряглась. Мишель уже знала, что у Тилли богатое воображение, и была уверена, что она живо представляет себе, как похитители угрожают ее любимой внучке. Тилли сидела с закрытыми глазами, жевала губами и время от времени качала головой. Затем она кивнула. Еще раз. , Наконец она заговорила:

— Это должна быть ювелирная работа, как локоны Сиротки Энни. Каждый этап должен перетекать в следующий без малейшей заминки, — она снова уставилась в пространство мутными глазами. — Мы должны пробраться на самый верх, — продолжала она после короткой паузы.

— Видите ли, мы должны представить все так хорошо, чтобы они захотели отбросить в сторону все проекты, которые запланированы у них на месяцы вперед. Я имею в виду в буквальном смысле снять с конвейера другие игрушки. И только высшее руководство имеет достаточно власти, чтобы принять подобное решение.

Тилли допила свой чай со льдом, дав себе время подумать.

— Вы знаете, сколько образцов игрушек они просматривают каждый год? «Хасбро» примерно 3500. Из них около 1500 достаиваются повторного рассмотрения. А до стадии производства доходят лишь 15 образцов — менее одного процента. С этой точки зрения пробиваться через «этажи» можно больше года... — Она снова поправила сначала одну бретельку, потом другую. — Нет. Я просто не вижу, как...

— Подумайте о внучке! — чуть не крикнула Мишель. Тили посмотрела на нее, приоткрыв рот, и снова задумалась.

— Что ж, какой у меня выбор? Кого волнует, каковы шансы? Если кто-то захватил мою внучку, я просто обязана найти выход, не так ли?

Мишель ощутила прилив надежды. Тилли подняла указательный палец:

— Я не обещаю, что помогу. Во всяком случае, пока не сде-

лаю несколько звонков. Некоторые из моих прежних служащих до сих пор работают в «Хасбро». Некоторые из них поднялись на весьма влиятельные должности. Ну и с генеральным директором мы давно знакомы. — Тилли побарабанила ногтями по столу. Позавчерашний маникюр уже начал облезать. — Я должна ему что-нибудь предложить. Они большие филантропы — каждый отдает миллионы благотворительным организациям, помогающим обездоленным детям. Вы готовы пожертвовать часть роялти на благотворительные проекты «Хасбро»?

— Конечно, — поспешно ответила Мишель. — Мы, так или иначе, собирались кому-нибудь жертвовать «десятину».

Тилли медленно кивнула головой:

— У меня есть мастер, многим мне обязанный. Она изготовит образец.

Глядя на Тилли, Мишель не верила глазам. Сморщенная старушка словно наполнялась энергией прямо на глазах. Она и сидела уже прямее, и вилку держала грациознее, и глаза уже не так туманились.

Мишель взглянула на Кортни, чтобы удостовериться, что та тоже видит это волшебное превращение.

— Думаю, моя карьера еще не завершилась, — сказала Тилли, дожидывая «Монте-Кристо». — Интересно посмотреть, имеет ли эта старушенция еще какой-то вес в игрушечном городе.

82 дня...



Саманта указала рукой на многоквартирный дом за ее спиной.

— Вот он. Одно из первых моих крупных приобретений в сфере недвижимости.

Члены команды, работавшие в тот день, сплотились тесным полукругом перед двухэтажным зданием, окрашенным в зеленый цвет. Как дом делился на отдельные квартиры, можно было судить по расположению окон: решетчатый балкон с застекленной дверью, потом большое окно гостиной или спальни, затем маленькое окно — должно быть, ванная комната. Оконные рамы были выкрашены в белый цвет, ярко выделявшийся на фоне зеленого. Саманта усмехнулась:

— Архитектура напоминает мне Новый Орлеан, один из моих любимых городов. Но купила я его не поэтому.

Табличка над входными воротами гласила: «Платановая роща». Дом располагался на тихом бульваре в нескольких кварталах от

главной улицы. Гигантские платаны вдоль дороги совершенно закрывали лучи всходившего солнца. Саманта продолжала:

— До покупки этого дома я занималась в основном разного рода мелкими сделками — односемейными домами, дуплексами и т. п. Потом кто-то из знакомых сообщил мне про этот дом. Сорок квартир. Это было мне не по плечу. Я не представляла, где взять столько денег. Тогда я позвонила своему наставнику...

У Мишель перехватило дыхание. Она не представляла, чтобы Саманта у кого-то просила совета, не говоря уже об инструкциях. Она заметила, что другие тоже были удивлены.

Саманта тоже не оставила это без внимания.

— Да, у меня был наставник. И вы сами когда-то будете наставниками для кого-то. Но мы отвлеклись. В общем, когда мы обратились в агентство недвижимости, выяснилось, что хозяин дома незадолго до этого подавал заявку на то, чтобы превратить этот дом из доходного в кондоминиум, но заявка была отвергнута. «Ага, — сказал мой учитель. — За большим отказом всегда кроются большие деньги».

Саманта лукаво улыбнулась Мишель.

— Он имел в виду, что очень многие люди бросают копать, когда до золотой жилы остаются считанные дюймы. И мы провели расследование. Оказалось, что некоторые члены городского совета из числа либералов не хотели допустить ситуации, чтобы какой-то богатый спекулянт заработал кучу денег на этом проекте, лишив город доступного съемного жилья. Теперь мы знали, каковы были возражения, и разработали стратегию.

— А кто был — или есть — этот ваш наставник? — спросила Мишель. Саманта покачала головой.

— Это сейчас неважно, Бабочка. Он очень скромный, любит держаться в тени. Но я вам скажу, что, если вы — не дай Бог, — серьезно заболеете, и вам придется ехать лечиться в Денвер, вы можете оказаться в больничном крыле, носящем его имя.

— Ничего себе скромность, — пробурчал Джереми. Саманта, даже если она услышала замечание Джереми (а Мишель была уверена в этом), не подала виду и продолжила рассказ:

— Сейчас не стоит ничего записывать, — мы проанализируем цифры позже. Пока квартира сдавалась в аренду, она стоила 25000 долларов, но если бы ее удалось продать нанимателю в собственность как отдельную часть кондоминиума, ее цена возрасла до 75000 долларов. Разница в цене составляла 50000 долларов. С 40 квартир получалось, друзья мои, два миллиона. Мы с моим Наставником решили, что должна быть какая-то возможность «высвободить» эту прибыль.

Первым делом они договорились с владельцем дома. Саманта предложила полную цену, — не торгуясь, но срок окончательного закрытия сделки был увеличен до 90 дней. Затем она навестила каждого квартиросъемщика и сделала предложение, от которого те не смогли отказаться: она предложила им продолжать жить в своих квартирах уже не нанимателями, а полноценными хозяевами. Для этого они должны заплатить 50000 долларов — на 25000 меньше рыночной цены. Саманта уже договорилась за них об ипотечном кредите, так что им требовалось лишь подписать бумаги. Наличными ничего платить не нужно. Ежемесячные платежи по кредиту будут даже меньше, чем их обычная квартплата. Не потратив ни цента, они мгновенно станут собственниками своего жилья и даже получат 25000 долларов прибыли.

Саманта прервала свой рассказ вопросом:

— Если бы такое предложение сделали вам, вы бы сказали «да» или «нет»?

«Нет» я бы точно не сказал, — рассмеялся Джереми. Чтобы встретиться с каждым нанимателем потребовалось три недели. На очередном заседании городского совета зал был битком набит народом. Квартиросъемщики один за другим подходили к микрофону, чтобы выступить в поддержку нашего проекта. После того, как выступил десяток человек, слово взял слепой джентльмен. Он жил в комплексе уже много лет и знал там каждый закуток, каждую ступеньку. Он сказал, что больше всего боится не того, что его заставят съехать и искать другое жилье — хотя средств платить более высокую квартплату у него не было; больше всего он боится, что ему придется заново учить, как устроено новое здание. Но согласно предложенному плану, он станет владельцем своего жилья. Кредит расчитан на 25 лет, по истечении которых он будет полноправным собственником, и ему *никогда* не придется съезжать.

— Городской совет стоял перед дилеммой. Они могли проголосовать «за» и превратить 40 арендаторов в счастливых собственников своих квартир, одновременно утроив налоговые поступления в городскую казну. Или проголосовать «нет» и заслужить проклятие 40 квартиросъемщиков и их родных. Они единогласно проголосовали «за».

— Когда мы получили добро на преобразование доходного дома в кондоминиум, это увеличило цену дома сразу втрое, и банк без проволочек выделил мне кредит; чтобы я до истечения 90 — дневного срока могла рассчитаться с продавцом. В течение следующих двух месяцев процесс выкупа арендаторами своих квартир завершился, и я заработала миллион долларов прибыли.

Саманта сделала паузу, дав шумному мотоциклу, появившему-

ся на улице, проехать мимо.

— Это была «просветленная» сделка. От нее выиграли все — квартиросъемщики, город, банк.

— Быть Просветленным Миллионером не значит действовать в убыток себе, — продолжала Саманта. — Это означает, что вы стараетесь найти такое решение проблемы, которое окажется выигрышным для всех заинтересованных сторон.

Саманта начала перечислять характерные черты людей, зарабатывающих деньги «просветленным» путем, попутно задавая вопросы и прося слушателей высказываться. Она постаралась внушить им, что «просветленный» путь открывает «светлую» сторону богатства—деньги, заработанные ради достойных целей, в противоположность обогащению эгоистичному, предназначенному лишь для удовлетворения собственных прихотей.

— Просветленное богатство есть чистое богатство, - оно заработано честно и достойно, — сказала Саманта. — Это еще и *принципиальное* богатство, — потому что вы в процессе обогащения следуете каким-то принципам, не делаете ничего недостойного, каких бы денег это ни сулило. Кроме того, это богатство, обеспечивающее *добавленную стоимость*, — деньги зарабатываются не в ущерб кому-то, а обеспечивают выигрыш для всех сторон. Это богатство *сбалансированное*, — потому что никакие деньги в мире не стоят разрушенной семьи. Это богатство рычажное — потому что, когда в работу включаются обычные и бесконечные сети — когда «свет» накопленного всеми вашими знакомыми и всем человечеством опыта и мудрости фокусируется на одной конкретной задаче, — результат всегда дается легче, проще, быстрее. Просветленный путь — *единственный*, по которому вам следует лететь, орлы.

Мишель ощущала какую-то гордость за то, что уже все это знала по своим прежним беседам с Самантой на Скале, хотя прекрасно понимала, что еще раз послушать это ей не повредит. Саммер спросила:

— Мне любопытно, а что стало с тем слепым? Саманта указала на одну из квартир первого этажа:

— Он до сих пор здесь живет, — балкон был заставлен цветущими растениями.

— Ну что ж, экскурсия закончена. Давайте вернемся в мой офис. У меня еще большие планы до ленча.

— Боюсь, что не смогу поехать с вами, — сказала Кортни. — Как говорится в анекдоте, а кто за лавкой присматривает? Мне нужно возвращаться в магазин. Я присоединюсь к вам позже.

Мишель на мгновение почувствовала ничем не объяснимую

обиду.

Но Саманта ничуть не возражала:

— Мы запишем наш разговор для вас.

* * *

— Зачем, вы думаете, мы собрались этим утром в Платановой роще? — Саманта подошла к листу ватмана, закрепленному на планшете в конце конференц-зала, написала на нем цифру «1» и повернулась к своим ученикам в ожидании ответа.

— Вы хотели показать, что нам искать, — сказал Джереми. Саманта написала: «Осознание».

- Продемонстрировать, что можно заработать денег в короткий срок? — сказала Саммер.

Саманта кивнула и написала: «2. Укрепление веры».

— Показать, что обогащение может быть взаимовыгодным, — добавила Мишель.

Саманта написала: «3. Просветленное обогащение». После этого она отложила фломастер и сказала:

— Есть несколько возможностей быстро заработать в сфере недвижимости. В случае с Платановой рощей мы изменили форму собственности. Кто-нибудь может придумать что-то другое?

— Ремонт недвижимости, — быстро ответила Репе. — Мы с мужем отремонтировали несколько домов за последние годы, работая по выходным. У него золотые руки, что нам очень кстати, потому что на моей зарплате далеко не уедешь.

— Разве это не замечательно? — сказала Саманта. — Вы можете вложить 5 тысяч долларов в покраску и облагораживание территории и тем самым повысить ценность недвижимости тысяч на 20. Еще что-нибудь?

У Рене оказался богатый опыт работы с недвижимостью.

— Стоимость недвижимости резко возросла лет 10 назад, когда близ Дир-Крика открылся лыжный курорт. Мы с Диком упустили эту возможность, однако.

— Да, такое бывает. Что еще?

— Зачем эти вопросы? — раздраженно спросил Джереми. — Почему бы вам просто не дать ответ?

— Хороший вопрос, Джереми, — усмехнулась Саманта. — И как вы думаете, почему?

Мишель распрямилась. Ей приятно было видеть, что Саманта для разнообразия решила поджарить на сковородке кого-то, кроме нее.

— Так что? — требовала ответа Саманта.

— Полагаю, вы хотите, чтобы мы нашли ответ сами, — смущенно ответил Джереми.

— А почему я хочу этого? — спросила Саманта, но на этот

раз, решив, что с Джереми хватит, ответила на свой вопрос сама. — Потому что когда вы откроете это сами, вас озарит *ага...* и вы разберетесь более основательно.

— Но так же дольше, — возразил Джереми.

— Я называю это ускорением через замедление.

— Да? Надо подумать...

— Давайте, однако, вернемся к недвижимости, — продолжала Саманта. — Один из самых популярных способов делать деньги на недвижимости — искать возможности покупки со значительного торга, — когда приближается срок расчета по кредиту, когда дом в запущенном состоянии и так далее. Хороший пример тому — здание, в котором мы сейчас находимся. Я купила его три года назад. Владелец его не рассчитал свои возможности, увлекшись сразу несколькими проектами, и оказался в безвыходном положении. Ему срочно нужны были наличные, и он готов был существенно снизить цену, чтобы получить требуемые деньги.

Саманта вернулась к планшету и на другом листе нарисовала схему сделки.

— Его выкупленная доля в доме составляла примерно миллион долларов. Я предложила ему 500 тысяч наличными, и он очень обрадовался. Он ведь мог потерять все. Он взял деньги, решил остальные свои проблемы и сейчас процветает. Я до сих пор встречаю его в городе, и каждый раз он благодарит меня. Но соль в том, что, заплатив 500 тысяч, я в один день заработала столько же.

— Да, но у нас-то нет таких денег, — возразил Джереми.

Мишель поморщилась. Она некоторое время назад сняла с руки резинку, но вспомнила боль от щелчка, когда услышала голос Дано. Одновременно ее позабавила мысль, как на это возражение отреагирует Саманта.

— Джереми, вы что, подумали, что я платила своими деньгами? Нет, конечно. Я использовала *ЦДЛ*— Деньги Других Людей.

Это-то несложно. Куда труднее найти подходящую сделку.

— Гм-м-м,—промычал Джереми, вертя карандаш между пальцев.

— Так что вот что я хотела донести до вас этим примером, — вернулась к обсуждаемой теме Саманта. — На любом рынке есть продавцы, оказавшиеся в трудном положении. Люди, которым нужна срочная продажа. Они задолжали по другим платежам или разводятся и должны делить выкупленную долю дома или иной недвижимости. Я называю их *высокомотивированными* продавцами.

— В этот самый момент, когда мы с вами разговариваем, в радиусе 50 миль вокруг нас, — Саманта сделала рукой круг над головой, словно бросала лассо, — имеются тысячи домов на продажу. Тысячи. Но быть может, только одним из тысячи владеет

высокомотивированный продавец. Я полагаю, на нашей «целевой» территории можно отыскать 10, может быть, 20 таких невероятно выгодных сделок. Фокус в том, чтобы найти их.

— Все равно, что искать иголку в стоге сена, — сказала Саммер, очень довольная удачной аналогией.

— Точно. К тому же эту иголку ищут и другие инвесторы, так что не зевай.

— Мне это что-то не очень нравится, — осторожно высказалась Мишель. — Мне кажется, это не слишком просветленный путь искать людей, попавших в беду, и пользоваться их затруднениями.

— Именно это произошло с моей матерью, когда умер отец, сказала Саммер, куда менее жизнерадостным тоном, нежели минуту назад.

— Расскажите подробнее, — предложила Саманта.

— Она не могла платить по кредиту за дом, поэтому поместила в газетах объявление о продаже. Кто-то предложил ей какую-то сумму наличными, но мама решила, что может получить больше, и отвергла предложение. Прошло два месяца, дом продать не удалось, мама безнадежно отстала от графика платежей.

— И что произошло дальше?

— Кто-то пришел и предложил сумму еще меньшую, чем в первый раз, и маме пришлось согласиться. В то время она была рада, что избавилась от дома. Оглядываясь назад, она говорит, что ей надо было согласиться на первое предложение. Так бы она получила больше и не мучилась лишние два месяца. Саманта провела такую аналогию:

— Если засоряется канализация, я нанимаю водопроводчика. Если на меня подадут в суд, я нанимаю адвоката. Если у меня аппендицит, я нанимаю врача. Я плачу этим профессионалам за то, что они решают мои проблемы. Точно так же и вам люди платят за то, что вы решаете их проблемы с недвижимостью. Поэтому вам надо искать людей, испытывающих проблемы. Только помните о справедливости, и все будет в порядке. Как вы считаете, я поступила по справедливости в этой сделке с кондоминиумом? Короче говоря, ищите ситуации, чреватые быстрой прибылью. Пока что вы должны стать ищейками. Принесите мне наводки, и я покажу, как превратить их в деньги. Если вы проявите усердие, я убеждена, что мы обязательно найдем пару сделок, которые принесут нам кругленькую сумму.

Она подняла руку с фломастером вверх:

— Дело несколько осложняется, однако, тем, что у нас не так много времени.

81 день...



Дзы-ы-ы-ынь.

Где-то зазвонил телефон.

Пробудившись от тяжелого сна, Мишель стала шарить рукой в поисках трубки.

Дзы-ы-ы-ынь.

Она прищурилась на часы на тумбочке. Полседьмого. Обычно они с Самантой в это время уже стояли на Скале, выкрикивая Проявления.

Дзы-ы-ы-ынь.

Но Саманта уехала в Денвер, и Мишель решила в это утро пропустить первый урок в «школе миллионеров».

Дз... Мишель нашарила трубку на четвертом звонке.

— Алло, — сказала она хриплым спросонья голосом.

— Алло, Мишель? Вы слышите меня? Алло! — это была Тилли.

— Здравствуйте, Тилли. Вы так рано, — *единственный день, когда можно было поспать вволю.* Мишель потерла лицо свободной рукой.

— Ранняя пташка червячка съедает, — прошебетала Тилли. Зато сыр достается второй мышке.

— Что случилось? — Мишель села, обернувшись одеялом. Была середина сентября, и ночи уже становились холодными.

— Вы знаете, люди моего возраста обычно поднимаются рано. Это не проблема. Проблема в том, что я почти не спала ночью. Не могла избавиться от образа тех похитителей. Все благодаря вам, дорогая. В общем, я подумала, что вам интересно узнать, чего я достигла вчера. Позвонила мастеру, о котором вам говорила. Ее зовут Джоанн.,

Мишель переложила трубку к другому уху. Сердце колоти лось как бешеное.

— Я объяснила ей, чего хочу, и она обещала постараться. Мы обсудили несколько интересных идей. Она сделает три модели — две для девочек и одну для мальчиков. Причем они будут готовы в рекордное время — послезавтра.

— Тилли! — Мишель уже вполне проснулась, лицо ее покраснелось. — Огромное вам спасибо!

— Да не за что пока. Это лишь первый шаг. Нам предстоит еще длинный путь. Я также позвонила на автоответчик нескольким своим знакомым в «Хасбро». Они еще не перезванивали, но думаю, скоро позвонят. Я сообщу вам, когда что-то еще узнаю. У

Мишель мелькнуло в голове обсуждение планов А и В в конференц-зале Саманты, имевшее место несколько дней назад.

— Скажите, Тилли, а какой у нас запасной план? На тот случай, если «Хасбро» или другая крупная компания не захотят с нами работать. На другом конце провода было молчание.

— Тилли?

Тилли уже повесила трубку.

Мишель встала и натянула тренировочный костюм. Через 20 минут она была уже на Скале и прокричала Проявление на этот день:

— Я денежный магнит! Я люблю деньги, и ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ МЕНЯ!

* *

Когда Мишель вошла в конференц-зал, там было только два человека — Джереми и Саммер. Они сидели бок о бок, каждый за своим компьютером. Мерцание экранов отражалось на их напряженных лицах.

— Как дела? — спросила Мишель.

— Привет, Мишель, — сказал Джереми, с трудом оторвавшись от работы, в которую был с головой погружен. — Мы с Саммер достигли невероятного прогресса.

Джереми встал и подошел к планшету, где на листе ватмана жирными буквами были выведены слова:

ИЩИТЕ ЛЮБИТЕЛЕЙ

— Не секрет, что я был страстным биржевым игроком. По этому я хорошо помню, что значит быть одержимым чем-либо. Я старался добыть всю возможную информацию — о рынках, о новых системах торгов, рекомендации насчет наилучших акций. Я был стервятником, питавшимся информацией, добывая ее любой ценой. Я покупал книги, посещал семинары. Отдать 25, 50, 100 Долларов было ничто для меня. Я поглощал по три-четыре книги в неделю, но этой пищи мне хватало лишь на несколько часов. А потом все начиналось сначала. Я был ненасытен. Понимаешь, что я имею в виду?

Мишель смотрела на него с некоторым беспокойством, боясь, не наступает ли рецидив этой его страсти. Джереми как будто прочел ее мысли.

— Не волнуйся. Со мной все в порядке. Спасибо 12— ступенчатой программе. Но я чему-то должен был научиться на своем

печальном опыте. И до меня дошло: «Ага! Каждый чело **век** испытывает пристрастие к *чему-нибудь*». Каждый. Только подумай: есть любители гольфа, заядлые игроки в бридж, коллекционеры кукол,

страстные поборники фитнеса, фанаты авто гонок, киноманы, любители лежать на диване перед телевизором. Мы нация любителей.

— Хорошо, — сказала Мишель. — А какое это имеет к нам отношение?

— Так вот я подумал, что и в отношении Интернета нам надо искать людей одержимых. Людей, ненасытно ищущих определенный срез информации. Мы должны найти людей, которые будут покупать не раздумывая, не взвешивая мучительно все за и против, не консультируясь подолгу со своими партнерами. Люители — вроде меня, каким я был раньше, — покупают предмет своей страсти не раздумывая, и часто рекомендуют нас как продавцов другим таким же любителям.

Саммер, слушая разговор, наконец, повернулась к ним в кресле и сказала:

— Я такая же одержимая в отношении обуви.

— А я, наверное, в отношении шитья, — сказала Мишель, начиная лучше понимать идею Джереми. — Не до такой, конечно, степени, как ты описывал про себя, — добавила она, — но если увижу подходящую книгу по шитью в магазине, то беру, даже если приходится выложить 50 долларов. За какую-нибудь другую книгу я бы никогда не отдала такие деньги.

— Вот это нам и нужно, — сказал Джереми. — Нам нужно искать целые группы такого рода людей и информацию, которая их интересует. И именно этим мы с Саммер и занимаемся. В Интернете общаются сотни групп по интересам — любителей вязания, коллекционеров вин и т.д. Интернет дает этим людям возможность общаться на совершенно новом уровне — и это означает, что мы тоже можем с ними связаться. — Для усиления своих слов он поднял кулак.

От лихорадочного возбуждения Джереми Мишель было несколько не по себе. Но разве это отличалось чем-то от ее собственной безумной затеи выпустить на рынок новую игрушку и разбогатеть на этом за какие-то три месяца? Мишель посмотрела на Саммер, пытаясь понять ее отношение к происходящему. Но Саммер совершенно спокойно жевала резинку с безмятежным, если не отсутствующим, взглядом, направленным куда-то в сторону Джереми. От нее толку не добьешься. Мишель спросила:

— Чем же это отличается от обычного, повседневного бизнеса?

— Тем, — ответил Джереми, нетерпеливо теребя пальцами волосы, — что большинство компаний сначала создают продукт, а только потом ищут покупателей на него. Мы же сначала ищем по-

тенциальных покупателей, чтобы потом под них создать продукт. Почему? Да потому, что если от этого зависит сама ЖИЗНЬ и если у нас в запасе лишь 90 ДНЕЙ, у нас нет времени на пробы и ошибки. Мы должны обеспечить, чтобы наш продукт разобрали, как только он появится. Исходя из этой посылки, мы с Саммер провели мозговую атаку, обсудив список самых сильных *позитивных* пристрастий, которые могут быть у людей, — он посмотрел в сторону Саммер, которая теперь крутила пальцами свой белокурый локон. — Саммер!

Второй раз, услышав свое имя, она вышла из протрации, и выпрямилась. Тогда Джереми перевернул лист на планшете и показал составленный ими список: -

<i>Физкультура</i>	<i>Диета</i>
<i>Гольф</i>	<i>Хобби</i>
<i>Спорт</i>	<i>Информация для беременных</i>
<i>Коллекционирование</i>	<i>Духовные потребности</i>
<i>Продукты питания</i>	<i>Шоколад</i>
<i>Деньги</i>	<i>Игры</i>
<i>Кофе</i>	

— Существуют тысячи групп, насчитывающих от десяти до не скольких миллионов членов. Есть люди, желающие обсуждать природу Бога, есть те, которые хотят строить все более мощные бомбоубежища ввиду грядущего конца света.

Саммер хихикнула:

— Мне очень нравится группа любителей шоколада, которые называют себя шоколадоманами. Их девиз: «После смерти я не хочу жалеть о том, что при жизни не наелся шоколада».

Джереми похлопал рукой по таблице:

— Но мы не собираемся продавать этим людям их любимые вещи или продукты. Мы намерены продавать им информацию. Это дешевле. Это быстрее. Ее можно представить в электронной форме. И самое главное, что получить всю эту информацию мы можем совершенно бесплатно.

— Как это? — спросила Мишель.

— В Интернете полно информации, доступной каждому желающему. Поэтому мы создаем продукт, продаем его, доставка не стоит ничего, и это дает нам... — он повернулся к женщинам и отвесил поклон, разводя руки в стороны, — маржу прибыли 99%

Мишель затаила дыхание. Ей все еще это казалось несколько странным, — но таким соблазнительным!

— Важно, чтобы мы предоставляли позитивную, полезную информацию.

— Я об этом и толкую все время, — заявил Джереми.

Он принялся объяснять практические детали своего подхода. За пару недель они найдут подходящие группы и войдут в контакт с владельцами списков. Еще пару недель им потребуется на изучение рынка: какая информация нужна и сколько люди готовы платить за нее? Как они будут платить? Как быстро им нужны сведения? В каком формате они предпочитают их получать? После этого, по его прикидкам, потребуется месяц, чтобы создать «информационный пакет», против которого невозможно будет устоять.

Джереми мелодраматично задышал, изображая обморок, и помахал перед лицом рукой, словно кто-то кого-то — в данном случае он сам себя — пытается привести в чувство.

— Как видите, я смотрю на вещи вполне оптимистично. Прости, Мишель, что вначале все бурчал. Как, кстати, продвигается твой проект с игрушкой?

— Да, нам всем это интересно! В дверях стояла Саманта в своем удивительном африканском платье, только что вернувшаяся из Денвера. Мишель уселась на край стола, свесив ноги. Врать ей не хотелось, но интуиция подсказывала, что не стоит сейчас пускаться в длинные и излишне оптимистические рассказы. О прошлом Тилли и о проявленном ею интересе к идее Мишель все уже знали, поэтому Мишель просто добавила, что убедила Тилли присоединиться к ним, но до успеха еще далеко.

Когда Мишель закончила, в комнату торопливо вошла Рене.

— Уф! Я не много пропустила? От занятий в школе я была сегодня свободна, но провела весь день в разъездах, — она выглядела уставшей, как и все остальные. — Мне столько нужно вам рассказать!

В эту же минуту за ее спиной показалась Кортни, — она наняла дополнительного помощника в свой магазин, чтобы больше времени посвящать миллионному проекту.

Саманта села на стул рядом с Мишель.

— Ну что ж, орлята мои, кажется, в нашем гнезде работа закипела, — она жестом пригласила всех занять места за столом.

— Скоро моя помощница Стефани принесет воистину восхитительные кушанья франко-луизианской кухни, которые ваша мама Брлица привезла вам из нового ресторана в Денвере. Я полагаю, вы заслужили небольшой банкет. Но пока мы ждем, пусть каждая пара доложит о достигнутом прогрессе, а потом я сообщу свои новости. Кто начнет?

Джереми, сидевший как на иголках, поднял руку и начал рассказывать Саманте и Рене, над чем они с Саммер работают. Саманта осталась довольна, но все же несколько остудила его пыл. атем она повернулась к Мишель и Кортни.

Теперь Мишель почувствовала, что настал подходящий момент. Она предоставила возможность Кортни пересказать в ее бесстрастном стиле их ленч с Тилли. Затем она с радостью сообщила об утреннем телефонном звонке и о начале работы над образцами.

Все присутствующие разделили ее радость одобрительным гулом. Не увидела Мишель радости только на «плавном» лице. Глядя на остававшуюся бесстрастной Саманту, она забеспокоилась.

— Мишель, — сказала Саманта спустя мгновение, — должна

признаться, что этот проект с игрушкой меня несколько тревожит. *Эти* крупные компании очень трудно сдвинуть с места. Боюсь, как бы мы не потратили впустую драгоценное время, рас считывая на них.

Не было ли это тестом на твердость и решимость? Мишель нервно забарабанила пальцами по столу.

— Но вы же сами учили нас насчет Бесконечной Сети. Мы послали сигналы, и нужные люди начали появляться. Велики ли были шансы, что я наткнусь на человека, обладающего таким опытом и такими связями в индустрии игрушек?

Саманта оставалась скептической.

— Хорошо, она свой бизнес продала уже лет 10 тому назад, — признала Мишель. — Но вплоть до прошлого года она продолжала консультировать компании по всему миру. Я знаю, что времени в обрез и что вероятность успеха невелика, но я все-таки чувствую, что что-то из этого должно выйти. Я просто чувствую это, — она постучала себя по левой стороне груди. — Вот здесь. Саманта несколько успокоилась;

— Хорошо. Но, работая с Тилли и ее знакомыми, ты должна как следует настроиться, тонко чувствовать любые благоприятные возможности, которые могли бы привести к быстрой прибыли. Что касается интуиции, то я обнаружила, что она часто срабатывает косвенным, обходным путем. То, что, как мне кажется, должно случиться, не случается, зато в процессе движения к этой, казалось бы, ложной цели открывается другая возможность, которая в итоге и приводит к конечному успеху. Именно этот, второй, путь мне был назначен судьбой... перпендикулярный тому, по которому я следовала. Интуиция не повинует логике. Одна ситуация приводит к другой, совершенно с ней не связанной, которая приводит к знакомству с шурином того чело века, который, как выясняется, в конечном счете и окажется тем человеком, что поможет вам. Объяснение этому явлению вы уже знаете: Бесконечная Сеть. Она знает, что вам нужно, и направляет вас в требуемую сторону, используя шесть степеней знакомства. Вы можете получить *тот результат*, о котором мечтали, но не тем *путем*, который представляли себе. Вам ведь не важно, каким путем двигаться, глав-

ное — добраться до цели, верно? — Саманта помолчала. — Я хочу сказать, что мои интуитивные догадки могут чуть отличаться от твоих, но Бесконечная Сеть все расставит по своим местам. Просто помни, что золото часто прячется в боковых ответвлениях. Я "правильно говорю?"

Мишель медленно кивнула, и в этот момент в комнату вошла Стефани, высокая угловатая женщина. Она толкала перед собой тележку, которая распространяла аромат фасоли, риса, запеченной красной рыбы и крабов.

Все принялись за угощение. Мишель была ужасно голодна, и несколько минут все мысли ее были заняты только едой. Она едва сдерживалась, чтобы не проглотить все в один присест. Но даже голод не отвлек ее друзей надолго от дела.

Рене заговорила, дожевывая рис:

— Саманта, в точности то, о чем вы сейчас говорили, случи лось со мной вчера. Я поехала в агентство, на которое у меня вы писана лицензия, и занялась изучением их базы данных. Конечно, я немного отстала, потому что уже два года не занималась этим делом, но быстро вошла в колею. Мне помог другой тамошний агент, гмой давний друг Брендан.

— И который просто случайно оказался на месте, — сказал Джереми, хмуря брови, и добавил: — Опять ваша мистика.

Рене нагнулась, взяла с пола свой чемоданчик и положила его на стол за бумажной тарелкой. Открыв его, она достала несколько папок.

— Я прошлась по спискам несколько раз. В первую очередь я вычеркнула недвижимость стоимостью более миллиона — такие "дома труднее продать, потому что спрос небольшой.

Она говорила слишком быстро, чтобы Мишель могла уловить все детали, но Рене было не остановить.

— Просмотрев то, что осталось, я выбрала все случаи, где продавец уже успел погасить значительную долю кредита. Таких оказалось 155. Тогда я внимательно прочитала сведения по каждому из этих домов, выискивая какие-либо намеки на то, что продавец может проявить гибкость.

— Например? — спросила Саманта учительским тоном. Рене зашуршала листками.

— Например, я искала слова «торг уместен», «продавец готов взять на себя часть финансирования», «должен продать», «в связи с переездом» и т.д. Саманта кивнула.

— Подобных ключей было не так уж много, но в 10 случаях явно просматривалась готовность продавца уступить. Вечером я Попыталась разыскать агентов, представлявших этих продавцов. Я

полагала, что если агент указывает на гибкость продавца в базе данных, это может отражать скорее умонастроение агента, а не продавца. С другой стороны, я была уверена, что наиболее творческие агенты наверняка знают кого-нибудь из высокомотивированных продавцов.

— И что вы обнаружили? — спросила Саманта.

— Я пока добралась только до четверых, а остальным шести оставила сообщения. Но и то, что я уже обнаружила, весьма интересно. Я объяснила каждому из агентов, что конкретно я ищу — недвижимость, которую можно было бы перепродать за наличные в течение 90 дней. Оказалось, что мое предположение было правильным: ни один изломов, отмеченных мною в списке, не отвечал нашим жестким параметрам. Но один из риэлтеров думает, что знает клиента, который готов существенно снизить цену, если мы достаточно быстро заплатим наличными.

Сосредоточенно жевавший Джереми, услышав слово «наличные», поднял голову. Саманта, я рад, что у нас разделение труда, потому что в этих делах совершенно не разбираюсь. Но одно слово из сказанного я понял достаточно хорошо — «наличные». Может, вы мне скажете, откуда возьмутся эти наличные, которые, по идее, *мы то* и призваны заработать? У меня лично финансы на нуле.

— Это общее заблуждение всех начинающих инвесторов, — сказала Саманта. — Они думают, что должны использовать свои собственные наличные, свой собственный кредит...

— Что касается моего кредита, он исчерпан давным-давно, — перебил ее Джереми.

— Мой тоже, — автоматически сказала Мишель. *Как будто об этом кто-то еще не знает.*

— Именно такое настроение, — продолжала Саманта, — удерживает людей от покупки недвижимости. А я пытаюсь научить вас, вот только меня постоянно перебивают, — она быстро глянула на «обидчиков». — Вот представьте, как бы вы себя чувствовали, если бы у вас была кредитная линия на 10 миллионов наличными... — она снова посмотрела на Джереми, — которые вы могли бы использовать для покупки любых домов, какие бы только могли найти. На сколько увереннее вы держались бы на переговорах?

— Ну, конечно, я бы тогда чувствовал себя чуточку увереннее, — сарказм Джереми указывал на то, как он «чувствовал бы себя гораздо увереннее».

— В том-то и дело. Сейчас, когда вы ведете переговоры, ваша позиция слаба. Вы чувствуете себя нечестным человеком. Вы знаете, что у вас нет средств, чтобы купить этот дом, — ни кредита, ни наличных, ни какого-либо устойчивого притока доходов. Вы зна-

ете, что, когда дело дойдет до заявки на банковский кредит, вас разоблачат. И все эти мысли помимо вашей воли сообщаются вашему собеседнику через ваши жесты, вашу осанку, ваши слова, ваши глаза. Вы — живая доска объявлений, кричащая: «У меня ни гроша за душой!» Прежде чем делать предложение о покупке, Джереми, вы должны набраться уверенности в себе. Уверенность равносильна счету в банке. Откуда возьмутся наличные? Да их полно вокруг — только руку протяни. Миллиарды долларов на банковских счетах окружающих вас людей только и ждут возможности включиться в работу и принести своим хозяевам что-то большее, нежели 3-4 процента годовых. Вот как я делаю свои дела, Джереми. Я не пользуюсь своими деньгами. Я не пользуюсь своим кредитом. Я пользуюсь деньгами других людей. Это и есть сила рычага.

—Отлично, — сарказм Джереми не иссяк. — Где же мы найдем этих людей, которые только и ждут случая осыпать бедолаг, вроде нас, золотом?

— Сейчас я вам этого не скажу. Но как только вы найдете мне сделку, которая стоит того, чтобы о ней говорить, уверяю вас, достаточно будет только позвонить, и деньги найдутся.

— Хотелось бы знать *такой* телефонный номер, — пробурчал Джереми.

«Не думает ли Джереми, что Саманта обнадеживает их только ради того, чтобы они не опускали рук? — гадала Мишель. — *И те думаю ли я сама так?*

— Есть простая формула, — продолжала Саманта. — Сначала найдите отличную сделку. Затем найдите деньги для покупки. А

потом перепродайте купленное с прибылью.

Рене снова включилась в разговор:

— Что ж, я думаю, что близка к отысканию первой части этого уравнения. Мой друг Брендан — в своем деле мастер, и он точно знает, что я ищу. Он для меня все перероеет, и делает это уже сейчас.

«Зная, как удачно складываются все эти кусочки, все труднее не верить в Бесконечную Сеть», — подумала Мишель.

— На мой взгляд, — сказала Саманта, — у нас есть от 30 до 45 дней, чтобы перерыть все, как вы выразились, и найти не сколько перспективных сделок. Тогда у нас останется примерно 6 недель, чтобы перепродать недвижимость. Этого времени хватит, но сначала нужно найти один-два, максимум три дома, на перепродаже каждого из которых мы могли бы заработать от 50 до 100 тысяч.

— Вы действительно верите, что мы сможем заработать четверть миллиона долларов за 90 дней? — ошалело спросила Сам-

мер.

— В обычных условиях такое редко бывает, — ответила Саманта. — Большинство людей не сталкиваются с ситуациями, когда от реализации их мечтаний зависит их жизнь или, — она бросила быстрый взгляд на Мишель, — жизнь их детей. Большинство людей придерживаются философии: «Давайте попробуем это, а не получится попробуем другое». Они готовы бросить начатое при малейшем намеке на затруднения, не говоря уже о том, что обвиняют всех и вся, если что-то не получается. Я влезла в это дело чтобы помочь Мишель, но, если по правде, я всю свою жизнь действую так, словно от этих действий зависит моя жизнь, потому что моя жизнь действительно зависит от этого, — она усмехнулась. — Если вы понимаете меня. Мишель отодвинула тарелку. Она больше не могла есть.

Саманта, видимо, тоже наелась. Она встала, подошла к планшету с перекидными листами и написала большими буквами:

СРОКИ

ПОСЛЕДСТВИЯ

ОТСУТСТВИЕ ДРУГИХ ВАРИАНТОВ

— У Мишель жесткий срок, ей грозят серьезнейшие последствия, и у нее нет иного выхода. В таких ситуациях вы уже не можете полагаться только на себя, вам необходимо привлечь в помощь себе другие силы. Почему мы проявили такую готовность помочь ей? Потому что у нее нет другого выбора. И это выводит на поверхность все самое лучшее, что есть в людях. Не всякие, но именно нужные люди приходят вам на помощь. Они присоединяются к вашей команде, потому что вы играете в большую игру.

— Саманта, — перебил ее Джереми, — вы сказали, что и у вас для нас есть новости.

— Да, есть, Пожалуйста, отложите ваши вилки, ибо мне нужно все ваше внимание.

Сначала Саманта рассказала подоплеку. Она позвонила своему другу в комиссии по планированию, который является не избранным лицом, а государственным служащим. Планы большинства крупных строительных проектов проходят через его офис, прежде чем попадают в комиссию графства для окончательного одобрения. И в скором времени ожидается голосование по поводу нового торгового центра.

— Отчасти об этом уже сообщалось в прессе, но мой друг говорит, что, хотя существует мощное политическое давление на комиссию, чтобы она отклонила проект, он слышал разговоры, что проект скорее всего пройдет. Если так и произойдет, в той части города начнется большое оживление деловой активности. Строи-

тельство торгового центра существенно отразится на ценах на недвижимость в том районе. Многие жилые здания на улицах, примыкающих к будущему центру, теперь можно будет переоборудовать в офисы, — ведь теперь резко повысится спрос на такие повешения в этом районе. Позвольте привести вам простой пример. Предположим, квартира площадью в 1000 квадратных футов сдайся за 1000 долларов в месяц. Если же сдавать ее как небольшое офисное помещение, стоимость аренды вырастет до 2-3 тысяч. Это фактически удваивает или утраивает ценность самого здания. Хотя они не единственные, кто уже догадывается, как может подорожать недвижимость в том районе, я уверена, что некоторые сделки могут достаться и нам, если мы целенаправленно сосредоточимся на этой территории. Поэтому, Мишель, пока ты ждешь очередного звонка от Тилли, я хочу, чтобы ты поехала в здание суда и получила копии планов застройки десяти кварталов вокруг будущего торгового центра. Привези их сюда, склей в один лист и повесь на стену. — Саманта указала на стену, где висели репродукции Моне. — Мои сотрудники картины снимут, чтобы освободить место. Затем ты должна систематически обзвонить владельцев всех этих домов. Если будет нужно, иди и стучись в двери. Большинство владельцев поймут причину нашего интереса, и будут завышать цену. Но мы должны найти хотя бы четыре-пять домов из тысячи, которые есть в этом районе, чьи владельцы испытывают нужду и продадут недвижимость дешевле.

Мишель кивнула в знак согласия, хотя не была уверена, как все это у нее получится.

— Теперь наострите уши, орлы, — продолжала Саманта.

— В поисках высокомотивированных продавцов мы, используя нашу Сеть Связей, выдвигаем в бой все новые «щупальца». Рене, в частности, уже подключила к работе риэлтеров. Но этого мало, это только начало. Нам нужно разместить собственные объявления в газетах. Мы должны обзванивать людей, посылать им письма... Это как большая воронка. На входе — все потенциальные сделки, которые могут попасться нам. Из них 95 процентов окажутся не приемлемыми... Только 1 дом из 20 будет стоить того, чтобы рассмотреть его поближе. Наша цель — оценить 1000 домов в ближайшие 30 дней. Несколько сотен окажутся достойны внимания. Это кропотливая работа. Множество мелких неудач. Мало обещающих удачу. Но потом одна или две сделки окупят все. Телефон только начинает звонить. Скоро вокруг нас начнут собираться люди. Скоро здесь будет толпа, как на Центральном вокзале. Рене дернулась, словно ее ударило током.

— Ожил мой сотовый, — объяснила она друзьям, удивленно

повернувшись к ней. Она вытащила телефон и, глядя на дисплей сказала: — Это мой риэлтер. Я выйду в коридор.

Когда Рене вышла, Саманта раздала задания другим членам группы. Джереми и Саммер должны продолжать поиск своей иглой стоимостью в миллион долларов в интернетовском стогу сена Мишель отправляется в суд. Сама Саманта напишет объявление и подаст его в местную газету. Когда все собрались расходиться Рене вернулась.

— Есть отличный вариант, — возбужденно сказала она. Мишель, не хочешь поехать со мной? Когда мы посмотрим дом, я у подброшу тебя в суд.



79 дней...

Мишель и Саманта бежали к Скале. Они уже не были там не сколько дней, и сейчас, этим ранним утром в разгар золотой осе ни, от деревьев, одетых в прекрасные желто-красные наряды, у Мишель перехватило дыхание. Выполнив свой традиционный ритуал оглашения целей и проявлений, Саманта и Мишель сели бок о бок на камень.

Мишель не могла дождаться минуты, когда сможет излить Саманте мучившие ее заботы. Они уже проникли в такие сферы, о которых совсем недавно Мишель и представления не имела. И это ошеломляло ее. В ее мозговых каналах, переполненных новой информацией, которую она не успевала переварить, возник как будто затор. Игрушки, недвижимость, Интернет — все смешалось. Она понимала, что является центром, точкой опоры всего этого процесса. Но точке опоры полагается быть сильной, а вот силы она в себе и не чувствовала. Ей казалось, что она подвергла всех этих людей неоправданному риску, что они попусту тратят свое время, и напрасно тешат себя надеждами.

Она знала, что Саманта поймет ее и найдет нужный ей ответ. Выслушав все это и продолжая любоваться прекрасными горны ми пиками, подернутыми дымкой, Саманта сказала:

— У твоего мужа было очень интересное имя — Гедеон. Знаешь, что оно значит?

— Честно говоря, нет.

— Это значит «рубящий врага». Мишель наморщила лоб:

— Откуда вы это знаете?

— Я как-то недавно перелистывала Библию и наткнулась в Ветхом завете на историю с героем по имени Гедеон.

— Вот как?

— Гедеон жил в те времена, когда народ Израиля был под властью мадианитян — племени, пришедшего с юга, оттуда, где сейчас Саудовская Аравия. Семь лет израильтяне жили под тяжким гнетом и вконец обнищали, пока не возопили к Господу. Однажды, когда молодой человек по имени Гедеон «выколачивал пшеницу в точиле», ему явился ангел (Книга Судей, 6-7).

— Представляю, как он был поражен, — заметила Мишель. Саманта усмехнулась.

— Ангел обратился к бедному крестьянину с такими словами: «Господь с тобою, муж сильный». Гедеон поглядел по сторонам и удивленно переспросил: «Это вы про меня?» «Да, про тебя, — подтвердил ангел. — Иди и спаси свою страну». Гедеон: «Как я могу спасти свою страну? И племя мое в нашем колене самое бедное, и я в доме отца самый младший». На это ангел ответил: «Иди с этою силой и порази мадианитян. Я буду с тобою».

— И что он сделал? — спросила Мишель, в которой вдруг пробудился живейший интерес.

— Это самая лучшая часть рассказа. После того как Гедеон собрал армию из 32 000 человек, ангел сказал: «У тебя слишком много людей. Когда ты побьешь мадианитян, я не хочу, чтобы твой народ возгордился и приписал всю славу победы себе. Скажи тем, кто боится, что они могут идти домой. И 22 000 человек ушли домой. Осталось только 10 000».

На лице Мишель отразилось негодование. Саманта предупреждая подняла указательный палец.

— «Но вас все равно слишком много, — сказал ангел. — Веди их к реке и отдели тех, кто будет пить воду, зачерпывая руками, от тех, кто будет становиться на колени, чтобы пить». Это был тест на боеготовность. Из 10 тысяч осталось только 300 человек. Ангел пообещал передать врага в руки Гедеона силами этих 300 воинов.

Саманта сделала паузу.

— И вот как это было сделано. Среди ночи Гедеон и его воины окружили армию мадианитян в тесной долине. Врагов там было так много, как саранчи; верблюдам их не было числа, как песку на берегу моря. Каждый из воинов Гедеона был вооружен лишь трубой и пустым кувшином со светильником внутри. По сигналу Гедеона они разбили кувшины и, держа факелы, затрубили в трубы и прокричали: «Меч Господа и Гедеона!» Спящие враги проснулись от рева труб, выбежали из палаток и увидели, что окружены кольцом факелов. В смятении они начали рубить друг друга. Те, кто уцелел, бежали и позже были перехвачены. Всего в тот день погибли 120 тысяч мадианитян.

— Ого! — воскликнула Мишель.

— Мне кажется, я знаю, почему ты ощущаешь растерянность Бабочка. Как и Геден, ты думаешь: «Как может слабая женщина победить целую армию эриксонов?»

Мишель улыбнулась.

— Но помни, кто помогал Гедену. С Божьей помощью ты способна совершить что угодно. Но без этого духовного фундамента — даже если ты сильна, как мадианитяне, — твои войска, в конце концов, перебьют сами себя, твоя армия рассыплется, и битва будет проиграна.

— Гм-м-м, — задумчиво промычала Мишель.

— Я называю это духовной арифметикой. Если ты с Богом, твоя сила умножается на бесконечность. Если без Бога — умножается на ноль. Единица, помноженная на бесконечность, равняется бесконечности. Но миллион нулей все равно дают ноль. Вот почему я отдаю десятину. Я хочу, чтобы Бог был на *моей* стороне.

Мишель сидела в глубокой задумчивости. Она была необыкновенно тронута этим новым смыслом, открывшимся ей в имени ее покойного мужа.

После нескольких минут молчания Саманта помогла ей подняться.

— Идем, — сказала она. — На сегодняшнее утро я приготовила для нашей команды отличное упражнение. Нам нельзя опаздывать.



78 дней...

~ Мишель сидела за столом в конференц-зале. Перед ней лежала маленькая белая коробочка, перевязанная пурпурной и желтой лентами. Такая же коробочка лежала перед остальными членами команды.

— Ну же, — поощрительно улыбнулась Саманта, — открывайте. Внутри каждый обнаружил 500 хрустящих новизной белых визитных карточек с его собственным именем, напечатанным выпуклыми золотыми буквами. Под именем стоял «титул»: Орел-Миллионер.

— Впечатляет, — сказал Джереми. — Спасибо.

— Посмотрите на обороте, — подсказала Саманта.

На обратной стороне карточки была черным цветом напечатана цифра 1000 \$.

— Что это значит? — спросила Саммер.

— Рада, что вы спросили, — сказала наставница. — Когда вы

вручите эту карточку кому-нибудь, он тоже спросит: «Что это значит?» Все закивали в ожидании продолжения.

— И вы должны ответить: «Эта карточка стоит 1000 долларов, так что не теряйте ее. Я занимаюсь инвестициями в недвижимость. Вели вы где-нибудь услышите, что кто-то очень хочет продать свою собственность, позвоните мне. Если я куплю эту собственность, вы получите 1000 долларов наличными за наводку».

— Ого! Это же куча денег, — сказала Кортни.

— Но это ничто в сравнении с той выгодой, которую получите *вы*, — возразила Саманта, — потому что вам нечего даже думать о сделке, которая не принесет вам хотя бы 25 000 долларов прибыли. Разве не должна я поделиться долей выручки с человеком, который навел меня?

Кортни пришлось согласиться.

— И отсюда вытекает ваше очередное задание, — продолжала Саманта. — Нам нужно протянуть как можно больше шупалец. Чем быстрее мы разнесем весть о своих интересах, тем лучше. Поэтому, куда бы вы ни зашли — в бакалейную лавку, в ресторан, в химчистку, на заправку, в банк, — вступите в контакт хотя бы с одним человеком. Возьмите карточку у него и отдайте ему свою, сопровождая это инструкциями. Измените свой привычный распорядок дня. Бывайте в разных местах, где вы сможете познакомиться с большим числом людей. Раздавайте в день по 5-10 карточек. Никому не известно, к чему может привести нас одна из этих карточек в конечном итоге.

— Саманта, но это же как-то неудобно. Что люди подумают? — возразила Рене.

— Хорошо, давайте посмотрим на это под таким углом. Предположим, я плачу вам 100 долларов за каждую карточку, которую вы отдаете в нужные руки до конца текущего дня.

— Вы хотите сказать, что, если я вручу 10 карточек, вы заплатите мне 1000 долларов?

— Да, — сказала Саманта. — Теперь вас заботит, что подумают люди?

— Если вы так ставите вопрос, то нет... И на десяти я не остановлюсь, — улыбнулась Рене. Джереми тихо произнес:

— Я буду заговаривать с каждым встречным.

— Мне очень нравится такое изречение, — сказала Саманта.

— Вас бы гораздо меньше волновало, что о вас думают люди... если бы вы знали, как *мало* они о вас думают. Все вслед за Самантой рассмеялись.

— Так вы говорите, что каждая карточка, которую мы вручим, принесет нам 100 долларов? — недоверчиво произнесла Мишель.

— Давайте предположим, что 500 правильно розданных карточек в конечном счете приведут нас к тому, что мы купим и пере продадим чудесный дом, который принесет нам 50 000 долларов чистой прибыли. Разделив, мы и получим по 100 долларов на карточку. Получается, что каждый раз, когда вы вручаете визитку, вы, по существу, обеспечиваете себе 100 долларов будущей прибыли, верно? Со временем все эти контакты окупятся сторицей. Отпускайте хлеб по водам, и по прошествии дней найдете сэндвич.

— Мда... — произнесли сразу несколько человек.

— То же относится и к звонкам по газетным объявлениям, — продолжала Саманта.

— Должна признаться, — вмешалась Саммер, — сама не знаю почему, но я ненавижу звонить по объявлениям... Я чувствую, что не знаю, что отвечать, если вдруг они *мне* зададут вопрос.

— Хорошо, Саммер. Вот газета, — Саманта указала на лежавшую на столе газету. — И вот телефон. Предположим, я даю вам 100 долларов за каждый ваш звонок по поводу недвижимости... Но предложение мое действует только в течение часа. Сколько звонков вы сделаете?

— Сколько успею.

— Вас будет волновать, если кто-то сочтет вас дурой за то, что вы не знаете, как ответить на их вопросы?

— Если вы платите 100 долларов, то — нет.

— Кроме того, как они будут знать, что это вы? — усмехнулся Джереми.

— Спасибо вам, Джереми, — улыбнулась Саманта. — Каждое обращение к незнакомым людям, каждый звонок по объявлениям, каждое письменное предложение — это *будущие деньги* на нашем счете. Поэтому давайте действовать и зарабатывать будущие деньги уже сегодня. Сегодня, кстати, суббота, и я предлагаю, вместо того чтобы расслаживаться здесь и заниматься болтовней, раз делиться по парам, выйти на улицу и погулять часика три.

— Вы серьезно? — спросил Джереми. Саманта достала две 100-долларовые банкноты и положила их в центр стола.

— Та команда, которая раздаст больше визиток в ближайшие три часа, выигрывает. Но вы не имеете права просто оставить пачку карточек где-нибудь в прачечной. Вы должны каждую вручить кому-нибудь лично. И вы получите дополнительные очки, если человек, к которому вы обратитесь, даст вам свою визитку. — Саманта посмотрела на часы. — Состязание официально заканчивается в 12:30 в известном вам кафе. Угощаю я. Никто не пошевелился. Орлята переглядывались, словно не могли поверить, что их наставница не шутит.

Тогда Мишель в упор посмотрела на Кортни и приподняла брови.
— Я в игре, — сказала Кортни, встала, взяла свою сумочку и направилась к двери. Через 15 секунд комната была пуста.

• • *

Саманта и Рене уже сидели за столиком в углу, когда две оставшиеся пары вместе вошли в кафе, жизнерадостно смеясь. Было 12:45.

— Это было что-то невероятное, Саманта, — сказала Саммер, плюхаясь на сиденье рядом с Мишель. — Я за эти три часа познакомилась с большим числом людей, чем за предыдущие три месяца. Кое-кто находил меня нелепой, но в большинстве своем люди были очень милы.

— Согласна, — подтвердила Мишель. — Хотя менеджер одного ресторана попросил нас убраться.

— Но *даже он* взял у нас визитку, — сказала напарница Мишель Кортни. — Ив подтверждение — вот его карточка. — Она торжествующе бросила визитку на стол.

— Молодцы, орлята, — сказала Саманта. — Давайте подведем итоги.

Саманта с Рене раздали 35 визиток и получили в ответ 23 — всего 58 очков. Мишель и Кортни собрали 18 карточек, вручив 30, — сумма 48. Джереми и Саммер нарочно ждали до последнего, прежде чем объявить о своих результатах. Затем Саммер вы тащила из сумочки такую огромную стопку чужих визиток, что все разинули рты.

Джереми объявил их итог:

— Пятьсот шестьдесят три очка. Если бы у нас было еще пару часов, мы бы раздали все, что у нас было в запасе.

— Это была идея Джереми, — начала рассказ Саммер. — Мы начали с того, что спросили себя, где найти наибольшую концентрацию людей. Джереми сказал, что он до недавнего времени работал в отеле «Марипоза-Плаза», и мы сначала отправились туда, попав как раз в такое время, когда был объявлен перерыв сразу на трех проходивших там конференциях. В холлах и фойе толпились сотни людей. Там мы наткнулись на руководителя семинара по недвижимости и сказали, что мы инвесторы, намеревающиеся вложить в недвижимость миллионы долларов, — Саммер вопросительно посмотрела на Саманту. — Ведь вы нас так учили, верно?

Саманта согласно кивнула.

Джереми вскочил, чтобы закончить историю.

— Я поймал вас на слове, Саманта, когда вы сказали, что покажете нам, как найти с помощью телефона любую желаемую сумму. Руководитель семинара с радостью представил нас своим слу-

шателям. Мы объявили: если сделка окажется подходящей, мы соберем нужную сумму и выступим в качестве партнеров или просто заплатим нашедшему сделку 1000 долларов за наводку, если купим дом сами. Все были очень довольны, и мы, таким образом, приобрели целую парню ищеек. Саммер в возбуждении перехватила инициативу.

— Я так нервничала. Мне никогда не приходилось выступать перед такой большой аудиторией. Там было 250 человек, и мы выдали 250 визиток — по одной каждому, а в ответ получили 175. И это была только одна группа. Потом мы разделились, чтобы охватить большую территорию. Джереми сосредоточился на других отелях, а я прошлась по торговым центрам и ресторанам. Через какое-то время я уже подходила к совершенно незнакомым людям безо всякого стеснения.

— И что ты говорила? — спросила Мишель, совершенно потрясенная тем, как ее подруга сбросила с себя прежний кокон затворничества

— Сначала я с трудом находила слова, но потом решила говорить правду, — что мы пытаемся заработать миллион долларов за 90 дней. Я говорила им, что нами руководит настоящая миллионерша, — она посмотрела на Саманту. — Но ваше имя не называла.

Саманта кивнула Саммер, благодаря ее.

— Но как только я заговаривала об этом, в большинстве случаев мне очень трудно было закончить разговор. Люди хотели знать подробности. А время истекало. Поэтому я говорила им, что, если они возьмут мою визитку, я обязательно перезвоню им, когда 90 дней истекут, и расскажу, как все получилось, — Сам мер эффекта ради сделала паузу. — Представьте себе, один парень даже предложил мне лично 1000 долларов, если я уделю ему два дня и во всех деталях объясню, как это все делается.

— Возможно, Саммер, — вмешалась Кортни, — это было как-то связано с тем, что ты такая привлекательная блондинка...

Все рассмеялись.

— Не согласна, — возразила Саммер, несколько даже обидевшись. — Он был с женой, и они оба просили меня научить их. Вы можете в это поверить? Кто-то готов заплатить мне 1000 зеленых!

— Прости, Саммер, я не хотела...

— Вот оно! — вдруг воскликнул Джереми, оборвав извинения Кортни. Все обратили взоры на него. Он смотрел куда-то вдаль, говоря отчасти с друзьями, отчасти с самим собой:

— Я уже неделю рыщу в Интернете в поисках идеи на миллион долларов... а она была здесь... прямо передо мной... все время.

— О чем вы говорите, Джереми?

— О Боже... — некое *ага* осветило его лицо.
— Джереми... — начала Саммер.
— Простате, ребята. Я должен кое-что опробовать.
С этими словами он вскочил на ноги и, оставив недоуменно глазевших на него партнеров, выбежал за дверь.

77 дней...



Мишель взволнованно ворвалась в комнату отдыха Золотого дома, где нашла Тилли, одиноко сидевшую в своем инвалидном кресле перед телевизором. В руке у нее был пульт дистанционно го управления.

— Вот вы где! — воскликнула Мишель, увидев ее.

— О, дорогая, сейчас не лучшее время, — нахмурилась Тилли. — Сериал в самом разгаре.

Мишель присела на корточки рядом с креслом Тилли.

— Я беспокоилась о вас! Я вчера весь день звонила вам и оставляла сообщения, а потом Саммер сказала, что вы не появлялись в своей комнате. И тогда я решила с утра приехать сюда.

Тилли опустила взгляд на пульт управления креслом.

— И куда, же вы думали я отправилась? Мишель воздержалась от комментария, что Тилли уже не в том возрасте, чтобы внезапно отправляться куда-то, никого не предупредив.

— Да, но Саммер...

— Мишель, извините меня, но это мой любимый фильм. Давайтеждеждемся рекламы.

Мишель вздохнула и, сев на диван за спиной Тилли, стала терпеливо, как только могла, смотреть, как две густо накрашенные блондинки спорили по поводу страдавшего амнезией мужчины.

Наконец пошла реклама. Тилли подъехала на своем кресле к Мишель.

— Я весь вчерашний день пробыла у сына. Он такой милый, — но не будем об этом, перейдем к делу. Я вчера утром получила прототип, и он оказался совершенно неприемлемым.

— О, Тилли.

— Да, я была разочарована.

— И его никак нельзя использовать? Тилли цокнула языком:

— Нет, чтобы пробиться на самый верх, образец должен быть безукоризненный.

— Что же нам делать?

— В общем, потому-то я и поехала к сыну, но перед этим я за

глянула в магазин тканей. У моей невестки есть прекрасно оборудованная пошивочная мастерская, и я решила сделать все образцы сама, как в былые времена.

— Вы сами делаете прототип?

— Ну, не совсем сама. Мне помогает Элинор, она тоже живет в Золотом доме. Она прекрасно шьет, но туговата на ухо. Мы собираемся закончить сегодня вечером. То, что вы застигли меня перед телевизором, отнюдь не означает, что я сижу сложа руки.

— Я и не думала...

— Кстати, вчера вечером я ужинала с еще одним нашим обитателем, Джеком Моррисом — он юрист, много лет работал в советах крупных корпораций. Я всем тут рассказываю о нашем «говорящем мишке», и ему рассказала. Джек считает, что эта игрушка очень хорошо подойдет благотворительным организациям для сбора пожертвований. У него, кстати, очень большой опыт в области благотворительности. Он даже придумал термин «филантропизм», соединяющий *капитализм* и *филантропию*. Понимаете? Вы отдаете товар благотворительной организации по самой низкой оптовой цене, а потом делите с ней прибыли. Выигрывают все, — Тили улыбнулась — Думаете, ваша подруга Саманта это одобрит?

Мишель успокоилась:

— Думаю, одобрит. Спасибо вам, Тилли.

— Дальше по коридору живет еще одна моя подруга, чей сын большой специалист в сфере, импортаэкспорта. У него большие связи в Гонконге, где мы могли бы заказать электронику для нашей игрушки, если в том возникнет нужда.

— И что я должна сделать?

— Не волнуйтесь. Продолжайте молиться и предоставьте дело мне. Я уже 10 лет не развлекалась подобным образом. Правда, эти новые швейные машины! Там сейчас сплошная электроника. Мне потребуется целый час, чтобы только инструкцию прочесть.

— А от ваших людей в «Хасбро» вестей нет? Тилли покачала головой:

— Сейчас так развились средства коммуникаций, а пробиться к нужным людям оказывается труднее, чем когда-либо. Не находите это забавным? Но мы обмениваемся сообщениями, и я уверена, они сделают все возможное для нас.

— Тилли, вы самая лучшая, — Мишель нежно пожала Тили руку, но реклама закончилась, а с нею и их разговор.

76 дней...



Джереми попросил всех членов команды Драться в 7.00 ч конференц-зале, где он делает «сообщение тектонической важности». Пришли все, даже Рене, хотя она предупредила, что уйдет в 7.45, чтобы успеть на урок в школу. Мишель внутренне улыбнулась, когда вошла в конференц-зал Джереми и Саммер, первоначально скромно располагавшиеся дальнем конце, постепенно отвоевали своими планшетами и книгами полкомнаты.

Джереми расставил стулья полукругом вокруг своего угла комнаты.

— Все собрались? Ладно, расслаживайтесь и успокойтесь. - Джереми расхаживал взад-вперед, как тигр в клетке. Мишель заметила, что его ранее несколько неуклюжая походка стала более уверенной и грациозной. У него была новая прическа и новый костюм. *«Когда он е следующий раз придет в галстуке, мне понадобится таблетка нитроглицерина»*, — подумала она,

Мишель послушно заняла свое место, как и другие, кроме Саманты, которая присела на край стола. Они знали лишь, что Джереми над чем-то работал и сейчас предвкушал презентацию своей идеи. Мишель надеялась, что его возбуждение оправдается.

Джереми взглянул на Саманту, которая внимательно изучала свой сломанный ноготь, и приступил к делу.

— Я прошу уделить мне 15 минут вашего драгоценного времени, после чего вы сможете задать любые вопросы или просто объявить меня сумасшедшим. Хотя я не думаю, что до этого дойдет. В прошлый раз я уже объяснял всем присутствующим, что работаю над поиском бесплатной информации, которую затем можно было бы надлежащим образом упаковать и продать интересующимся. Позвольте мне начать издалека. Знаю, знаю, многим из вас это не нужно, но я хочу подвести какую-то общую базу, чтобы все понимали, о чем идет речь. Первым делом мы с Саммер приступили к созданию собственного списка адресов клиентов. Компании тратят годы на составление таких списков, используя их для почтовых рассылок, — теперь все чаще речь идет об электронной почте. Мы с Саммер сразу поняли, что на это у нас времени нет.

— Я не гений в математике, — перебила его Саммер, — но да же *мне* понятно, что два года в 90 дней никак не впихнешь. Джереми при этих словах раздраженно поморщился, и это не сколько удивило Мишель, но она решила не думать об этом. Дже-

реми продолжал:

— Я занимался этим круглосуточно и без выходных, даже в туалете старался не задерживаться, но... — он постучал себя по голове, — в результате столь беспрецедентной усидчивости и преданности делу нам удалось собрать список адресов электронной почты, включающий без малого *миллион людей*.

Мишель зааплодировала, ее поддержали остальные.

— И как вам это удалось? — спросила Рене.

— Я мог бы сказать «легко», и так оно действительно может показаться сейчас, когда дело сделано, — он улыбнулся широкой, самодовольной улыбкой. — Но позвольте мне ненадолго вернуться назад. Собирая адреса, мы одновременно искали какие-нибудь потрясающие сведения, которые можно было бы обработать и выгодно продать. Я проверил некоторые правительственные сайты, потому что... — он прокашлялся в кулак, — у меня есть некоторые долги перед дядей Сэмом, но я работаю над тем, чтобы расплатиться. И тут — совпадение? Будьте судьями. Но сначала посмотрите, что я нашел.

Он откинул первый пустой лист на ближайшем к нему планшете и открыл следующий список заголовков:

- Как лучше покупать новый автомобиль
- Стратегии маркетинга для растущего бизнеса
- 9 способов снижения расходов на страхование автомобиля
- 12 способов снижения расходов на страхование домовладельцев
- Пауэр Сمارт: Простые способы сэкономить деньги и сберечь планету
- Как оспорить ошибки в кредитной отчетности
- 66 способов экономить деньги: практические пути сокращения повседневных расходов
- Инвестиционное мошенничество: как оно работает и как его избежать
- 0 вопросов, которые следует задавать при выборе финансового планировщика

— Эти статьи доступны всякому желающему — и совершенно бесплатно. И знаете почему? — он не стал ждать, когда ему ответят. — Потому что они создаются на деньги налогоплательщиков. Это так называемые общественные домены. А это значит, что каждый может использовать содержащуюся в них информацию так, как ему заблагорассудится. В том числе некто Джереми Кавальери и прочие Орлы-Миллионеры.

— Так каков твой план? — не удержалась от вопроса Мишель.

- Копировать эти статьи и продавать их? — Она вспомнила их Врежний разговор о группах по интересам и его идею продавать информацию членам этих групп.

— Такова в общих чертах была первоначальная идея, — Джереми с любовью посмотрел на свой список. — И отчасти это сохраняется. Но этот список показал мне, какой линии нам следует держаться. Как только мы нашли эти статьи, у меня в голове что-то щелкнуло. Наша главная тема — деньги. Помните, мы шутили насчет того, чтобы нацелиться на шоколаголиков? Но деньги, вероятно, являются первой темой, интересующей подавляющее большинство людей. За исключением секса, может быть.

— Я бы так не сказала, — сказала Рене, испытывая неловкость.

— Женское общество вскружило ему голову, — сухо вато прокомментировала Саммер.

— Дайте ему досказать, — вмешалась Саманта.

Мы же сами учимся, как заработать миллион. Так почему бы нам не нацелиться на тех, кто так же страстно желает заработать, как и мы. И мы начали составлять небольшую, но очень полезную книжицу под названием «Деньги любят вас», которую можно будет продавать через Интернет.

— И как мы найдем покупателей? — подумала вслух Мишель.

— Существуют тысячи электронных журналов, посвященных финансовым вопросам, — ответил Джереми.

— Расскажите-ка нам об этих электронных журналах, — сказала Саманта. — Я уверена, что не все знают, о чем идет речь.

— Электронные журналы рассылаются по электронной почте. Сравнение с журналом, возможно, несколько натянуто, но обычно это делается так: я захожу на какой-то сайт, и они предлагают мне оставить свой электронный адрес для бесплатной подписки на новостной бюллетень этого сайта. И затем каждую неделю или даже каждый день я получаю от них сообщения. Это может быть просто какое-то вдохновляющее послание или какие-то новости.

— Я получаю нечто подобное от небольших деловых ассоциаций, в которых состою, — сказала Кортни. — Просто не знала, как это все называется.

— Ну вот, — продолжал Джереми. — Мы с Саммер связались с владельцами десятков этих электронных журналов и договорились создать с ними совместные предприятия.

— А с какой стати они позволят нам пользоваться их списками Клиентов? — спросила Мишель.

— Ну... я как раз думал над этим. Потом наша Царица — Орлица, — он поклонился Саманте, — устроила это маленькое при-

ключение с визитками. Вы помните, как кто-то предложил Саммер тысячу долларов, чтобы она поучила его?

Саммер приснула.

Когда она сказала это во время обеда, у меня за какую-то долю секунды все стало на свои места. Если продавать какую-нибудь книгу, скажем, по 10 долларов, чтобы собрать миллион, нам потребовалось бы 100 тысяч покупателей — очень большая цифра. Поэтому, вместо того чтобы продавать книгу, мы намерены продавать «семинары с Самантой». Официальное название — «Курсы Просветленного Миллионера». Это будет чрезвычайно поучительный двухдневный семинар с участием самой Царицы. Цена — всего лишь тысяча долларов. Саманта жертвует свое время, а мы за это перечисляем десять процентов заработков благотворительным организациям, которые она назовет.

Так вы решили отказаться от электронной финансовой книги? — хмуро спросила Рене, посмотрев на часы.

Никоим образом! Вот как все будет организовано. Мы договорились с примерно 20 электронными журналами, которые так или иначе связаны с финансовым планированием и обслуживают небольшие предприятия или отдельных людей и чьи базы данных насчитывают примерно миллион адресов электронной почты. В течение следующей недели они, за долю будущей при были, предложат всем своим подписчикам нашу книгу «Деньги любят вас» — ее можно будет бесплатно скачать с нашего сайта. Мы ожидаем, что нашу бесплатную книгу пожелают скачать от 25 до 50 тысяч подписчиков — по самым скромным прикидкам. Потом за счет «спирального» маркетинга это число может удвоиться или даже утроиться. Наша цель — собрать 100 000 адресов. Все они книгу, разумеется, получат. Но это будет означать, что у нас появится свой собственный список клиентов, состоящий из 100 000 адресов. В течение двух дней мы отправим по каждому из этих адресов неотразимое предложение поучиться у самой Саманты Энн Манро. При цене в тысячу долларов нам достаточно, чтобы откликнулись хотя бы 1000 из 100 000 чело век. Это всего лишь 1 процент. Тысяча человек по тысяче долларов и есть искомый миллион.

Фью, — присвистнула Рене. — На такие шансы можно играть. Послушайте, друзья, мне надо ехать на работу. После школы я свяжусь с вами. — Она закинула сумочку на плечо и направилась к двери.

Школа, — подумала Мишель, и сразу закололо сердце. Где-то рядом с учениками Рене были и ее родные...

— Хорошо я храню секреты, а? — с улыбкой спросила Саманта. — Мы с Джереми думаем и о некотором продолжении этой

идеи с семинаром. Мы собираемся предложить год наставничества со стороны вашей покорной слуги за 5000 долларов. Думаю, делающие найдутся.

— Саманта, к чему такая скромность? — сказал Джереми. - Это же опыт, в корне меняющий жизнь, и он стоит гораздо больше той цены, которую мы просим. Вот видите? — Джереми развел руки. — Простейшее решение. «Бритва Оккама».

75 дней...



Офисное здание второй по величине в мире у компании игрушек располагалось на окраине небольшого городка по соседству с Провиденсом, штат Род-Айленд. Это был двухэтажный кирпичный дом, построенный в начале 00-х гг., с четкими прямыми линиями, свойственными стилю того времени.

Мишель все это казалось Изумрудным Городом в конце Дороги из Желтого Кирпича. Она приехала сюда с Тилли. Перелет был день утомительным. Хоть Денвер считается мощным авиационным узлом, им пришлось пересаживаться в Чикаго. И Мишель никогда прежде не задумывалась, с какими трудностями приходится сталкиваться в таких ситуациях человеку в инвалидном кресле, несмотря на всю помощь доброжелательного персонала и наличие специальных трапов. Тилли, однако, всю дорогу оставалась бодрой и веселой.

Мишель мысленно поблагодарила американский народ за принятие закона об инвалидах, когда нажала кнопку автоматической двери и помогла Тилли въехать в здание. В бюро пропусков они

получили самоклеящиеся значки посетителей. Приклеив свой знак на лацкан черного костюма, Мишель с любовью посмотрела на свою пожилую подругу. С не слишком тщательно растертыми румянами на щеках и подкрашенными тонкими губами, она бережно держала на коленях образец игрушки, изготовленный ею самой при помощи ее подруги Элинора. Недостаток элегантности у медвежонка компенсировался его очарованием — так, по край ней мере, казалось Мишель. Этот ярко-лиловый мишка имел не нормально - даже для медвежонка — широкую грудь, швы были заметно неровные. Зато его грубо сшитая мордочка с черными пуговицами на месте глаз выражала столько любви, что Мишель наполнялась нежностью всякий раз, когда смотрела на него. Тем не менее, ей стало ясно, что с таким прототипом их никто и слушать бы не стал, ли бы не связи Тилли.

С электронной частью игрушки помог разобраться Джереми, и Мишель несколько успокоилась, представив тот момент, когда они включают запись, которую сделала Кортни, напев своим нежным контральто колыбельную сыну.

Примерно в 100 футах по правому коридору располагался конференц-зал. Тилли знала дорогу, и Мишель следовала за ней. Распахнув перед Тилли дверь в конференц-зал, она с удивлением обнаружила, что комната намного меньше и обставлена намного проще, чем ей представлялось — всего лишь стол, стулья, телевизор и видеомаягнитофон. Стены были абсолютно голые.

Там их уже поджидали два члена комитета — Джилл Рэнсон, миниатюрная женщина пятидесяти с чем-то лет, руководительница подразделения электронных игр, и Пол Маршалл, молодой человек, ему еще не было и сорока, — руководивший отделом импорта. Стали подходить и другие; многие обнимали Тилли. Каждый когда-то либо сотрудничал с ней, либо слышал о ней. Теплый прием подтвердил слова, ранее сказанные Тилли о себе: что ее репутация идет впереди нее. Если она говорила, что игрушка окажется удачной, в девяти случаях из десяти так и случалось.

Некоторые начальники запаздывали с разного рода совещаний, так что у собравшихся было добрых 20 минут, чтобы обменяться впечатлениями и поболтать. Мишель в разговорах особо не участвовала. В отличие от Тилли она никого здесь не знала, но главное, вернулась ее нервозность. Как могла Тилли оставаться такой безмятежной? Не хотелось думать, что ее спокойствие объяснялось только тем, что на карту была поставлена судьба не ее детей. В конце концов, Тилли потрудилась ради Мишель ни чуть не меньше других членов ее команды.

Когда прибыла руководительница разработки новых продуктов, генеральный директор компании кратко представил Тилли собравшимся, и дал ей слово.

Тилли, держа на руках мишку, как будто это был ее внук, сказала:

— Леди и джентльмены, должна сказать, что я очень рада видеть здесь гораздо больше леди, чем это было 50 лет назад.

Мишель закрыла глаза.

— Последние 10 лет я только и думала о том, возникнет ли в моем сердце еще одна игрушка, такая, какая по-настоящему мне понравилась бы. И вот она перед вами.

Мишель снова открыла глаза. Даже при ярком свете флуоресцентных ламп Тилли призрачно лучилась, словно кожа ее была так тонка, что сквозь нее просвечивалась ее душа. Это была уже не хрупкая, дряхлая старушка—снаружи проявилось то, что, как уже успела узнать Мишель, существовало у нее внутри.

— Вы все знаете, что я всегда старалась выпускать на рынок игрушки, которые не только обеспечивали прибыль, но и приносили пользу детям и их родителям. Все вы видели на своем веку массу мягких игрушек, в последние годы появилось также великое множество всевозможных механических устройств, какие только можно вообразить. У моей внучки, например, есть маленький проигрыватель, который учит играть в шахматы. Но это — что-то особенное. Она поднесла медвежонка к щеке и как будто в порыве чувства сжала его. И тут изнутри донесся ласковый голос Кортни: «Родной мой, я сейчас о тебе думаю. Надеюсь, что тебе приснятся сладкие-сладкие сны...»

Пока проигрывалась запись, в комнате воцарилась мертвая тишина. Хотя Кортни не была матерью никому из присутствовавших, — она говорила, обращаясь к своему сыну, — такое явное проявление материнской любви наполнило зал, как аромат нежных духов.

Выдержав точно выверенную паузу, Тилли продолжала более практичным тоном, описывая достоинства игрушки. Дизайн медвежонка уникальный, красочный и забавный. Туловище имеет форму подушки, так что ребенок может брать игрушку с собой в постель. Но главным преимуществом этой мягкой игрушки является именно персонализированная запись, адресованная к конкретному ребенку, Тилли помогла членам комитета вообразить, как это здорово иметь возможность оставить ребенку такое личное сообщение, чтобы он слушал его снова и снова. Это может быть сказка, стишок, песня, молитва.

Тилли сказала, что миллионы бабушек и дедушек миллионными покупают «говорящие» рамки для фотографий, в которых свой портрет родным можно сопроводить словесным сообщением. Но эта игрушка еще лучше, потому что рамку для фотографии нельзя *обнять*.

— Если у кого-то из вас есть маленькие дети, такие, что еще не стали подростками и для которых вы все еще олицетворяете собой и солнце, и луну, вам наверняка придется оставлять их хотя бы на какое-то время. Да вы их каждый день оставляете, отправляясь на работу. И вот представьте, что безумно скучающему по вас ребенку достаточно нажать кнопку — и вы рядом.

Один из пожилых мужчин усмехнулся:

— Вы нам льстите, Тилли. Моим детям, например, уже за 30. Тилли посмотрела на него и довольно резко сказала:

— Тогда подумайте о внуках.

В наступившей тишине Мишель осторожно всматривалась в лица. Они были зачарованы, но Тилли ее предупреждала, что это будет только первый, хотя и чрезвычайно важный этап. Сейчас им

следует предвосхитить и преодолеть все возможные возражения

— потому что если не преодолеть их здесь и сейчас, они всплывут позже и будут озвучены либо членами комитета, либо оптовыми закупщиками, либо продавцами розничных магазинов, либо покупателями. Тилли начала высказывать возможные возражения и отвечать на них. Члены комитета зашевелились. Женщина, отвечавшая за разработку новых продуктов, подняла руку, прося слова.

— Знаете что, у меня всегда было чувство, что подобные вещи — это почти что средство дистанционного контроля над мыслями ребенка. Не таю, может, я одна так думаю, но меня подобные вещи несколько настораживают.

Мишель снова воздала про себя благодарственную молитву, на этот раз радуясь тому, как хорошо Тилли подготовила ее. А та не замедлила с ответом.

— Если вы хотите говорить о контроле над мыслями ребенка, то имейте в виду тот факт, что в среднем по стране дети проводят более 50 часов в неделю перед экраном телевизора. Вот где контроль над мыслями! Вам не кажется, что родителям следует хотя бы минуту в день контролировать мысли и жизнь своего ребенка? Ту самую минуту, пока играет запись. Настало время родителям вернуть себе контроль над тем, как программируется мышление ребенка, и начинается это время с той самой минуты, когда дела ют запись для своих детей.

Слово взял мужчина в ярко-желтом галстук:

— Я изучал некоторые исследования, и они показывают, что женщины неохотно записывают свои обращения к детям на подобных устройствах. Им хочется предстать идеальными мамами, и они боятся, что-то, что они сочинят, будет не вполне идеально. Возникает психологическая блокада, какая бывает у писателей.

— Тогда пусть это делают папы, — пошутил кто-то, и эта шутка стоила ему нескольких сердитых взглядов со стороны женщин.

Тилли не обратила внимания на шутку и недовольные взгляды и ответила мужчине в желтом галстук:

— Мы собираемся приложить к игрушке буклет с короткими, одноминутными «сценариями», которыми родители смогут воспользоваться. Там будет все, что душе угодно. В этой книжечке собраны одноминутные сказки на ночь, современные и классические, слова любимых песен для тех родителей, кто осмеливается петь, а бтакже, что очень важно, сценарии, нацеленные на преодоление у детей распространенных страхов, таких как боязнь тем ноты, несчастья, смерти, и таких распространенных психологических проблем, как энурез и застенчивость. — Тилли уверила собрание, что сценарии последней категории были подготовлены известными в

■ рациональном масштабе психологами.

Мишель поджала губы, чтобы не улыбнуться. Работа с психологами была у них еще лишь на стадии идеи. Тилли без запинки продолжала:

— Еще больше сценариев можно будет найти на нашем интернетовском сайте. Родители смогут скачать их совершенно бесплатно.

Еще одна женщина, яркая брюнетка, выразила беспокойство, что для родителей, не имеющих опыта общения с электроникой, эта игрушка может оказаться технически слишком сложной.

Мишель и к этому была готова.

— Я знаю, что на некоторых других аппаратах людям бывает трудно записать свой голос. Но данное устройство разработано гораздо проще автоответчика, и программировать голосовые сообщения здесь в 10 раз легче, чем в сотовом телефоне, с которым в наши дни сталкиваются почти все. Человек может легко и просто записать свой голос или стереть запись с помощью одной кнопки.

Брюнетка, однако, была не вполне удовлетворена.

— А что если дети, приходя в магазин, начнут баловаться и записывать всякие глупости на игрушки, еще лежащие на полках? Ведь вы, я полагаю, собираетесь предоставить родителям возможность опробовать игрушку на месте? Но тут вмешался господин, ранее представившийся как сотрудник отдела разработки новых продуктов.

— С чем-чем, а с этим у нас опыт большой. Мы уже научены и теперь просто заранее составляем 10-секундное демонстрационное сообщение, чтобы родители могли прослушать его, — он оглянулся на сидевших за столом. — Вы, вероятно, понимаете, чем обеспокоена Эми: что подростки из шалости будут наговаривать на диктофон всякие мерзости. С игрушками фирмы «Хасбро» это не проходит. Мы можем обеспечить даже, чтобы и после покупки родители имели возможность блокировать запись, чтобы никто не мог изменить ее против их желания.

Мозговая атака продолжалась еще некоторое время: Мишель и Тилли отбивались от возражений изо всех сил. Когда все со мнения были рассеяны, собравшиеся заметно оживились. Собаку съевшие профессионалы еще некоторое время перебрасывались идеями насчет маркетинга и дизайна, как заправские теннисисты, но атмосфера была уже куда более доброжелательной.

Как-то незаметно дискуссия перескочила с темы если на тему «когда». После того как Тилли сказала, что игрушка должна быть выпущена в продажу менее чем через 90 дней, мужчина в желтом галстуке заявил, что на этот раз она действительно сошла с ума, и

все его поддержали. — От двенадцати до восемнадцати месяцу — наши обычные сроки.

Тилли этой части дискуссии разгореться не дала. Она уже говорила Мишель, что знает в компании людей, которые обладают реальной властью «сделать так, чтобы это случилось», как выразилась бы Саманта. Если сверху поступит приказ выпустить игрушку в продажу быстро, это будет сделано. Никто из присутствовавших не помнил случая, чтобы игрушку выпустили быстрее, чем за четыре месяца, но Тилли выглядела вполне уверенной в том, что ей удастся добиться своего. В этой атмосфере триумфа последним встал вопрос о названии игрушки. Были предложены сотни певучих названий, пока Мишель, которая до поры помалкивала, решив предоставить решение вопроса профессионалам, не выпалила:

— Мишка Всегда Рядом.

Собрание забурлило, многие согласно закивали, и Мишель пояснила свою мысль:

— Когда моему мужу нужно было уезжать по делам, — а делал это он часто, — он всегда целовал детей, и говорил им: «Не волнуйтесь. Хоть вы меня и не видите, я всегда рядом с вами.

Как ни горько Мишель было произносить это, она пересилила себя:

— Эта игрушка будет напоминать ребенку, что мама или папа всегда рядом, где бы они ни находились.

Ники, Ханна, и мы скоро будем вместе.



73 дня...

Вернувшись из поездки в «Хасбро», Мишель получила задание отправиться в суд графства, чтобы выяснить, у кого есть проблемы с платежами по закладным. Она узнала, что за минувшие 30 дней не выплатили причитающиеся деньги многие десятки людей. Это ее поначалу удивило. Почему люди не платят за свое жилье? А потом она вспомнила, как сама была не в состоянии вносить текущие платежи за дом. Воспоминание пробудило в ней куда больше сочувствия к попавшим в «черный список» людям.

Какие бы проблемы домовладельцы ни испытывали, недвижимость у всех была разная — дорогая и недорогая, кондоминиумы, пустующие имения в деревне, заблокированные дома.

Потратив полтора часа на переписывание имен и адресов должников, она решила положиться на интуицию. Мишель поняла, что ей не обойтись без помощи Бесконечной Сети, поскольку никакой *логической* возможности обработать такой объем данных у нее не

Выло. Поэтому она начала бегло просматривать страницы одну за другой, стараясь максимально отказываться от критического, логического мышления и пропуская слишком дорогую недвижимую, не вызывавшую в ней никакого положительного отклика.

В конце концов, она выбрала 3 дома из списка, включавшего около 200 должников. Один из этих домов казался ей наиболее перспективным.

Кредит составлял 35 000 долларов, и поскольку владелец дома опоздал с платежами уже на два месяца, от банкротства и продажи недвижимости с молотка его отделяло около двух недель. Мишель переписала адрес. Это было совсем рядом. Она решила поехать посмотреть на состояние дома и попытаться оценить, что из этого можно выжать.

Впоследствии, когда Рене ее спросила, почему она выбрала именно этот дом, она даже не знала, как объяснить это словами. Самым близким к истине было то, что она за цифрами как-то раз глядела печальную историю хозяйки дома. Она не вполне представляла себе эту хозяйку, по будто услышала ее зов о помощи.

Это был так называемый заблокированный дом в южной части Ривердейла, представлявший собой длинный ряд двухэтажных многоквартирных домов-блоков с общими боковыми стенами. Они находились в идеальном состоянии, по крайней мере, так казалось снаружи. В нескольких окнах были вывешены таблички: «Продается». Одним из этих домов-блоков владела вдова по имени Джейн Яско.

Мишель сверилась со своими записями. Блок заложен за 35 000 долларов, но никаких других претендентов на недвижимость нет. Следовательно, владелица этого дома, кто бы она ни была, через две недели потеряет дом, в том числе и уже довольно значительную выкупленную его долю.

Мишель приблизилась к входной двери, испытывая некоторую нервозность. Она помнила, как было трудно ей самой, когда она потеряла дом после смерти Гедеона, помнила и злключения матери Саммер, продававшей свой дом.

Она позвонила и в ожидании поправила блузку и юбку. Через минуту позвонила снова. Наконец дверь открылась. На пороге стояла миниатюрная седая женщина, чуть сгорбленная и с довольно мрачным выражением лица. Она выглядела несильно моложе Тилли, но заносенный до дыр домашний халат и запах плесени, доносившийся из дома, свидетельствовали о том, что хозяйка уже не следит за собой и, вероятно, не так ясна умом. Мишель медленно и, может быть, излишне громко сказала:

— Добрый день, мэ. Меня зовут Мишель Эриксен, —
она

протянула женщине водительские права, но та на них даже не взглянула. — Вы миссис Яско? Простите, что беспокою вас, но в суде я узнала, что вы близки к тому, чтобы потерять дом за неуплату.

Миссис Яско заговорила хриплым голосом заядлой курильщицы, хотя запаха табака или иных признаков курения Мишель не заметила.

— Вы уже десятый человек, который говорит мне это. И я каждому отвечаю, что, по-видимому, произошла ошибка. Я вложила в этот дом почти все свои сбережения, когда покупала его, и каждый месяц, когда получаю пенсию за мужа, всегда первым делом плачу за дом, — скрюченными пальцами она дернула себя за воротник халата. — Так что, видите, у них нет никакой возможности забрать у меня дом.

«Первый отказ», — сказала себе Мишель.

— Простите меня, мэм, я понимаю, как вам надоели эти вторжения, но мне искренне не хотелось бы, чтобы вы потеряли дом из-за какого-то недоразумения. Вы абсолютно уверены, что платите все правильно? Вы можете показать мне какие-нибудь погашенные чеки?

— Я не собираюсь впускать вас в свой дом, — пробурчала миссис Яско и начала закрывать дверь.

Второй отказ. Но как его преодолеть? Мишель раскрыла папку и подставила ногу, чтобы не дать двери закрыться.

— Мэм, простите меня, но вот у меня официальная бумага. Я просто хочу удостовериться, что не перепутала адрес. Не хотите взглянуть на документы, которые я получила в суде?

— Я не надела очки. — миссис Яско посмотрела на дверь, Удивляясь, почему она не закрывается.

— Миссис Яско, пожалуйста. Сходите за очками. Вам необходимо взглянуть на это, потому что вы попадете в большую беду, если ничего не предпримете.

Мишель не знала, почему эти ее слова заставили миссис Яско уступить. Может быть, она решила, что так быстрее избавится от назойливой посетительницы. Она все-таки ушла в глубь дома, но через несколько минут, — когда Мишель уже отчаялась ее когда-либо еще увидеть — вернулась в очках в черепаховой оправе. Она взяла бумагу у Мишель слегка дрожащими руками и прочитала ее, шевеля губами. *Но она, конечно, ничего не поймет.* Юридические документы читать очень трудно. Поэтому Мишель достала из сумочки желтый маркер и быстро отметила несколько ключевых фраз, как-то: *извещение о неуплате, неплатежеспособный, конфискация.*

Когда эти зловещие слова проникли в сознание миссис Яско,

она подняла глаза от бумаг, и сказала:

— Вы абсолютно уверены, что это официальный, государственный документ? Меня предупреждали, что бывают люди, обманывающие стариков фальшивыми документами.

— Я абсолютно уверена, мэм, — сказала Мишель от всего сердца. — Мы говорим о вашем доме, и я искренно хочу помочь вам.

Миссис Яско потерла лоб:

— Я просто не понимаю, как такое могло случиться. Мишель озарила догадка. Теперь, когда миссис Яско уже не выказывала сильного недоверия к ней, она повторила свою просьбу:

— Можно мне посмотреть ваши счета?

На этот раз миссис Яско впустила ее в дом. Внутри был беспорядок. Заглянув на кухню, Мишель увидела засаленные стены и линолеум в дырах. Ковер на полу в гостиной, куда они вошли, был весь в пятнах, шторы грязные, а пыль лежала таким густым слоем, что ее хватило бы слепить снеговика.

Миссис Яско подвела Мишель к карточному столу, заваленному стопками бумаг. Присмотревшись, Мишель заметила, что значительную часть этой горы составляли нераспечатанные письма. Она наугад взяла сверху несколько штук и рассеянно посмотрела на марки. Создавалось впечатление, что миссис Яско уже, по меньшей мере, несколько месяцев не занималась делами.

С разрешения миссис Яско она несколько минут изучала документы, и ее подозрения подтвердились. Затем она со вздохом положила руки на стол и начала терпеливо объяснять миссис Яско сложившееся положение. Поскольку та серьезно задержала платежи по ссуде, единственный верный способ предотвратить конфискацию — полностью вернуть ссуду. Просмотрев почту миссис Яско, Мишель поняла, что, хотя некоторый доход она получает, 35 000 долларов ликвидных активов у нее и в помине нет. Она тщательно подбирала слова, стараясь быть откровенной перед миссис Яско, но и не желая чем-либо намекнуть своей собеседнице, что она явно переживает раннюю стадию старческого слабоумия. В любом случае здесь речь шла уже о чем-то много более важном, чем та прибыль, которую Мишель рассчитывала получить от перепродажи недвижимости. Объяснение она завершила такими словами:

— Мэм, я была бы рада помочь вам как-то разрешить эту ситуацию. Миссис Яско снова потерла лоб:

— Я так растеряна. Не знаю, что и делать. Вы действительно можете мне помочь? Никто из тех, кто приходил сюда, не предлагал мне помощи. У одного была такая страшная борода.

Мишель успокаивающе погладила ее по руке:

— Да, я помогу. Обещаю. Миссис Яско настояла на том, что бы угостить Мишель чаем, прежде чем они продолжат разговор.

— Вы такая добрая, — сказала она, подавая Мишель чашку дребезжавшую на блюдечке. — Я поняла это с первого взгляда.

Мишель посмотрела в чашку. В бурой жидкости что-то плавало. Она не знала, что это, но была уверена, что не чайники.

— Но что же мне делать? — заскулила миссис Яско. — у меня нет 35 000. Нет семьи, никого. Куда мне ехать? Что делать? — она всхлипнула.

Мишель села в складное кресло рядом с карточным столиком и взяла свободную руку миссис Яско в свою.

— Вы доверитесь мне, чтобы я помогла вам? — она посмотрела в покрасневшие от слез глаза миссис Яско, молясь, чтобы старуха поверила своей интуиции.

— Вы можете? Вы можете? — взмолилась миссис Яско. — Мне никто больше не поможет.

Мишель облегченно выдохнула. Она почувствовала, что первый барьер преодолен. Ее план был взаимовыгодный, но ей, разумеется, было необходимо согласие миссис Яско. За чаем или, по крайней мере, за тем, что именовалось чаем, Мишель постаралась как можно доступнее изложить свой план. Мишель заплатит 35 000 долларов и поможет миссис Яско переехать в Золотой дом. Ей больше не придется беспокоиться о готовке и уборке, не говоря уже о счетах, — она больше ничего никому не будет должна. (Мишель заметила несколько неоплаченных счетов за коммунальные услуги и поняла, что миссис Яско недалеко от того, что у нее отключат телефон и свет — что, впрочем, уже не имело значения, если она потеряет дом.)

— Одна из моих лучших подруг работает там, — сказала она.

— Она позаботится о вас. Дважды в неделю экскурсии, есть библиотека, — если захотите, вам почитают проходящие волонтеры. Миссис Яско слушала раскрыв рот, словно Мишель рассказывала ей о рае земном.

— Но мой маленький домик...

— Знаю, знаю, — Мишель погладила мисс Яско по руке. — Я отремонтирую его, чтобы можно было получить наилучшую цену при перепродаже, и прибыль мы разделим пополам.

— Вы действительно сделаете это для меня? — спросила миссис Яско.

— Да, сделаю, — сказала Мишель. — Я изложу все письменно, и мы обе подпишем документ, на тот случай... В общем, это будет лишней гарантией, что я выполню свои обязательства.

Мишель виновато подумала, что она, скорее, хотела гарантий, что миссис Яско свою часть дела тоже сделает.

— Спасибо вам, — сказала старуха на прощание. — Огромное вам спасибо.

* * *

Это было три дня назад. Дом можно было легко продать примерно за 100 тысяч, если потратить тысячи 3 на косметический ремонт внутри и еще 2 тысячи на внешнюю окраску согласно вкусу Мишель.

— Итак, Саманта, — сидя в кабинете Саманты, Мишель вытащила из портфеля блокнот и ручку, — пора вам поделиться вашей великой тайной. Где мне раздобыть 35 000 наличными, что бы рассчитаться с держателем ипотеки, да еще 5000 на ремонт? Вы несколько недель нам твердили, что за деньгами вам нужно только протянуть руку к телефонной трубке. Теперь я готова услышать этот таинственный телефонный номер. — Она демонстративно помахала ручкой над блокнотом.

Саманта сидела, откинувшись в кресле и закинув руки за голову.

— Бабочка, в какой бы точке страны ты ни находилась, для правильной сделки деньги найдутся, и очень быстро. Сходи-ка в приемную и принеси «Денвер пост». Мы каждое утро получаем свежий номер.

Мишель выполнила поручение и вернулась с газетой.

— Открой раздел объявлений. Мишель развернула газету на кофейном столике, сев по-турецки на пол.

— Найди рубрику «Покупка недвижимости» или «Деньги под залог». Любая из них сгодится.

Мишель первой попала в рубрику «Деньги под залог». Там было около дюжины объявлений, помещенных как крупными и мелкими финансовыми институтами, так и частными лицами.

— Это один из самых быстрых способов получить наличные,

— пояснила Саманта. — Тебе нужно лишь заглянуть в газету и найти людей, готовых ссудить их тебе.

Ага, дудки,

— Кто мне даст ссуду? — возразила Мишель и нахмурилась.

— У меня ужасный кредит. Вы же сами знаете. Тем более, когда вы впервые подняли этот вопрос, мы с Джереми дали ясно понять...

— В том-то и прелесть сделок по газетным объявлениям, перебила ее Саманта. — Их не интересует твой кредитный рейтинг, их волнует лишь, сумеет ли недвижимость покрыть заем в случае чего. Многие из этих людей будут счастливы одолжить тебе деньги.

— Не хотелось бы быть циничной, но что им за корысть?

— Это очень просто. Они берут очень высокий процент, да еще взимают вперед плату за привилегию пользоваться их деньгами — так называемые очки. Когда позвонишь, узнаешь, что с тебя потребует от 10 до 20% годовых плюс 10-20 очков.

— Что еще за очки?

— Очко равняется 1% денег, которые ты заимствуешь. Тебе нужно взять займы 40 000 долларов, правильно? Тебе наверняка назначат плату 10 очков. То есть если ты берешь 40 000, плата составит 4000.

— Четыре тысячи долларов! — Мишель была возмущена, слов но у нее требовали ее собственные деньги.

— Все зависит от точки зрения, Бабочка, — усмехнулась Саманта. — Альтернатива какая? Ты не сможешь купить дом и не получишь 60 000 долларов прибыли — или, вернее, 30 000, которые составят твою долю согласно договору с миссис Яско.

— Гм-м-м, — промычала Мишель, возвращаясь к объявлениям.

— Этим людей не зря называют ростовщиками. И это неподходящий способ, если ты хочешь одолжить деньги, например, на учебу детей в колледже. Такой способ «тяжелого» кредитования более или менее приемлем, когда деньги берешь ненадолго. В данном случае тебе, вероятно, стоит взять займы 45 000 долларов под залог этого дома, и это тебе, скорее всего, удастся сделать без проблем. Но имей в виду, что 45 000 — это то, что тебе придется возвращать, а дадут тебе только 40 500. Недостающие 4500 долларов — это те самые очки. Это нормально, потому что, получив 40 000, ты немедленно выкупишь дом и приведешь его в приличное состояние. Мишель, наконец, увидела все эту механику в совершенно новом свете.

— Значит, мне действительно дадут деньги, чтобы я могла выкупить дом?

— Об этом я тебе и толкую, — Саманта бросила взгляд на свои новые, сочного сливового цвета наклейки на ногти. — Если вдуматься, это очередная ситуация, когда выигрывают все. Сколько получит ростовщик? Если все сложить — примерно 24% от выданного кредита. Неплохо, а? Еще будет лучше для него, если он и дом заполучит — 60 000 долларов прибыли.

— Да, уж это будет выигрыш для *меня*, — съязвила Мишель.

— Ты выиграешь, если сделаешь то, что должна сделать. Ни как иначе ты этот дом не купишь.

Мишель снова посмотрела на столбец объявлений. Теперь она вступала в игру с серьезными людьми и немного побаивалась. *Немного?* Тут ей пришла в голову идея.

— Послушайте, Саманта, а почему бы вам не выступить в

роли ростовщика? Здесь ведь тоже есть место взаимной выгоде. Если уж платить такие проценты, я лучше вам их заплачу. *А можешь, ты еще скостишь пару этих самых очков?*

— Орленок, тебе уже скоро пора будет покинуть гнездо. Лучшее, что я могу сделать для тебя, — научить играть с недвижимостью по-настоящему, в реальном мире, без опоры на меня. Так ты сможешь, когда меня не будет рядом по какой-то причине, отправиться в любой город Соединенных Штатов, начать все сначала и сколотить себе новое состояние. И еще одно. — Саманта положила руку на плечо Мишель и приблизила свое лицо к ее лицу. — Я хочу сказать, что горжусь тобой. Ты еще не миллионерша, но я уверена, что ты обязательно станешь ею, потому что идешь просветленным путем, и Вселенная поддержит тебя. Судя по тому, что ты мне рассказала, ты помогаешь этой бедной женщине даже больше, чем она помогает тебе. Она могла потерять все и закончить свои дни Бог знает где, а теперь она обретает новую жизнь. Мишель не смела поднять глаза.

— Спасибо вам, — скромно прошептала она.

В Золотой дом прибыл представитель посреднической фирмы, гарантировавшей выполнение обязательств обеими сторонами, с бумагами, которые надлежало подписать Мишель и миссис Яско. Миссис Яско после переезда как будто даже помолодела, и, хотя руки ее несколько тряслись, когда она подписывала документы, сумму на чеке, врученном ей затем, она осознала вполне.

— Мишель, вы спасли мне жизнь, — сказала она. — Я так частлива здесь,

Мишель была тронута, но ее слишком манил ее собственный чек — ее доля прибыли, чтобы она могла уделить миссис Яско все внимание. Она никогда не держала в руках чека на такую большую сумму. Но вот он, здесь, где черным по белому написано: 29 014,62 доллара. До миллиона еще далеко. Но начало положено. И все дело в силе рычага. В следующий раз в подобных обстоятельствах она в те же сроки сможет заработать даже больше.

Но это будет потом. А сейчас у нее есть 30 000, и первые десять процентов полагается отдать на благотворительность. По наущению Саманты Мишель решила разделить свою первую десятину надвое и одну половину отдать местной церкви, а вторую Фонду Горацио Олджера, предоставлявшему стипендии способным, но малоимущим студентам колледжей. Еще одну часть суммы нужно отдать Саманте на возмещение расходов, понесенных ею на начальном этапе их сотрудничества. Остальное пойдет на покупку новой недвижимости, для приобретения которой она уже предпри-

нала некоторые шаги.

* * *

Саманта не уставала подчеркивать, что количество переходит в качество.

— Чем больше удочек мы забросим, тем больше шансов на Улов. Мы должны использовать все рычаги, какие только сможем придумать: объявления в газетах, почтовую рассылку, ин формацию из суда, банки, торги конфискованной недвижимости. Нужно крутиться, если мы хотим чего-то добиться.

Однажды вечером вся команда собралась в крошечной гостиной ее бунгало, чтобы написать адреса и наклеить марки на почти 300 конвертов, которые предстояло отправить домовладельцам, просрочившим платежи.

Письмо написала Мишель. Письмо, конечно, составлялось согласно форме, но Мишель постаралась донести до попавшего в затруднительное положение получателя их искреннюю заботу о его благополучии. В конце концов. Мишель сама не так давно была в такой же ситуации.

Это была идея Мишель — приложить к письму фотографию их команды. У Саманты был цифровой фотоаппарат, и они попросили Стефани, помощницу Саманты, снять их на фоне природы, под деревом. Одеты все были неформально. Джереми хотел было даже стать за Саммер и сделать ей рожки, но Саманта не допустила этого.

— Им нужно видеть, что мы люди серьезные, а не сумасшедшие, — сказала она сурово.

— Я никогда не отправляла подобных писем, — сказала Рене.

— Как вы думаете, сколько человек нам ответят?

— Может, 20 или 30, — высказалась Мишель наугад.

Саманта усмехнулась.

— Мечтайте. Если из этих 300 получатся одна-две хорошие сделки, мы должны радоваться. Каждый из этих людей уже и без нас получил пяток писем, и, кроме того, некоторые из них со свои ми проблемами уже разобрались. Вот почему нам нужно заполнить все эти конверты. Только так мы можем повысить вероятность попадания. Так что покажите все свои навыки чистописания!

Они проработали весь вечер под треск огня в камине и нежную классическую музыку, доносившуюся из спрятанных где-то динамиков.

Саманта была права: отдача от этой горы писем получилась небольшой. Из нескольких ответов, однако, Мишель и Рене было нетрудно выбрать следующий проект. Все началось со звонка

женщины, одинокой матери пятерых детей. Когда они с мужем развелись, она выкупила его долю в доме, чтобы дети могли продолжать жить там, где привыкли, и ходить в ту же школу. Дом был большой, — какой и нужен для такой семьи.

Чтобы выкупить долю мужа, она перезаложила свою собственную долю. Хотя платежи были немаленькие, ее зарплата позволяла справляться с ними. А потом в больнице, где она работала, из-за финансовых проблем сократили штаты. Она потеряла работу, и первый раз пропустила платеж.

Ей стали приходить письма с предложениями продать дом с существенной скидкой, — ее еще пока спасала хорошая кредитная история, но в большинстве писем ощущалась скорее угроза, нежели сопереживание. И вот она получила письмо от Мишель с такой красивой фотографией и такое сочувственное.

— Потому я и позвонила вам, — сказала она Мишель сквозь слезы. — Мне надо бы снять квартиру, но у меня нет даже средств на переезд. А если я не предприму каких-то радикальных мер, то пропущу и следующий платеж. И тогда мне уже будет трудно выкарабкаться.

* * ◆

Мишель и Рене встретились с этой женщиной и предложили любую возможную помощь. Она была уверена, что быстро бы нашла новую работу, но домашние дела не оставляли времени на поиски.

— Мне нужно по-другому расставить приоритеты, — сказала она. — До сих пор я старалась жить так, словно после ухода Деррика ничего не изменилось, но надо посмотреть правде в глаза.

Ей нужна была физическая и финансовая помощь в связи с переездом плюс 1500 долларов наличными, чтобы расплатиться по счетам, которые остались неоплаченными после ее увольнения. Мишель и Рене сразу согласились.

— У меня есть еще одна просьба, — сказала женщина, на лице которой облегчение все еще соседствовало с тревогой. — Я знаю, что вы профессионально занимаетесь недвижимостью. Вы не подыщите мне другой дом, поменьше и с меньшими платежами, что бы я могла купить его, скажем, где-нибудь через год, когда поднакоплю немного?

Мишель на это ответила:

— Будьте уверены, что мы приложим все усилия, чтобы помочь вам. Уж это мы точно можем обещать.

Бумаги были оформлены на следующий день, и Мишель вышла из конторы посредника гордой владелицей выкупленной доли в 50 000 долларов.

Оставалось эту долю обратить в наличные. Бывшая хозяйка поддерживала дом в идеальном состоянии, так что Мишель и Рене оставалось лишь помыть шампунем ковры, покрасить входную дверь и вывесить табличку: «Продается». Через две недели им предложили быструю сделку за 35 000 долларов. На банковском счете у Мишель вдруг стало 60 000. Она уже начала подумывать о том, в какой цвет покрасит стены в новых комнатах Ники и Ханны.

Эйфория Мишель длилась недолго. Тем же вечером ей позвонила Тили и сказала, что сделка с «Хасбро» сорвалась.

Мишель потеряла дар речи и смогла только выдать из себя:

— Что?

— Комитет уверял меня, что дело сделано. Но потом один из директоров, который не присутствовал на нашей презентации, устроил настоящий скандал. Он заявил, что аналогичную игрушку уже выпускает одна из небольших конкурирующих фирм и что идет она довольно плохо.

Мишель закончила мысль Тили:

— Если бы он был на презентации и поднял этот вопрос, мы бы наверняка нашли какой-то ответ.

— Конечно, нашли бы, — с досадой промолвила Тили. — Я знаю, о чем он говорит, но наш мишка не только лучше, он со всем другой. Я сказала об этом тому молодому человеку, что позвонил мне, но он считает, что собрать комитет еще раз будет слишком трудно.

— Тилли, может, это следует рассматривать как «первый отказ»? Тилли усмехнулась:

— Я предполагала, что вы так скажете, дорогая. Должна признаться, я очень расстроилась, когда услышала эту новость. Потому вам не сразу позвонила. Мы со старой Беси, — так она называла свое инвалидное кресло, — отправились погулять в сад. Я просто не могу принять это как окончательное поражение. В этих больших компаниях люди иногда собираются потолковать не большими группами, и это становится почти что неформальным заседанием комитета, где еще можно что-то поправить.

— Нет, — твердо сказала Мишель. — Это может получиться, но это слишком долгий путь. А нам нужно, чтобы процесс пошел уже *сейчас*. Скажите, Тилли, должен же быть какой-то другой выход. Может, обратиться в другую компанию?

— Видите ли... — Тилли замялась. — У «Хасбро» есть главный конкурент, но мне никогда не везло с ними, и у меня нет там связей.

— Так что? — Мишель все больше увлекала эта идея. Интуиция подсказывала ей, что это правильный путь. — Нам ведь даже

необязательно получить у них заказ...

— Верно! — Тили поняла, к чему клонит Мишель. — Наша цель - дать понять «Хасбро», что конкурирующая компания заинтересовалась нами. Так что не впадайте в отчаяние, моя дорогая. Те из начальства, кто был на презентации, у нас на крючке, и никуда они не денутся.

68 дней...



Если бы Мишель когда-либо раньше сомневалась в идее Саманты насчет негативной и позитивной прецессии, то теперь бы она поверила в эту идею со всей страстью. «Пыль столбом», — гордо думала она, окидывая взглядом бурлящую штаб-квартиру Орлов-Миллионеров — прежде известную как конференц-зал Саманты Энн Манро. Субботний день, а все собрались доделывать свои «хвосты». Только Джереми не было, Ему было трудно сосредоточиться при таком скоплении народа, и он отправился со своим компьютером домой.

Мишель поздравила себя, что в работе ни разу не поступилась честью, цельностью, всегда смотрела дальше краткосрочных выгод, и это принесло свои плоды. Тилли делает все возможное, что бы запустить их игрушечного мишку в продажу, а если доходы от торговли недвижимостью будут расти в том же темпе, она скоро станет мультимиллионершей.

Идиллические мысли прервал взъерошенный Джереми, ворвавшийся в конференц-зал. Торчавшие во все стороны клоки волос делали его похожим на сумасшедшего ученого из низкопробного фильма ужасов.

— Все рухнуло, — простонал он.

Мишель пришла в голову безумная мысль, что он говорит об обвале на фондовом рынке. Хотя нет, сегодня суббота. Может, в Японии?

— Наш сайт. — Джереми рухнул в ближайшее кресло и уронил голову на колени. Спустя мгновение он распряился и проговорил:

— Хуже не придумаешь.

— Расскажи по порядку, — попросила Мишель. Свой собственный голос она слышала как будто издалека.

— Я его вызываю, а мне пишут: «Запрашиваемая страница не доступна». Короче говоря, я, в конце концов, выяснил, что наш дурацкий Интернет-провайдер решил обновить серверы. Полетело множество страниц, включая и нашу.

Я первым делом подумал, что они должны были сохранить

резервные копии, но ничего подобного.

— Джереми, — начала Мишель, — но *ты-то* все сохранил, не так ли? — Джереми обхватил голову руками.

— О, Боже. — Саммер хлопнула себя рукой по лбу. — Не могу поверить, что ты можешь быть таким легкомысленным.

— Я?! — заорал Джереми. — Я! Нет, вы только послушайте ее! Саммер, с тех пор как мы начали этот проект, ты палец о палец не ударила, отсиживаясь у меня за спиной. Половину времени ты болтала со своей сестрой, что живет в Фениксе, другую половину занималась ногтями, а потом, когда мы устроили презентацию, ты держалась так, словно 70 процентов успеха обеспечивается твоей внешностью. Даже в тот день, когда мы раздавали визитки...

— Да как ты смеешь! — взвилась Саммерс. — Ты с первого дня присваиваешь себе всю славу. Если уж говорить о заслугах, то, как насчет нашей книги «Деньги любят вас»? Ты всем показал тот список статей с государственного сайта, потому что это *ты* их на шел. А то, что я нашла, ты показать не удосужился! Сколько раз я говорила тебе: «Я ничего не смыслю в компьютерах, научи меня, как я могла бы помочь тебе». Но нет, это же *мужская* работа. Да ты просто шовинист!

Мишель посмотрела на других. Кортни и Рене чувствовали себя очень неудобно, но Саманта сохраняла хладнокровие.

— Ладно, хватит, вы оба, — сказала она ровным, но достаточно громким голосом, чтобы заглушить спорщиков. — Я не потерплю здесь негативизма.

Мишель было стыдно признаться себе, что ее более взволновала судьба сайта, а не междоусобица Джереми с Саммер.

— И что же вы собираетесь делать со всем этим? — с вызовом спросил Джереми у Саманты, скрестив руки на груди.

Мишель видела, что другие женщины испугались не на шутку, — но только не Саманта. Она в упор смотрела на Джереми, пока тот не сник.

— Мистер Кавальери, вы сейчас же усядетесь и сделаете несколько глубоких вдохов. Прежде всего, вы должны признать *свою* долю ответственности за то, что случилось. Ну, как?

— И пусть извинится за свои безобразные нападки на меня, — встряла Саммер.

— Саммер, вы тоже сядьте и ждите своей очереди, — оборвала ее Саманта. — Разберемся по пунктам. Джереми, кто не сохранил данные?

— Провайдер, — упрямо ответил Джереми. Но, не выдержав пристального взгляда Саманта, добавил: — И я.

— Правильно. Теперь следующее. Какой урок из этого можно

извлечь? Джереми пробубнил, как виноватый школьник:

— Сохранять данные, — он покрутил носком ноги, а потом заговорил несколько другим тоном: — Это, конечно, большая задержка, но восстановить сайт все-таки легче, чем все начинать с нуля, тем более, я уже многому научился за это время.

Саммер, сложив руки на груди, сидела нога за ногу.

— Отлично, — сказала она. — Теперь-то всем ясно, что я здесь ни при чем.

— Этого никто не говорил, — отрезала суровым тоном Саманта, но почти сразу улыбнулась, обращаясь к Мишель: — Мне хочется передать дальнейшее расследование Мишель.

— *Мне?* Мишель растерялась. Она хотела было отказаться, но вдруг сообразила, что Саманта устроила ей испытание, через которое необходимо пройти. Она понимала, что настанет день, когда Саманта уже не сможет быть постоянно при ней. Ей нужно научиться справляться с подобными ситуациями самостоятельно. Мишель сделала глубокий вдох.

— Ладно, начнем с тебя, Джереми. Что мешает вам с Саммер сработаться?

— Кажется, я уже сказал. Она с самого начала отлынивает. Опаздывает на встречи; я ей звоню на автоответчик, а она не перезванивает; все приходится объяснять по 20 раз...

— Это несправедливо! — возмутилась Саммер. Мишель не дала ей продолжить.

— Я знаю, это трудно, но должна попросить вас обоих не перебивать друг друга. Хотя, в общем-то, сейчас твоя очередь, Саммер. Но старайся придерживаться фактов и воздерживаться от обвинений.

— Вот еще, — буркнула Саммер. Собравшись с мыслями, она

[парировала доводы Джереми: — Дело в том, что Джереми любит

показать, какой он знаток. Он бросается всякими словечками типа HTML, RAM, ROM, REEM, а когда я прошу пояснить, он обращается со мной как с легкомысленной блондинкой, которой все равно ничего не втолкуешь. Что касается опозданий — да, было раз или два. Но всего на несколько минут и не чаще, чем он сам опаздывал. Он просто всегда ставит себя так, что он-то занят важным делом, так что его можно и подождать, а я только «занимаюсь ногтями», как он мило выразился.

Внутренне Мишель чувствовала, что их взаимные упреки вполне обоснованны. Джереми всегда держался высокомерно, и такое его отношение вполне могло стать причиной того, что он не сохранил данные. Положительной стороной его высокомерия было то, что он не боялся мыслить глобально, то, к чему она сама только-только

подходила при поддержке со стороны Саманты.

Что касается Саммер, то она всегда была рассеянна, и Мишель подозревала, что опоздала она, конечно, не раз и не два. Но опаздывала она, скорее всего, потому, что делала маникюр кому-нибудь из обитательниц Золотого дома, не дождавшись, когда высохнет лак на ее собственных ногтях. Саммер была самым советливым и заботливым человеком, каких Мишель только знала.

— Вот что я хочу сказать вам обоим, — произнесла Мишель.

— Вы помните, как Саманта рассказывала нам о сущности маркетинга?

Рене и Кортни кивнули, хотя и понимали, что вопрос адресован Джереми и Саммер. Ответил Джереми:

— Это я как раз и задал вопрос Саманте. Она сказала: «Сущность маркетинга в укреплении отношений».

— Правильно, — подтвердила Саманта. Саммер, желая показать, что это обсуждение касается и ее, вставила:

— Саманта, вы сказали, что пока нет прочных связей с клиентами, мы с ними видимся только один раз. А для успеха нужны многократные сделки.

— Кажется, я именно так и сказала, слово в слово. — Саманта улыбнулась.

— Очень хорошо, — согласилась Мишель, — А теперь я спрошу, как, по-вашему, определяется качество общения?

Она бросила быстрый взгляд на Саманту. Они как раз обсуждали с ней этот вопрос на последнем уроке на Скале. Переминаясь с ноги на ногу, Джереми сказал:

— Разве это... Я хочу сказать, это когда четко говоришь, кто что должен делать.

— Ты только и умеешь, — кольнула Саммер.

— Джереми, я, кажется, понимаю, почему у тебя проблемы. Думаю, что есть лучшее определение. Качество общения определяется реакцией на твои слова.

Джереми наморщил лоб, не понимая.

— И из этого вытекает, — продолжала Мишель, — что если реакция на твои слова тебе не нравится, значит, ты плохо донес свою мысль. Какой реакции ты ждешь от Саммер?

— Я хочу, чтобы она стала полноценным членом команды. Это значит быть на месте, когда я нуждаюсь в ней. Я хочу, чтобы она стала хоть немного разбираться в компьютерах и не путать все. Я хочу, чтобы она предлагала свои идеи, а не ждала от меня инструкций.

— Вот видишь, как он... — начала было Саммер, но Мишель перебила ее:

— Джереми, давай начнем с последнего пункта. Саммер тебе

не подчинена, и тем более она не твоя рабыня. Она твой партнер, но ты обращаешься с ней совсем не по-партнерски.

— Вот еще, — буркнул Джереми, совсем как Саммер несколькими минутами раньше.

— И как же ты думаешь добиться от нее желаемой реакции? Джереми немного подумал, прежде чем ответить.

— Я мог бы более терпеливо объяснять непонятные вопросы.

— И не так надменно? — добавила Саммер, но уже более миролюбивым тоном.

— И не так надменно, — согласился Джереми. — Видите ли, я очень горжусь своими знаниями, и хочется покрасоваться. И еще я мог просить тебя предлагать свои идеи, — обратился он уже непосредственно к Саммер.

— Звучит обещающе, — сказала Мишель. — Но, Саммер, это должно быть двустороннее движение. Какой реакции ты ждешь от Джереми?

— Я хочу более уважительного отношения к себе. И я хочу, чтобы он считал меня полноправным членом *нашей* команды.

— А как добиться этой реакции?

— Ну... Когда я чего-то не понимаю, не нужно стесняться просить пояснить. Мы здесь все учимся. И мне следует иногда проявлять инициативу, не дожидаясь его одобрения.

— Правильно, — согласилась Мишель. — Думаю, что одна из причин нежелательной для тебя реакции со стороны Джереми как раз и состоит в том, что ты сама и внушаешь ему, что ты легко мысленная блондинка, которая только и ждет указаний. Прости за прямоту.

Впервые с того момента, как началась посредническая миссия Мишель, Джереми и Саммер повернулись друг к другу лицом. Вначале они настороженно молчали, но Джереми, наконец, решился:

— Главная реакция, которой я всегда жду от тебя, Саммер, — твоя улыбка.

— Думаю, что смогу это обеспечить, — ответила Саммер и одарила всех одной из своих самых озорных лучистых улыбок.

— Я верю в вас обоих, — сказала Мишель.

— Хорошо, орлята, — подытожила Саманта. — Похоже, мы все готовы вернуться к работе.

— А дел по горло, — озабоченно продолжила Кортни, но в голосе ее явственно слышались облегчение и радость.

Все были довольны, на время забыв о гибели сайта, о том, что пересох один из трех их источников дохода. Пока, по крайней мере.



67 дней...

— Мишель вошла в главный вестибюль Золотого дома, с беспокойством разыскивая Тилли которая оставила сообщение, что им нужно срочно встретиться. Мишель жаждала новостей, боясь, однако, услышать о безвозвратной гибели их затеи с игрушкой.

Она прошла в комнату отдыха, где впервые познакомилась с Тилли. Она помнила, какой безумной показалась ей тогда старуха, бормотавшая о том, как она была президентом. С тех пор она побывала с Тилли в офисе одной из крупнейших компаний мира. Тилли не только не была безумна, она оказалась одной из умнейших женщин, каких Мишель встречала в своей жизни.

Тилли въехала в комнату с сумрачным видом. Но глаза выдавали ее. Уголки рта были приподняты. Как маленький ребенок, она не умела скрыть свою радость.

— Дорогая моя, — сказала она, расплываясь в улыбке. — Мы добились своего!

— Что вы имеете в виду?

— Мы сделали невозможное. Они берутся делать нашу игрушку.

— Что произошло, Тилли? На нашей последней встрече вы сказали, что они отвергли нашу идею.

— Как только в верхах «Хасбро» пронесся слух, что другая компания может заняться этим проектом, они снова созвали за седиание комитета. Как я и говорила, они решили дать нашей игрушке зеленый свет. Конечно, не повредил делу и звонок, который я сделала генеральному директору.

— И что теперь?

— Они готовят контракты. Мы должны получить аванс не позже чем через 14 дней.

— Аванс?

— Мы получим аванс в счет будущих роялти. В прежние времена я регулярно получала авансы по 100,200, а то и 250 тысяч. В связи с застоем в экономике в последнее время эти цифры несколько сократились. Но из-за соперничества с конкурирующей компанией и благодаря моим прежним связям с «Хасбро» генеральный директор не стал сильно возражать, когда я сказала ему по телефону, что мы хотим получить в качестве аванса 300 тысяч долларов.

Впервые в жизни у Мишель от услышанной цифры перехватило дыхание. *Триста тысяч долларов?*

— Я ему почти не оставила места для маневра. Он тут же, что

вообще нехарактерно для него, сделал контрпредложение, согласившись заплатить 250 тысяч. Я стояла на своем. Я не проконсультировалась с вами, но надеюсь, вы не возражаете.

Мишель пришлось сесть на диван, чтобы переварить эту новость.

— Если игрушка обретет такой успех, какой я ей пророчу, она принесет нам миллионы. В «Хасбро» не приняли бы такого решения, если бы тоже так не думали.

— Ох, Тилли, у меня нет слов, как я рада, — Мишель уже мысленно просчитала, что она сделает с половиной своего аванса. — Вы должны знать, что я дала обет отдавать 10 процентов доходов на благотворительность.

Тилли на это ответила:

— А знаю хорошее место, куда можно поместить деньги — детская больница «Хасбро». Она располагается в Провиденсе. Это один из любимых объектов благотворительности. Я тоже участвую с вами. Генеральный директор будет доволен.

— Простите, что спрашиваю, но как скоро после первого чека последуют другие? — Мишель пыталась сориентироваться, на что она может рассчитывать на пути к миллиону, который нужно продемонстрировать Эриксену.

— О, других денег не будет где-то до середины будущего года. Но если я не ошибаюсь, потом роялти будут течь к вам поквартально в течение многих лет.

Этот прогноз ничуть Мишель не обрадовал. Первое возбуждение прошло, и теперь она удивлялась своей наивности.

— Как можно нарастить эту сумму до миллиона, Тилли? Ведь это совсем не та сумма, что мне нужна.

— Не волнуйтесь, дорогая. Я договорилась с «Хасбро», что они выкупают лишь часть лицензии — право на массовую торговлю. «Хасбро» может продавать игрушки крупным сетям магазинов, но мы сохраняем за собой право продавать их на «рынке подарков». А это тысячи мелких магазинов по всей стране, которым мы сможем сами продавать нашего «Мишку Всегда Рядом».

— Я понимаю, о чем вы говорите, — сказала Мишель. — У моей подруги Кортни свой магазин, и каждый год там проходят выставки подарков. Уверена, что она точно знает, как нам продать нашего мишку. Но вот только как можно продавать то, чего у нас нет?

— Компания «Хасбро» согласилась включить игрушки, предназначенные нам, в общий заказ, что максимально снизит себе стоимость за счет объема. И когда эти игрушки доставят в Америку, мы заберем их, заплатив «Хасбро».

— А как мы будем платить? — Мишель, заинтересовавшись,

подалась вперед.

— Мы вернем им аванс. На эту сумму мы получим примерно 60 000 игрушек. Если продать их на рынке подарков, а я уверена, что 60 000 — это только начало, можно получить с каждого экземпляра 10 долларов прибыли.

Шестьсот тысяч — огромная сумма, но даже если все пойдет, как Тилли запланировала, до миллиона все равно будет далеко. Мишель понимала, что без других источников дохода — торговли недвижимостью и амбициозного интернет-проекта Джереми — ей не обойтись. В сфере недвижимости, по крайней мере, она обретала все большую уверенность.

— Тилли, каков наш следующий шаг? Тилли начала более подробно расписывать, как игрушка проходит путь от идеи в чьей-то голове до реального товара на магазинных полках. Она вернулась в былые времена, оживляя славные воспоминания и демонстрируя свой опыт, но слова на тему производства и маркетинга, которые она произносила, были Мишель большей частью незнакомы.

В заключение Тилли сказала:

— Вы даже не понимаете, как вам повезло, дорогая. Такое случается раз в миллион лет. Честно говоря, я даже не знаю, во мне ли дело или в каких-то неведомых силах Вселенной, которые постарались, чтобы это случилось.

— Я думаю, то и другое, — прошептала Мишель.

— Что же, я не страдаю ложной скромностью и никогда не умаляю своих заслуг, но, думаю, сегодня вам лучше помолиться.



63 дня...

Мишель и Рене искали свой третий дом для покупки, неторопливо двигаясь по трехрядному шоссе в одном из самых дорогих районов Ривердейла, где были поля для гольфа, где дом стоимостью в миллион долларов считался нормой.

Справедливости ради следовало бы сказать, что дом искала Мишель, а Рене всячески противилась этой затее.

У Мишель внутри как будто был встроен радар, отслеживавший вывески «Продается». Заметив одну из таких, она затормозила.

— Зачем ты останавливаешься? — спросила Рене. — Этот район нам не по карману.

Под табличкой «Продается» был специальный ящик с информационными листовками. Мишель взяла один листок себе, другой Рене, которая, ворча, следовала за ней через лужайку.

— Мы не можем себе позволить такой дом, — снова заняла Рене, прочитав листовку. — Обрати внимание, какие астрономические ежемесячные платежи. Мы через несколько месяцев остаёмся без гроша. Не забывай, что у меня кое-какой опыт в этом деле есть. Такие дома можно продавать до окончания века. Богатые люди имеют возможность строить себе дома по собственному вкусу, а не переезжать в построенные другими. Кроме того, посмотри, в каком он состоянии.

Мишель понимала, что имеет в виду Рене. Учитывая район, было как-то странно видеть, что община позволила хозяину запустить дом до такой степени. Двор зарос сорняками, старая краска обвисала лохмотьями, у парадного валялась куча старых газет. Было очевидно, что в этом доме никто не жил уже много месяцев. Но Мишель это было как раз на руку.

— Разве не это нам надо искать — худший дом в лучшем районе? И если я чему-то научилась у Саманты, так это тому, что если оказываешься в ситуации, где другие видят только проблему, ну жён человек, который отыщет решение. И это мы.

— Ладно, — неохотно согласилась Рене, — но у меня ощущение, что ты всю прибыль ухлопаешь на ремонт. Это же бездонная прорва.

— Но, Рене, — продолжала настаивать Мишель, — интуиция подсказывает мне, что это то, что нам нужно. Очень настойчиво подсказывает.

— Да? — недоверчиво протянула Рене. — В таком случае ты у нас Королева Интуиции.

С лужайки перед входом они позвонили агенту, чье имя и телефон прочли на табличке. Как оказалось, это был сотовый телефон, и агента они застали в машине всего в нескольких кварталах от них.

— Видишь? — просияла Мишель. — Явно судьба.

Через несколько минут подъехала агент на черном «БМВ». Это была 50-летняя женщина, коротко стриженная и стильно одетая. После краткого вступления она пригласила их в дом. То, что они увидели, превзошло самые худшие ожидания Мишель. Внутреннее убранство отражало либо ложное представление хозяев об экономии, либо их дурной вкус. Гостиная и коридор были выкрашены в больничный зеленый цвет, кухонные шкафчики желтоватого оттенка резко диссонировали с бытовой техникой цвета авокадо.

Косметическим ремонтом здесь явно не обойтись! На стенах были видны потеки с крыши. Плитка потрескалась, туалетные комнаты выглядели так, словно их не обновляли со времен правления Трумэна.

Обследова комнату за комнатой, Рене все нетерпеливее качала головой, и вздыхала всякий раз, когда Мишель настаивала на дальнейшем осмотре. По окончании «экскурсии» она отвела Мишель в сторону и стала втолковывать ей, что о покупке этого дома нечего и думать.

— Но мы же еще не знаем финансовых условий, — прошептала Мишель. — За доллар ты бы купила этот дом?

— Не уверена, — строптиво ответила Рене, но Мишель уже обратилась к агенту за деталями, которых не было в рекламной листовке.

— Хозяйка, — начала рассказ агент, — уже больше года назад купила другой дом в Ривердейле и переехала туда. Этот дом все это время пустовал. Ей делали много предложений, но она все отклоняла, — не хотела продешевить. Дом оценивается в 1,2 миллиона долларов. Долг банку составляет примерно 800 000. Она достаточно богата, так что ежемесячные платежи в 8000 долларов ее не особо смущают. Она просто ждет, кто предложит цену, которая ее устроит.

Рене улыбнулась:

— Об этом я и толкую подруге. Ежемесячные платежи слишком большие. Простите, что отняли у вас время, — она протянула руку для прощания.

Но Мишель мягко отвела ее.

— Не торопись, — сказала она улыбаясь. И снова обратилась к агенту: — Расскажите мне о долге банку.

Агент сверилась с листовкой.

— Мы полагаем, что новый владелец возьмет долг на себя.

— Мне хотелось бы сделать вам такое предложение, — сказала Мишель, вспомнив свои занятия с Самантой. — Мы инвесторы. Если сделка нас устроит, мы провернем ее очень быстро. Мое предложение — 805 000. Я готова составить предварительный договор прямо здесь, на кухонном столе, и буду рада подписать его и тут же вручить вам чек в качестве залога.

У Рене перехватило дыхание. Она потянула Мишель за рукав, но та отмахнулась.

Агент тоже не спешила ухватиться за это предложение.

— Нет, 805 000 — сумма явно недостаточная, чтобы покрыть ипотечный кредит, мои комиссионные, расходы на оформление и прочие издержки.

— Знаете что, — заявила Мишель вежливо, но твердо, — вы по закону обязаны представлять хозяйке все вносимые предложения. Так вот, мое окончательное предложение — 805 тысяч. И я буду рада вручить вам чек на 1000 долларов в качестве залога.

— Этого будет мало, — ответила агент.

— Пусть хозяйка решает, хватит этого залога или нет. Если она примет мою цену, мы, возможно, увеличим сумму задатка, чтобы продавец не сомневался в серьезности наших намерений. Я буду рада, если в течение трех дней вы свяжетесь с хозяйкой, а там посмотрим, — может, что-то из этого и выйдет.

* * *

Три дня спустя агент позвонила Мишель и ледяным тоном проинформировала ее, что хозяйке надоело тащить на себе это бремя и она решила продать дом первому желающему. Учитывая налоги на недвижимость и экономическую неопределенность, она может потерять больше, если будет и дальше выжидать.

— Не понимаю, — проговорила агент, как будто разговаривала сама с собой. — При мне было сделано три предложения — все больше 900 тысяч, — и она их категорически отвергла. А ваше предложение приняла почти не раздумывая, хотя знает, что этих денег не хватит даже на покрытие расходов — придется доплачивать из своего кармана. Если бы я знала, что она проявит такую готовность, я, может быть, и сама бы купила этот дом.

«Вот что происходит, когда интуиция на твоей стороне», — поздравила себя Мишель. А в отношении агента подумала: «Может быть, если бы ты не угодничала так перед своими Дано, ты бы подумала о покупке этого дома прежде меня».

Сделка была оформлена неделю спустя, причем, как и предсказывала агент, продавцу, чтобы избавиться от своего собственного дома, пришлось выписать чек на солидную сумму. А Мишель стала собственницей недвижимости с выкупленной долей в 400 000 долларов.

* * *

Тогда-то и начались проблемы. По оценкам разных фирм, куда обращалась Мишель, чтобы привести дом в товарный вид, требовалось затратить на ремонт и обновление не менее 50 тысяч долларов. А если Мишель пустит на это все деньги, полученные от сделки с Яско, Орлы-Миллионеры рискуют обанкротиться. Но самое худшее было не это. Когда Мишель приступила к ремонту, обнаружилось, что и 50 000 долларов далеко не хватит. Уже через месяц перерасход составил не менее 20 тысяч. То, что Мишель поначалу виделось источником быстрой прибыли, действительно стало больше походить на бездонную бочку. Мишель позвонила одному из ростовщиков, с которым познакомилась в процессе поиска недвижимости, и получила от него необходимые для завершения работ 25 000 долларов под умопомрачительные проценты. И вот теперь она сидела в своем роскошно отделанном особняке оценоч-

ной стоимостью в 1,2 миллиона долларов, из которых 800 тысяч составлял ипотечный кредит. По этому кредиту ей теперь приходилось расплачиваться своими деньгами, — а это 8000 в месяц, — и Мишель сама очень скоро превратилась в «высокомотивированного» продавца. Джереми подсчитал, что каждый день она теряет примерно 300 долларов. По какой-то причине именно эта сумма ежедневных потерь выглядела для нее наиболее убедительной и угрожающей. А срок, отведенный ей Эриксом, постепенно истекал.



50 дней...

Последние две недели Мишель казалось, что она только и де лает, что ведет переговоры и подписывает договоры с «Хасбро». Переговоры были трудные — ведь после первоначальной устной договоренности Тилли нужно было уладить десятки мелких деталей, — но и интересными для Мишель.

Когда наконец-то с этим было покончено, Мишель и Кортни сосредоточились на предварительном поиске покупателей на те 60 000 игрушек, которые должны были у них в скором времени появиться.

В течение нескольких недель, вооруженные новыми, сногшибательными образцами, они ездили по стране, посещая всевозможные выставки подарков и выискивая розничных продавцов, готовых купить для своих магазинов минимум 100 штук.

Так называемый рынок подарков потенциально был огромен, но времени — в обрез, тем более что игрушки еще даже не были доставлены и поштучная продажа никак не устраивала Мишель. Ее интересовали лишь клиенты, готовые покупать игрушки достаточно крупными партиями.

Это был трудоемкий процесс. Кортни связалась с несколькими владельцами магазинов и компаний, работавших по каталогам, с которыми сама была связана через свой магазин, и сумела сбыть несколько тысяч игрушек, но даже при доходе 10 долларов за единицу это была капля в море в сравнении с требуемым миллионом. Кортни также придумала обратиться в сеть магазинов подарков при аэропортах, которая подпадала под действие их доли лицензии, но и это оказалось трудным испытанием.

Главная проблема, с которой они сталкивались, — это неудачное время. Большинство владельцев магазинов планировали свои рождественские запасы за полгода или даже раньше, так что на выставках игрушек они большей частью присматривались к перс-

пективным закупкам уже на будущую весну. Зато эти выставки дали Мишель и Кортни возможность встретиться с покупателями лицом к лицу и выяснить, нет ли у них проблем с текущими запасами товара — в связи, например, с отзывом бракованных партий или банкротством поставщиков. Если какие-то сложности подобного рода существовали, они предлагали своего медвежонка как идеальное решение. Но больше всего им нравилось продавать мишку, затрагивая душевные струны потенциального покупателя. Имея в руках новый, профессионально сделанный прототип, начиненный электроникой, Мишель и Кортни представлялись мамашами, которых дела вынуждают разъезжать по выставкам вдали от своих детей. Они включали запись вблизи потенциальных покупателей, среди которых были родители, дедушки, бабушки, и это зачастую про изводило на людей такое сильное впечатление, что они тут же решались освободить место на полке своего магазина для новой игрушки — или даже повесить новую полку. Все это было очень утомительно, но в скором времени заказы на мишку стали поступать сотнями. Тилли была права — «Медвежонок Всегда Рядом» оказался настоящим хитом, и сохранение за ними лицензии на рынок подарков было с ее стороны гениальным ходом.

Тем временем в Дир-Крике многие обитательницы Золотого дома, особенно подруги Тилли, взволнованные тем, что им доверено участие в таком важном деле, обзванивали свои собственные I сети знакомств — взрослых детей (а иногда и взрослых внуков), их друзей, друзей их друзей — отыскивая тех, кто захочет купить не менее 100 игрушек.

Мишель также не исключала возможность взаимовыгодного сотрудничества с благотворительными организациями. В стране на считывалось более 50 000 разного рода фондов и организаций, и всем им эта очаровательная игрушка могла бы помочь в сборе пожертвований. Если договориться разделить прибыль пополам, то на долю Мишель выпадет 5 долларов дохода с каждого медвежонка.

За несколько недель тяжелого труда им удалось продать 50 1000 мишек — почти весь запас. Заказы были подписаны и у них в руках. Это означало для Мишель полмиллиона долларов чистой прибыли. Но денег она не получит, пока товар не будет доставлен покупателям, и, кроме того, ей еще нужно продать 10 000 оставшихся игрушек.

Оставалось лишь ждать прибытия товара. Мишель сходила с ума от нетерпения и беспокойства.

Тилли, как могла, успокаивала ее. Игрушки изготавливаются в Китае, и как только они будут готовы, их погрузят в контейнеры и отправят в Соединенные Штаты.

— Я знаю, ждать трудно. Когда занят, время летит быстрее. Я понимаю ваши чувства, но, судя по тому, что вы мне рассказывали, у вас и других дел невпроворот. Может, я помогла бы вам с покраской дома, который вы ремонтируете? Дело в том, что сейчас мы уже никак не можем ускорить этот процесс. Наш маленький медвежонок стал сейчас колесиком в огромном механизме индустрии игрушек.

Менее чем через 3 недели Тилли позвонила ей, чтобы сообщить, что их партия игрушек готова. Сейчас ее готовят к отправке. Корабль отчалит завтра утром. По пути будет несколько остановок, и примерно через 21 день контейнеры выгрузят в доках Лос-Анджелеса.

Затем их наземным путем отправят тем клиентам, с которыми есть договоренность об оплате наложенным платежом. Так что еще через два, три, четыре дня, в зависимости от дальности, Мишель начнет получать деньги от проданных игрушек. Если все пройдет гладко, до предельного срока, установленного Энтони Эриксом, останется еще примерно неделя.

Саманта и Мишель столько времени уделили обсуждению важности диверсификации источников дохода, и сейчас сказывалась мудрость этой философии. Орлы-Миллионеры заработали в сфере недвижимости еще пока не столько денег, сколько надеялись, а доходы от Интернета и вовсе оставались гипотетическими.

Во время очередного занятия на Скале в то самое утро, когда из Китая отплыл корабль с игрушками, Саманта повторила утверждение, которое Мишель слышала от нее еще два месяца назад: «Если у тебя лесопилка, ты должна продавать не только доски, но и опилки». Успех можно обеспечить лишь в том случае, если доходы поступают сразу несколькими ручьями.

— Мы планировали это, — сказала Саманта. — Мы знали, что будут неудачи. Именно поэтому так важно разнообразие источников дохода. Никогда не знаешь, когда и в какой шахте найдешь золото, а когда и в какой соль. Поэтому рой как можно больше шахт, потому что со временем все они что-нибудь да принесут тебе.

Мишель считала оставшиеся дни. К тому времени, когда корабль достигав американского берега, у нее останется менее десяти дней до главного испытания.



33 дня...

Прошло почти 2 месяца с момента заключения пари с Энтони. Мишель сидела в конференц-зале Саманты одна. Было раннее утро, и никто из членов ее команды еще не прибыл. Мишель окинула взором стены, на которых все еще висели листки, оставшиеся от их первых мозговых атак. Она помнила, с каким рвением они все хотели учиться, как полны они были надежд, как наивны они были.

Она вспоминала, как много ее первоначальных идей так и не воплотилось в реальность, сколько было неудач, сколько обещающих дорог закончилось тупиками.

Были и светлые пятна. Мишель улыбнулась, подумав о Тилли и их медвежонке. К сожалению, все их прибыли пока еще заперты в контейнерах на тихоходном судне. Они получили неплохие барыши от перепродажи двух домов, но все эти деньги ушли на огромный особняк, который теперь никак не получается продать и который продолжает высасывать деньги — платежи по огромному кредиту. Как бы ей хотелось отменить ту безрассудную сделку. Джереми продолжает уверять ее, что вот-вот будет готов его потрясающий интернет-проект, который принесет огромные деньги. Она слушает его прожекты, но ничего, кроме скептицизма, они в ней не пробуждают. Он всегда слишком много обещает, но делает гораздо меньше. Такая у него черта. Может, зря она взяла его в свою команду? Не в его пользу был и случай, когда Джереми позвонил и сказал, что интернетовский магазин игрушек, с которым он связался, готов закупить 10 000 мишек, а потом они дали задний ход.

«Не одно, так другое», — думала Мишель. Но все-таки больше всего ее тревожил по-прежнему пустовавший особняк, требовавший таких больших ежемесячных денежных трат.

Размышления прервало появление Саманты. Мишель спросила у своей наставницы, что ей делать с тем большим домом и еще большими платежами, но Саманта поджала губы.

— Ты же знаешь, Бабочка, я была против покупки этого особняка.

— В самом деле? — спросила Мишель с дрожью в голосе. Лицо Саманты было суровым.

— Меня всегда удивляет, как избирательно работает наша память. Давай-ка я освежу твою. Я с самого начала опасалась, что мы израсходуем наш капитал, а взамен на нас повиснут лишь гигантские ежемесячные платежи. Примерно так и получилось.

Мишель понурилась. После продолжительного молчания она

спросила:

— Каковы же варианты на данный момент?

— Ну, мы могли бы дать в газету объявление об аренде с правом выкупа, — сказала Саманта. — Я уверена, что так нам удастся довольно быстро избавиться хотя бы от расходов по кредиту. Ничего лучшего я не вижу.

— Но это же не принесет нам денег, — сказала Мишель.

— Мишель, ты сейчас теряешь примерно 8000 долларов в месяц. У тебя скоро кончатся деньги, ты пропустишь очередной платеж и окажешься в той же ситуации, что и те люди, у которых ты купила первые два дома. Сдавая дом в аренду с правом выкупа, живых денег ты действительно не получишь, но хоть «кровотечение» остановишь.

Мишель все-таки не вполне поняла.

— Кто же на это пойдет? — спросила она в отчаянии. — Если человек может позволить себе такие платежи, зачем ему арендовать дом, а не просто купить его?

— У некоторых людей есть равномерный и немалый приток доходов, но нет достаточно большой суммы, которую они могли бы внести одновременно для покупки дома. Наиболее вероятный твой клиент — достаточно обеспеченный человек или семья, только что переехавшая в наш город, которые хотят на какое-то время снять жилье, пока присмотрят, где поселиться на постоянное жительство. Если они, в конце концов, купят твой дом, ты получишь наличные. Самое главное, что ты остаешься владелицей выкупленной доли дома.

— А есть ли хоть какой-то способ получить в этой ситуации наличные быстрее? — спросила Мишель. У нее не выходила из головы сделка с Эриксом. — Я хочу сказать, если в самые последние дни окажется, что денег не хватает.

— Видишь ли, никакой банк не ссудит тебе больше 75-80 процентов от стоимости недвижимости. В данном случае ты едва ли можешь рассчитывать на сумму вторичного кредита более 100 000 долларов.

— Ну, хотя бы 100 000 — может, так и соберется нужная сумма.

— Насколько было бы легче для нас всех, если бы ты договорилась со своим тестем собрать миллион не наличными, а в ценных бумагах, — Саманта усмехнулась впервые после начала разговора. — В следующий раз бери на себя обязательство стать «бумажной», а не «наличной» миллионершей. Мишель вымученно улыбнулась в ответ.

— Думаю, все-таки надо дать объявление о сдаче дома в арен-

ду. Мы его 3 недели уже показываем, и все без толку.

— Да, пора попробовать что-нибудь новое, — согласилась Саманта. — Предложи какие-нибудь хорошие условия. Например, что I ты готова на продажу в рассрочку или на обмен. «Красивый дом, f самый лучший район, полностью обновленный, готовый к заселению. Возможен обмен или аренда с правом выкупа». По больше гибкости. Глядишь, тебе предложат поменять твой дом на какой-то другой.

— На что менять? Зачем мне это? Мне нужны наличные.

— Ты это постоянно говоришь, но я и сама знаю. Пора взглянуть фактам в лицо. У тебя есть недвижимость, которую ты не можешь продать. И не можешь обратить в наличные. Ты не можешь его даже заложить, потому что основная его часть и так заложена. Значит,

нам нужно поменять его на то, что продать легче.

— Но время уходит, Саманта.

— Я понимаю. Но других вариантов у нас на данный момент попросту нет. Разбросай побольше щупальцев. Включи в работу свою сеть, — в том числе и Бесконечную Сеть. Вселенная не может помочь тому, кто сидит сложа руки. Нужно шевелиться. Сейчас мы более всего нуждаемся в активном движении. Мы слишком застоялись. Шевелись! Действуй! Крутись! Вот что сейчас нам нужно.

Мишель вздохнула.

— И вот еще что, — ставший предельно серьезным тон Саманты заставил Мишель напрячь все внимание. — Я всеми силами старалась научить тебя пользоваться интуицией. Ты говорила, что интуиция тебе подсказала купить этот дом. Но не все так просто. Интуиция — штука нежная. На нее способно воздействовать очень многое, но главных факторов, за которыми нужно пристально следить, два — жадность и страх. Страх не дает тебе делать то, что ты делать должна. А вот жадность, наоборот, может побудить тебя делать то, что делать не следует. Я не могу заглянуть тебе в душу, хотя тебе порой кажется, что я ясновидящая, но вот задним умом мне кажется...

— Да, именно задним умом, — задумчиво проговорила Мишель.

— Мне кажется, — повторила Саманта, — что в этот раз тебе на ухо нашептывала жадность. Когда я только начинала заниматься инвестициями, в какой-то момент я тоже стала слишком самоуверенной. Да и как не стать таковой, если все получается так, как тебе хочется, без сучка и задоринки. Но это тоже был необходимый жизненный урок. Инвестор может стать великим инвестором, только когда он пару раз промахнется и поймет, что никаких гаран-

тий нет. Что ты можешь проиграть и потерять уйму денег. Надеюсь, для тебя это станет полезным уроком. Подавай объявление, но не жди сложа руки, когда зазвонит телефон. Распространяй свою информацию всеми доступными средствами. Пусть все знают, что у тебя есть прекрасный дом, который ты готова обменять на что-то другое. Может, у кого-то есть дом поменьше, но полностью выкупленный. Скажем, у кого-то есть дом стоимостью в 400 тысяч долларов — как твоя выкупленная доля — и который смерть как хочет переехать в дом пошикарней, в лучшем районе, с полем для гольфа под окном. Если мы сможем обменять твой большой дом на этот, пусть меньший, но зато не заложенный, мы сможем легко заложить его и получить наличные. Понимаешь, о чем я?

— Да, — не вполне уверенно ответила Мишель. Саманта вскинула голову.

— Мишель, тебе понадобилась одна минута, чтобы попасть в трудную ситуацию, но и не больше минуты нужно, чтобы выбраться из нее. Ты просто должна быть готова делать то, что в данный момент необходимо. Поэтому встряхнись — и за работу.

— Хорошо, — сказала Мишель.

Когда она была уже у двери, Саманта окликнула ее:

— Первым делом подай объявление. Нужно, чтобы оно появилось в завтрашней газете.

* * *

Оно появилось. Мишель просто изложила своими словами то, о чем говорила Саманта:

*Прекрасный дом
Эксклюзивный район
Идеальное состояние*

*Возможность обмена или аренды с правом выкупа
Исключительная гибкость условий*

Мишель подходила к двери бунгало Саманты, когда зазвонил ее сотовый телефон. Звонила Стефани из офиса Саманты.

— Мишель, телефон тут надрывается от звонков по поводу вашего объявления. Люди интересуются вашими условиями. Я не знала, что им отвечать, поэтому просто записала их телефоны. Уже человек 12 набралось.

— Вы можете переслать мне имена и телефоны по факсу?

— Конечно Вы у Саманты? Сейчас пришло.

— Спасибо, Стефани. А если будут еще звонки, переводите их на мой сотовый.

Закончив разговор, Мишель вошла в дом, ставший таким родным для нее, где не так давно и закрутилась вся эта карусель. Она заглянула в маленькую спальню, где ее разбудила в то первое утро

Саманта и потащила на их первую пробежку к Скале. За прошедшие 2 месяца она не могла припомнить ни одного дня без физзарядки, если не считать воскресений. В некоторых случаях она заставляла себя заниматься невероятным усилием воли, но сейчас это стало прочно укоренившейся привычкой. Выполняя упражнения, она получала мощный заряд энергии, которого хватало ей до позднего вечера. Когда она была помоложе, она за день уставала так, что едва дотягивала до ужина и уже к половине десятого спала мертвым сном. Конечно, тогда были маленькие дети, и это не могло не сказываться. Но сейчас она понимала, что дело было не только в детях.

Возможно, мобилизовать силы ей помогала и острая нехватка времени. Она постоянно думала о Ники и Ханне — и о Гедоне. Дух мужа, казалось, постоянно витал где-то рядом с ней, наполняя ее энергией и не давая расслабиться, пока ее семья не воссоединится.

Несмотря на всю рискованность ее нынешнего положения, она не могла припомнить другого такого периода в своей жизни, когда бы она была так бодра и воодушевлена, когда бы она так горела желанием жить и наслаждаться жизнью. Может быть, этому способствовала физкультура. Может быть, дело было в тех постоянно обновлявшихся интереснейших идеях, которые как насосом прокачивались через ее мозг. Она редко спала позже 5:45 и редко ложилась до 11, но каждое утро была бодра и готова к действию.

Ей действительно нравилась эта жизнь на лезвии бритвы, эта ходьба по натянутому канату. Она теперь по-другому смотрела на людей, которые живут строго размеренной жизнью, которые опутаны проводами, привязывающими их к дающему средства к существованию рабочему месту, которые держатся за него, как за материнскую грудь, и жертвуют частицей свободы ради большей безопасности. Она вспомнила, как Саманта однажды сказала ей «Свобода», другая с табличкой «Безопасность». Если ты выбираешь вторую дверь, то теряешь то и другое».

Когда Саманта сказала так, Мишель посчитала это чепухой. В то время безопасность и надежность были самыми желанными для нее качествами жизни. Она хотела иметь возможность каждый день возвращаться в свой собственный дом, в котором жила ее семья.

Она хотела жить так, чтобы ничто не угрожало ни ей, ни ее детям.

Она хотела жить в коконе.

Но теперь, узнав совершенно другую жизнь, она поняла, что никакая иная не способна дать ей такой будоражащей энергии, бодрости, ясности мыслей, спорости шага. Такой стиль жизни она бы сама себе не выбрала, пока судьба не вынудила ее. Но теперь, пусть

вынужденно, она поняла, что имела в виду Саманта. Теперь она уже никогда не пойдет в дверь с табличкой «Безопасность». «Свобода» — единственный оставшийся для нее вариант.

Забрав с факса список, посланный ей Стефани по факсу, Мишель не успела сесть за стол, как телефон зазвонил снова.

— Да? Мишель слушает.

— Это вы хотите обменять свой дом на что-то другое?

— Да, я. У вас есть что предложить в обмен за прекрасный дом в эксклюзивном районе?

— Есть кое-что, но, правда, не недвижимость. У меня есть несколько ценных рубинов из Южной Америки, которые я был бы готов обменять на ваш дом.

— Ах вот как? Спасибо вам большое за звонок, но это, пожалуй, не то, что мне сейчас нужно. Мне нужно то, что было бы легко продать за наличные.

— Эти камни вполне можно продать.

— Тогда почему вы их сами не продаете?

— Просто мне нужно жилье, а денег нет. И я ищу дом, который мог бы выменять на свое имущество.

— Должна сказать, сэр, что я даже не задумывалась о драгоценностях как возможном варианте обмена.

— Тогда подумайте, и я вам еще позвоню.

— Знаете что, если вы пришлете мне письменное предложение, мне будет легче принять решение. Мне необходимо обсудить это с моими коллегами.

Повесив трубку, Мишель покачала головой. Рубины из Южной Америки. Что-то дальше будет — Бруклинский мост? «Может, он обменял бы свои рубины на 10 000 моих мягких игрушек?» — усмехнулась она про себя.

Следующие два часа Мишель провела, обзванивая по списку, присланному Стефани, всех тех, кто заинтересовался ее объявлением. Она собиралась сделать последний звонок, когда телефон зазвонил сам.

— Мишель слушает.

— Я думаю, вы та леди, которую я ищу, — сказал мужской голос на другом конце провода. — Вас зовут Мишель Эриксен?

— Да, я Мишель Эриксен.

— Меня зовут Фред Тэнди. Примерно месяц назад я получил от вас письмо, что вы интересуетесь многоквартирным домом, которым я владею, в районе Бренсон. Мишель задумалась, стараясь вспомнить, о каком доме идет речь. За минувшие 6 недель она разослала не меньше 500 писем по всей стране.

— Нельзя ли поконкретней? Это на какой улице?

—На Паркиншип-роуд.

Мишель вдруг вспомнила этот довольно запущенный дом, сначала смутно, а потом во всех красках, так что даже удивилась, как могла забыть о нем. Она тогда разговаривала с управляющим, от которого несло пивом и марихуаной, и который жаловался, что хозяин, живущий в другом штате, не уделял своей собственности никакого внимания.

— Да, теперь я вспомнила. Чем могу помочь?

— Меня не было в стране. Почты накопилась целая гора, и когда я вернулся, стал разыскивать всех, кто писал мне. Что бы вы хотели узнать об этом доме?

— Прежде всего, меня интересует, не хотите ли вы его продать. Я занимаюсь инвестициями в недвижимость. Стараюсь покупать дома по наилучшей возможной цене. Я не знаю, каковы ваши обстоятельства и готовы ли вы продать свой дом или обменять его.

— Обменять? Это интересно. Вообще-то я не думал продавать его, но недавно обнаружил, что управляющий утаивал часть арендной платы, не полностью оплачивал коммунальные услуги, не делал необходимый ремонт. Я узнал об этом, когда у одного из съемщиков отключили свет, и он в панике позвонил мне, что бы я разобрался. Когда я приехал, управляющего и след простыл, — не знаю, где он скрывается. Да, этот дом у меня, честно говоря, как мозоль, надо от него избавляться.

Мишель оценила искренность хозяина, но предпочла воздержаться от комментариев, видя, что он и так прекрасно понимает свое положение.

— Мы с женой уже много лет мотаемся с места на место, — работа вынуждает. Но сейчас мы твердо решили вернуться в родные края, в Ривердейл, и осесть. Открою собственный бизнес. На кой мне такая работа, если семейная жизнь страдает?

У Мишель застучало в висках. На этот раз она явно может довериться своей интуиции — ведь она и этот человек могут помочь друг другу. Справедливая, взаимовыгодная сделка.

— Мистер Тэнди, так совпало, что у меня есть прекрасный дом, только что отремонтированный. Прекрасный район с полем для гольфа. Его трижды оценивали в 1,2 миллиона долларов. Ипотечная задолженность на данный момент составляет 800 тысяч. А мне как раз нужен более старый многоквартирный дом, который я могла бы продать.

Собеседнику ее прямолинейность понравилась.

— Похоже, у вас есть то, что мы ищем, а мой дом, безусловно, нуждается в некотором обновлении. Но состоится сделка или нет,

зависит от того, насколько ваш дом понравится моей жене. Мы планируем вернуться в Ривердейл только через два-три месяца, но как только приедем, ваше предложение рассмотрим в первую очередь.

Мишель разочарованно вздохнула:

— А может, мы договорились бы пораньше? У меня есть причины торопиться.

— Мой контракт с работодателем истекает только через 2 месяца, поэтому я не вижу, как можно ускорить дело.

— Вы сказали, что все решит мнение вашей жены. Почему бы вам не переговорить с женой? Возможно, она смогла бы приехать и посмотреть дом? Честно говоря, у меня телефон разрывается, — столько людей интересуются этим домом, хотя объявление я подала только вчера. Я уже получила 13 звонков, но сердце мне подсказывает, что именно вы тот, кто мне нужен.

— Миссис Эриксен, интересная вы женщина. Я люблю прямоту. Хорошо, я поговорю с женой и сразу, как смогу, позвоню вам.

Мишель повесила трубку, надеясь, что наконец-то негативная прецессия сменилась положительной. Она еще раз просмотрела свой список звонков, потом сделала себе салат, но стоило ей при лечь на диване перед камином, как она тут же уснула, — не было у нее сил ни есть, ни раздеться. Сначала она еще время от времени вздрагивала, но затем сон окреп. Ей казалось, что она медленно взлетела к потолку, потом вылетела в окно и стала подниматься в ночное небо. Внизу она увидела домик Саманты, окруженный мерцающими огнями ночного города. Поднимаясь все выше, она видела, как постепенно сливаются воедино огни соседних городов. Сотни, потом тысячи городов образовывали искристый узор, соединенный лентами светящихся дорог. Наконец, перед ее глазами предстала вся Земля — этот голубой корабль, плывущий в бескрайнем звездном океане.

Мишель хотелось остановиться, задержаться там, но неведомая сила влекла ее в открытый космос — за Солнце с кружащими вокруг него планетами, через Млечный Путь, все дальше, дальше, мимо спиральной галактики Андромеды с ее двумя миллиардами солнц. Она унеслась уже так далеко, что пятнышки света, которые она видела повсюду — сверху, снизу, справа, слева, — были даже не звездами, а целыми галактиками.

Мишель видела изображения галактик в журналах, но вот так побывать среди них, плывя вне времени, в чистом божественном разуме, ей не приходилось. Когда ее разум открылся этому новому измерению, ее собственные проблемы сжались до субатомных пропорций.

Она не помнила обратного путешествия. Она вдруг увидела под собой мирно спящую на диване перед камином женщину. Она почувствовала, что очень любит эту женщину, кто бы она ни была, — такую хрупкую и такую сильную. Такую малозначительную и одновременно такую великую. И тут она поняла, что эта женщина — она сама. Когда она проснулась, было уже утро. Глаза ее были влажны, но она ощущала такой душевный покой, какого не переживала уже много месяцев.



23 дня.

В последующие дни Мишель несколько раз пыталась связаться с мистером Тэнби, но они с женой, по-видимому, опять куда-то переехали, поскольку номер, который он оставил ей, больше не отвечал.

«Неважно, — думала она поначалу, — есть и другие варианты». Но ни один из них так ни к чему и не привел. Ей оставалось всего несколько дней до очередного взноса по кредиту — еще 8000 долларов долгой. Мишель вспомнила слышанную в детстве сказку о человеке, который перегрузил свою лодку сокровищами, и утонул вместе с ними. Неужели и этот дом-сокровище утопит лодку и ее саму вместе с собой¹?

«Зачем я это сделала? — спрашивала она себя чуть ли не каждую минуту. — Зачем? Зачем? Зачем? Почему было не идти проторенным путем, покупая и перепродавая небольшие дома? Я же уже поднаторела в этом. Я знала, что делала».

Так она сидела в конференц-зале Саманты, то ругая себя, то размышляя, что делать дальше, пока Стефани не принесла ей записку. Мишель внимательно прочитала ее и бросилась к телефону.

— Мистер Тэнди?

— Да, здравствуйте, миссис Эриксен. Моя жена очень заинтересовалась вашим предложением, и ей не терпится взглянуть на дом, потому что, как выяснилось, она хорошо знает этот район. Мы планируем выбраться на выходные. Если это вас устраивает, тогда мы и сможем заключить сделку.

Во время разговора в комнату вошла Саманта. Мишель, прикрыв трубку рукой, прошептала:

— Кажется, обмен наклеивается. — Саманта одобритительно кивнула.

— Мистер Тэнди, я очень рада слышать это. Когда точно вы приезжаете? Хорошо, тогда я послезавтра приеду за вами в аэропорт. В 9.30 утра? Отлично. Мы сможем поехать прямо на место,

посмотреть дом, если хотите. А могу ли я осмотреть ваш дом до вашего приезда?

— Да, — ответил мистер Тэнди. — Я дал указание новому управляющему показать вам несколько блоков-квартир. У нас три квартиры пустуют, так что сможете осмотреться основательно.

- А сколько стоит ваш домик?

— Ну, я полагаю, мы, как и вы, пригласим профессионального оценщика. Я сделаю это еще до отъезда.

— А каков кредитный баланс?

— Дом не заложен, чист как стеклышко. Все выплачено. Мой человек.

— Благодарю вас, мистер Тэнди. Увидимся послезавтра в 9:30. Повесив трубку, Мишель оглянулась на Саманту, присевшую в ожидании окончания разговора на край стола.

— И что ты об этом думаешь? — спросила Саманта, уловившая суть по обрывкам беседы.

— Боюсь, что это все слишком хорошо — не так хорошо, правда, как я рассчитывала первоначально, но все-таки... Речь идет о 20-квартирном доме, расположенном через дорогу от будущего торгового центра. Дом старый и запущен до крайности, если судить по квартире управляющего. Впрочем, может быть, он был не самым достойным представителем, — добавила она, вспоминая запах алкоголя и наркотиков, которым пропиталась его квартира.

— Если его можно было бы превратить в офисное здание, он наверняка существенно вырос бы в цене, — продолжала Мишель.

— Но нужно посмотреть внимательнее, что я завтра и сделаю.

— Хороший план, — сказала Саманта, и эти два одобрительных слова полностью уняли боль от прежних упреков наставницы.

20 дней...

Когда сделка была завершена, Мишель вышла из конторы, переживая смесь крайнего облегчения и смертельной усталости. Дом она сбыла вместе с огромными ежемесячными платежами по кредиту и стала обладательницей 20-квартирного здания, в который нужно еще вложить минимум 100 000 долларов, чтобы быстро довести до кондиции.

Дом был оценен в 1 миллион долларов. Выкупленная доля Мишель в ее собственном доме составляла 400 000 долларов. Разницу 600 000 долларов мистер Тэнди любезно согласился оформить как кредит. Выплаты по кредиту с лихвой перекрывались арендной платой со стороны квартиросъемщиков. Хоть доход был не боль-



шой, Мишель, по крайней мере, удалось избежать катастрофы, которой грозила обернуться ее авантюрная покупка. Удастся ли ей обратить ее в успех? Мишель даже думать боялась о тех скрытых проблемах, которые могли таиться в новой ситуации.

* ♦ *

Мишель беспокойно ерзала на пассажирском сиденье «Мерседеса» Саманты всю дорогу до дома на Паркиншип-роуд.

— Что же, Бабочка, за 2 месяца ты прошла большой путь. Ты теперь владеешь многоквартирным домом с выкупленной долей в 400 000 долларов, которым не прочь были бы завладеть полови на жителей этой части города. Но сейчас посмотрим, в какую игру тут можно сыграть.

Они подъехали к дому. Через дорогу уже началось строительство торгового центра. Большинство прилегавших к стройке домов пустовали, ожидая сноса, и дом Мишель, если его преобразовать в офисное здание, в скором времени станет лакомым кусочком для местных бизнесменов. Вот только сумеет ли она сделать на нем деньги достаточно быстро?

Саманта вышла из машины и прошла вдоль фасада.

— Хочу заглянуть внутрь, — сказала она. — Но вот что я сделала на твоём месте, Мишель. Ясно, что здесь придется много поработать, а у тебя, если говорить начистоту, времени на это нет. И я бы тебе посоветовала связаться с владельцами торгового центра и выйти на их подразделение, занимающееся недвижимостью. Они наверняка заинтересованы скупить здания вокруг центра, поскольку цены на них скоро очень сильно вырастут. Пусть они сами преобразуют его в офисное здание и заработают на этом. А нам важна быстрота сделки. Так что здесь тоже обоюдный интерес.

— Я не совсем понимаю.

— Сейчас этот многоквартирный дом стоит около миллиона. Но как офисное здание — прямо в центре нового делового квартала — оно будет стоить от 1,5 до 2 миллионов. Может быть, они согласятся заплатить тебе полтора миллиона. По существу, ты отказываешься от части будущего дохода, чтобы получить другую часть уже сегодня.

— А если они не захотят? — Саманта сурово посмотрела на нее.

— А ты что думаешь?

— Я думаю... Я думаю, что надо будет поискать другого застройщика, более дальновидного. И быстро соображающего.

Саманта кивнула.

— Нам нужно прочесать все дома на этой стороне улицы и на противоположной, и, может, мы наткнемся на застройщика, ищущего

шего возможность преобразовать какой-то из здешних жилых домов в офисное здание.

— Правильно, Саманта. Этим я и займусь.

* * *

Для начала Мишель обратилась в компанию, строившую торговый центр, но отклика от них не дождалась. Остаток дня она посвятила тому, что обзванивала более или менее солидных риэлторов в городе.

Оставив не менее 15 сообщений на автоответчиках и переговорив напрямую еще с 25 агентами, она, наконец, нашла человека, который знал еще кого-то, кто знал застройщика, искавшего как раз нечто подобное тому, что предлагала Мишель.

Она созвонилась с этим застройщиком и на следующий день прибыла к нему в офис. Когда все цифры были окончательно согласованы и составлен предварительный договор, получилось, что через 10 дней, когда сделка будет официально оформлена, Мишель получит чистыми 550 000 долларов — после выплаты всех комиссионных и прочих расходов.

Это было не то, что она хотела. Это была не та сумма, в которой она нуждалась. Но в другой, прежней ее жизни, разве могла она даже мечтать о такой цифре? За столь короткое время Мишель превратилась в настоящего аса маркетинга.

За эти 10 дней уже ничего в сфере недвижимости не изменится, это время выделено на разного рода согласования и проверки, 550 тысяч. Если она и сможет получить что-то еще, то только из других источников.

Через 10 дней заканчивается срок, навязанный ей Эриксом.



10 дней...

Когда Мишель вошла в вестибюль офисного здания Саманты, ее встретила Стефани с запиской. - Мишель, я думаю, вам нужно срочно с этим ознакомиться. Еще не отошедшая от утренней пробежки и медитации на Скале, Мишель заглянула в записку и обомлела. Тилли сообщала: «Немедленно свяжитесь с «Хасбро». Осложнения с Мишкой». Она опрометью бросилась в конференц-зал к телефону. — А, Мишель, — услышала она голос Аиры Швина, вице-президента «Хасбро» по производству. — У нас проблема с контейнеровозом. Мы получили телеграмму, что корабль из-за сильнейшего шторма южнее Тайваня вынужден пойти круглым путем. Похоже, он прибудет с опозданием на три-четыре дня.

У Мишель сердце оборвалось от мысли, что срок расчета с Эриксом подойдет в то время, когда корабль с игрушками будет все еще болтаться на волнах Тихого океана

«Не успеем, — с тоской подумала она. — Все напрасно».

Когда Мишель вихрем ворвалась в кабинет Саманты, та разговаривала по телефону, повернувшись в кресле к окну, выходящему в парк. Обернувшись, Саманта кивнула Мишель, а потом, прикрыв трубку рукой, прошептала:

— Одну минуточку.

Мишель нетерпеливо вышагивала перед столом. Как только Саманта закончила, она воскликнула:

— Саманта, все рушится. — Саманта глубоко вздохнула. — Мишель, знаешь, как готовится школьный спектакль. Кажется, полнейший хаос, но когда зрители на местах и занавес поднимается, все получается как нельзя лучше.

Мишель замотала головой.

— Хватит утешительных бесед. Я только что звонила в «Хасбро». Где-то у берегов Тайваня ураган, и корабль задерживается. Он не придет вовремя. Услышав эту печальную новость, Саманта надолго задумалась. Не дождавшись ответа, Мишель заговорила снова, на этот раз умоляющим тоном:

— Саманта, я не могу потерять детей. Одолжите мне денег, а?

— Но в договоре с Эриксом ясно сказано, что ты не можешь предъявить заимствованные деньги. Ты должна их заработать...

— Надо *что-то* придумать. Может, вы продадите мне одно из ваших зданий — с огромной скидкой. Я его заложу, а когда верну детей, продам вам обратно — негласно. Эриксен никогда не узнает.

— Но я буду знать...

— Саманта, мы же говорим о моих детях... Я готова пойти на что угодно, понимаете? Даже, если надо будет, действовать методами Эриксена.

Саманта опустила голову и покачала ею.

— Мишель, я понимаю, что ты переживаешь. И я, честное слово, не знала бы, что делать, будь я на твоём месте. Но то, что ты предлагаешь, аморально.

— Да, но разве не аморально было со стороны Эриксена отнять у меня детей?

— Да, аморально. И он заплатит за это последствиями негативной прецессии.

— О чем вы говорите?

— Это же первое, чему я тебя учила, — спираль Просветленного Миллионера. Есть восходящая прецессия и есть нисходящая...

— Да, я помню. Но это же только *теория*.

— Это не только теория. Это образ действия Вселенной... или ее бездействия. Жить честно не только хорошо и приятно. Иначе жить просто нельзя. Если ты живешь бесчестно, общий груз твоих бесчестных поступков рано или поздно утянет тебя на дно. Это как лед, скапливающийся на крыльях самолета до такой степени, что он уже просто не может лететь. Вот почему не допустима даже *маленькая* ложь. Потому что она затягивает тебя в негативную спираль, которая унесет тебя в пучину. Восходящая — просветленная — спираль требует от тебя безупречной честности и справедливости. Когда даже все вокруг тебя унижают и обижают, твой единственный выбор — путь вверх. Мишель замотала головой, не желая слушать нравоучения.

— Когда я была маленькой девочкой, — продолжала Саманта, — мы с братьями, а их у меня четверо, любили запускать воздушных змеев.

Мишель закатила глаза. *Опять ее аналогии.* Саманта этого как будто и не заметила. — С утра мы его готовили. Для рамки мы откалывали от столбов изгороди тонкие лучины; в качестве туловища использовали оберточную бумагу. Клеем нам служило тесто. Хвост мы делали из старых тряпочек. После полудня, когда начинался бриз, мы шли в поле и бежали во весь дух...

— Нельзя ли ближе к делу? — нетерпеливо заметила Мишель. Саманта не обращала внимания.

— Когда змей взмывал в небо, нас охватывало самое прекрасное, эйфорическое чувство... Ощущение того, как палка, которую держишь в руке, чуть не вырывается от напряжения. Но змей не взлетел бы, если бы не было ветра. Мишель, всякий раз, когда переживаешь проблему, ты начинаешь суетиться, как будто наступит конец света. Проблемы не утянут тебя на дно. Они как свежий ветер. Без них не полетишь.

Саманта смотрела Мишель прямо в глаза, пока та не опустила взгляд.

— Ветер помогает змею подняться, но остается он в воздухе потому, что кто-то на земле держит бечевку твердой рукой. Ты должна твердо держаться за свои ценности — свою честь, честность, цельность. Это твой якорь. Стоит тебе ослабить хватку, как твой змей очень скоро упадет и разобьется. — Мишель начинала кипеть.

— Саманта, я уже потеряла мужа. Если я потеряю и детей, я не думаю, что захочу дальше жить.

Последовавший гнев Саманты не уступал гневу Мишель.

— Я никогда не слышала более эгоистичного заявления! Они

напряженно смотрели друг на друга несколько секунд.

- Это правда, Саманта. Что бы вы тут ни говорили. Если я потеряю их, я покончу с собой. — Мишель упала в кресло и закрыла лицо руками. Саманта сделала глубокий вдох и села рядом.

— Одним из моих духовных учителей был человек по имени Бакминстер Фуллер. Я с ним никогда не встречалась. Но кое-кто из моих наставников учился у него. Это был удивительный человек. Создатель геодезического купола. Он не имел докторской степени, но он был 20-кратным почетным доктором. Написал 40 книг. Имел более 500 патентов. Он был гений.

Мишель посмотрела на Саманту. *Куда она клонит?* — В молодости он был ярчайшим образцом неудачника. Его дважды исключали из Гарварда. Он женился на богатой женщине и промотал все ее состояние. Когда его маленькая дочка умерла у него на руках от болезни, он впал в депрессию, и замыслил самоубийство. Стоя на берегу озера Мичиган, он решил броситься в воду и плыть и плыть, пока не иссякнут силы. И в этот момент к нему, по его собственным словам, обратился сам Господь Бог. Даже 50 лет спустя он слово в слово помнил то, что было сказано ему.

— И что же ему было сказано? — спросила Мишель, вдруг позабывшая о своих собственных проблемах.

— Он услышал: «Баки — так его звали родные и друзья,—ты не принадлежишь себе. Ты принадлежишь Вселенной. Будь уверен, что если ты посвятишь свое время и внимание высшему благу других людей. Вселенная поддержит тебя, всегда придет на помощь в нужную минуту». Он вернулся домой, и последующие два года никто от него не слышал ни слова. Все эти два года он только думал, погружившись в медитацию. А остальные 50 лет своей жизни он отдал бурной творческой деятельности. Он называл себя подопытным кроликом Б». «Б» значило «Баки». Подопытный кролик Б решил посвятить свою жизнь помощи всему человечеству, все доходы, которые он получал от своих изобретений, он сразу отдавал на благотворительные цели. Он так вел счета, что к концу каждого месяца у него в банке не оставалось ни цента. В некоторые месяцы сумма пожертвований достигала миллиона долларов. До конца своих дней он ни в чем не нуждался. Он знал, что Вселенная всегда поддержит его, всегда придет на помощь в нужную минуту. Саманта помолчала.

— Мишель, ты делала все, что могла. Работала. Молилась. Доверялась интуиции. Делала пожертвования. Ты применила все формы рычага, которым я тебя научила. Теперь осталось только одно. Мишель с надеждой подняла голову и посмотрела на свою наставницу.

— Перестань сомневаться, Бабочка.

Последний день. 2 часа...



Жизнь большей частью меняется незаметно изо дня в день. Портятся отношения, приумножаются знания, вырастают дети — все это происходит постепенно.

Но иногда жизнь меняется в одно мгновение. Автомобильная авария, неожиданное наследство, увольнение с работы.

Свадьба, смерть мужа и тот момент, когда судья передал детей под временную опеку деду с бабкой, до сих пор были главными поворотными моментами в жизни Мишель.

А следующие несколько минут обещали стать еще одной такой резкой переменной. Мишель и Джереми сидели вдвоем в конференц-зале. Остальные, в том числе и Саманта, решили, что их присутствие только помешает, хотя им ужасно не терпелось услышать новости.

Саманта, как обычно, оказалась права. И не только в том смысле, что присутствие наставницы при триумфе или крахе Мишель оказало бы лишь ненужное давление, но и в отношении необходимости следовать интуиции. Утром она сказала Мишель, что ей нужно держать ухо востро, чутко прислушиваясь к тому, какое направление может подсказать ей Бесконечная Сеть. Что она вполне может получить желанный результат не там, где рас считывает, а на пути перпендикулярном ожидаемому.

Если бы у нее был в запасе еще год, Мишель наверняка стала бы по-настоящему богатой женщиной — только благодаря поступлениям от игрушек. Она наверняка неплохо заработала бы и на недвижимости, учитывая уже приобретенный опыт и связи. Уже сегодня утром она получила чек на 550 тысяч долларов, наконец-то оформив сделку по продаже своего многоквартирного дома. Но пока до миллиона ей не хватает 450 000 долларов.

Она никогда не рассчитывала, что доходы от интернетовских проектов Джереми составят сколько-нибудь существенную долю в общей сумме. Его замыслы всегда казались ей прожектерскими; проблемы с Саммер тоже не способствовали успеху, а потом еще и крах сайта.

Но теперь ситуация складывалась так, что ее будущее — а какое будущее у нее может быть без детей? — зависело от нескольких щелчков «мышки».

Джереми уверял ее, что будет в порядке. Минувшие три недели они с Саммер лихорадочно трудились, налаживая все системы, чтобы успеть продать Уроки Просветленного Миллионера в назна-

ченное время.

Джереми говорил, что за прошедшие 90 дней разобрался в компьютерном бизнесе не хуже, чем Мишель в производстве игрушек и торговле недвижимостью. И еще — он выучил урок скромности.

Теперь он в обязательном порядке сохранял все данные и имел наготове четыре-пять запасных серверов на случай отказа систем.

Отношения с Саммер у него наладились. Саммер нашла себя в роли «связной» — видя за битами и байтами людей и общаясь с ними, компенсируя порой грубоватые манеры Джереми.

Их проект получил кодовое название «Операция Голодная рыба». «День Голодной рыбы» — когда предполагалось начать продажу Уроков Просветленного Миллионера в режиме реально го времени, — был назначен на 10 часов утра 6 декабря. Мишель настаивала, чтобы Джереми начал операцию хотя бы на день раньше, но по разным техническим причинам это оказалось не возможно. Так что теперь, когда до истечения срока договора с Эриксом оставалось всего 2 часа, действовать надо было с предельной точностью, как при запуске космического корабля. Джереми проверил и перепроверил все системы. Кредитные компании были готовы. Огромное значение имел тот факт, что Джереми договорился со своими партнерами по совместным предприятиям, что в обмен на более высокие комиссионные в будущем первый миллион прибыли нераздельно достанется Мишель. Это позволяло существенно ускорить достижение миллионной планки. «Существенно» в данном случае означало полчаса времени. За эти несчастные полчаса должно было все решиться. Джереми откинулся в кресле и потер руки. Этот жест Мишель замечала за ним и раньше, но он вдруг напомнил ей Урию Типа. Затем Джереми начал хрустеть пальцами, словно времени ему было некуда девать.

— Джереми, — вырвалось у нее, — прости, но я так нервничаю...

— Мишель, расслабься. До 10 у нас еще несколько минут. Я, компьютерный сухарь, признающий только нули и единицы, то же научился доверять интуиции, а интуиция говорит мне, что все будет в порядке.

— Ты, правда, так думаешь? — Мишель с тревогой смотрела на экран компьютера.

— Я, кстати, научился этому у тебя и Саманты. Доверять вот этому, — он постучал себя по груди.

— Если бы времени было чуть больше, — Мишель посмотрела на свои электронные часы. — Через два часа с минутами я должна быть в доме своего свекра с чемоданом, набитым миллионом долларов наличными деньгами, — а у меня пока, как ты знаешь, чуть больше 500 тысяч.

Сейчас Джереми разошлет по электронной почте по 100 000 адресов их бесплатную книгу в формате PDF «Деньги любят вас». По словам Джереми, если хотя бы 1% получателей согласится заплатить 1000 долларов за участие в семинаре, руководимом Самантой, Орлам-Миллионерам денег хватит с избытком. Некоторые из клиентов предпочтут годовую программу наставничества стоимостью 5000 долларов, что принесет еще больший доход. Еще большее число наверняка подпишется на годовую программу после участия в 2-дневном семинаре, но эти доходы поступят позже.

Но Мишель показалось, что Джереми колеблется.

— Чего ты ждешь? — озабоченно спросила она. Джереми снова хрустнул костяшками пальцев и облизнул пересохшие губы.

— Я тебе должен сказать что-то важное. — Мишель насторожилась. Джереми еще больше откинулся в кресле, будто убегая от ее колочего взгляда.

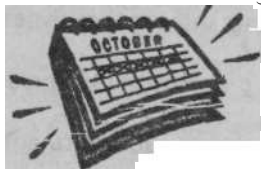
— Меня зовут не Джереми Кавальери. Я Джереми Стуйвезант. Я был безработным актером, когда твой свекор нанял меня, чтобы присматривать за тобой.

Мишель прикрыла рот рукой, чтобы не вскрикнуть.

— Но ты же так похож...

— На итальянца? Моя мать была итальянка. И ее девичья фамилия была Кавальери. Что касается всего остального, то это я просто сочинил.

Мишель смотрела на компьютер, на экране которого от бездействия появилась заставка. Может, оттолкнуть его и самой отправить почту? Но она не знала, как система настроена. Нажав на иконку, она могла спастись — или разрушить все надежды когда-нибудь еще увидеть своих детей. *«Я как мать, ребенок, которой оказался под машиной, — думала она. — Я достаточно сильна, чтобы приподнять машину, вот только знать бы, где она, эта машина».* ..



1 час 58 минут...

Было уже 10.02.

Джереми продолжал раскачиваться в кресле. Биение сердца отдавалось в ушах Мишель, как дробь ударника самой агрессивной рок-группы.

— Мишель, ты не задумывалась, почему неудачник вроде меня так страстно хотел попасть в твою команду и так усердно трудился? В течение первого месяца я регулярно сообщал Эриксену обо всех твоих шагах. Ты должна особенно гордиться успехом двух

своих первых сделок с недвижимостью, если учесть, как активно Эриксен ставил тебе палки в колеса, убеждая всех, кого только мог, держаться от тебя подальше, — Джереми повернулся в кресле и устремил взгляд на Мишель. — Но уже тогда меня возбуждало то, что мы делали в нашей команде. Я с восхищением наблюдал за тобой, как ты решительно меняешь ход своей жизни. Ты рисковала всем. За 3 месяца ты сумела добиться большего, чем люди успевают сделать за целую жизнь. И я видел, как ты это делала, — слушая свою наставницу и посвящая свою жизнь - интересам других людей. Как, например, было с той старухой, — как это ее звали, Яско? Ты поделилась с ней прибылями, хотя сама так отчаянно нуждалась в деньгах. Я видел, как ты с самого начала стала жертвовать деньги на благотворительность, хотя вполне могла бы сказать себе: «Это успеется». Ты жила на краю бездны. Ты опиралась на веру. И Вселенная поддерживала тебя. Ты создавала, как выражается Саманта, позитивную прецессию. Твоя звезда восходила. А моя... Мне каждый день становилось все тяжелее видеть себя в зеркале.

Мишель все еще не могла поверить в то, что она слышала.

Джереми поерзал в кресле:

— Я продолжал играть по обе стороны. А потом Саманта рассказала нам о негативной прецессии. И это стало для меня... Я испытал примерно то же, что Саул на пути в Дамаск. Я вдруг увидел всю ту мерзость, которой наполнилась моя жизнь, — никакого Джереми-младшего нет, я наврал, но жена от меня действительно ушла, и я до сих пор не могу простить себе этого, — мерзость, виновником которой я был сам, а не какое-то там невезение или притеснения. Я был своим гонителем.

Мишель закрыла глаза, и ей почудилось тиканье часов. *Но электронные часы не тикают!*

— Такова реальная история, — закончил Джереми. — И что теперь твоя интуиция говорит обо мне? — Он лукаво смехнулся. Эта ухмылка была уже знакома Мишель, но теперь содержала новый смысл.

Мишель глубоко вдохнула. Несколько секунд она молчала, а потом ответ пришел к ней сам собой.

— Я думаю... — начала она, и лицо ее расплылось в улыбке, — что моя первоначальная догадка была верна.

Джереми кивнул:

— Я надеялся, что ты скажешь это. Примерно 30 дней назад я начал снабжать Эриксена ложной информацией. Я хотел, чтобы ты знала... прежде чем я отправлю эту почту... что ты обратила меня в свою веру, — вывела на Просветленный Путь. После того как

мы выкарабкаемся, я хочу продолжать работать вместе с тобой.

Он протянул руку. Она не сразу ее приняла. Интуиция интуицей, но он с самого начала обманул ее доверие. *Что бы сделала Саманта?*

Она схватила его руку.

— Добро пожаловать в компанию «Орлы-Миллионеры»... мистер Стуйвезант?

— Пусть будет и дальше Кавальери, — он задержал ее ладонь в своей несколько дольше обычного. — Ладно, представление начинается.

Перед этим они с Джереми тщательно установили на своих часах точное время. Теперь Мишель держала запястье с часами перед глазами. Несмотря на только что имевший место разговор, она все еще дрожала от беспокойства. Джереми сидел спокойно, откинувшись на спинку кресла и скрючив пальцы в боевой готовности.

— Десять, — объявила Мишель, — девять, восемь, семь... Он нажмет на правую кнопку? Нажмет ли он вообще?

— ...три, два...

— Один!

Джереми тронул мышь. Заставка исчезла, он передвинул курсор в левую половину у экрана и «кликнул» серую кнопку с надписью «Отправить».

В центре экрана появилось диалоговое окно. Там отражалось количество уже отправленных писем: 5000, 10000, 15000, 20000, 25000... Дойдут ли они туда, куда нужно? Ждут ли их на другом конце провода люди, которым отчаянно хотелось бы переменить свою жизнь? Мишель не знала этого. Она все предоставила Вселенной.

Следующие 5 минут они сидели в молчании. Затем на экране что-то изменилось. Пришел первый заказ. *Первая тысяча дол ларов.* Будут ли еще?



Мишель и Джереми, как зачарованные, смотрели в экран, мысленно пересчитывая число поступавших ответов, — каждый из которых нес с собой очередную тысячу долларов: 11... 27... 42... 55... 87... 92...

7 минут...

Неделей ранее Мишель с помощью Саман-договорилась со своим банком, что они к этому утру подготовят миллион долларов наличными, и выдадут ей, —

если, конечно, такая сумма будет на ее счете. Все так и получилось. Когда клиенты через Интернет присылали заявки на участие в семинаре, тысяча долларов автоматически переводилась с их кредитных карточек на банковский счет Мишель.

Она передала двум изумленных кассирам чемодан, и они начали наполнять его пачками долларов — 100 пачек 100-долларовых купюр. Чемодан наполнялся деньгами, а ее сердце — радостью.

За рулем сидела Саманта. Мишель и Джереми устроились сзади. Они остановились перед воротами особняка Эриксонов. Мишель предпочла пройти к дому пешком, а не подъезжать на «Мерседесе» Саманты.

— Он не такой уж и тяжелый, — весело сказала она, вылезая из машины с чемоданом.

Джереми, как было условлено, пошел с ней, а Саманта, выключив двигатель, осталась ждать в машине.

— Благослови вас Вселенная, дети мои, — напутствовала она их. Мишель от волнения потеряла дар речи и ничего не ответила, но была уверена, что Саманта знает, как она благодарна ей. *Без вас меня бы здесь не было*, — пронеслось у нее в голове.

Объяснившись по переговорному устройству с Эстеллой, они пошли по дорожке к дому. Эстелла встретила их в дверях с неожиданной теплотой и провела в библиотеку. Пока они шли, Мишель каждую секунду поглядывала на часы. Оставалось всего несколько минут! Что еще может случиться?

1 минута...

Энтони уже ждал их. Натали в своем сиреневом костюме стояла рядом. Мишель знала, почему он выглядит таким довольным, знала, почему он так смотрел на Джереми. Когда заявки на Уроки Просветленного Миллионера обеспечили требуемую сумму, Джереми сделал последний звонок Эриксену, сказав, что Мишель придет в назначенный час, покажет ему 500 тысяч долларов, которые ей удалось собрать, и будет умолять о продлении срока.

— Я знаю, о чем вы собираетесь просить, Мишель, — сказал Энтони, когда они вошли, — и мой ответ—нет.

Часы Джереми пропищали полдень.

Мишель грохнула чемодан на стол, сбив фигурку бейсболиста, размахивающего битой. Быстро набрав нужные цифры на кодовом замке, она открыла крышку чемодана, а затем повернула его так, чтобы Эриксен мог видеть пачки 100-долларовых билетов.



— Вот мой миллион. Можете пересчитать.

— Как... вы это сделали?.. — Энтони был слишком потрясен, чтобы даже рассердиться. — Подождите... Они, наверное, фальшивые.

Он вскочил со стула и начал пересчитывать деньги, раскидывая пачки. Натали угрюмо молчала.

— Поаккуратнее, Энтони, — сказала Мишель. — Надеюсь, вы все сложите обратно.

— Здесь все? — коротко спросила Натали, наклонившись над чемоданом.

— Здесь все, — резко бросила Мишель. Эриксен сложил деньги обратно в чемодан и захлопнул его. Затем он повернулся к Джереми!

— Вы предали меня

— Джереми пожал плечами:

— Буду расценивать это как комплимент. Но как бы то ни было, мистер Эриксен, я не вижу, что вы еще можете сделать, кроме как вернуть детей их матери.

Джереми вытащил из папки, которую держал под мышкой, копию договора, подписанного Мишель со своим свекром 90 днями ранее. Прежде чем кто-то успел отреагировать, раздался крик - самый счастливый крик, какой Мишель когда-нибудь приходилось слышать в своей жизни.

И она тоже закричала. В комнату со всех ног летели Ники и Ханна. Сзади шла Эстелла.

— Мама!

— Мама!

Они повисли на Мишель, словно чтобы не дать ей уйти. Рыдая, она обнимала их, прижимаясь лицом то к шевелюре Ники, то к головке Ханны.

— Мы ждали за дверью, — услышала она голос Эстеллы. За тем раздался ледяной голос Эриксена:

— Убирайтесь из моего дома. Вы все. — Искренность чувств, на удивление, продемонстрировала Натали.

— Дети, — спросила она, — вы действительно хотите покинуть нас?

— Прости, бабушка, — вежливо сказал Ники. — Но мы будем приходить в гости.

Ханна кивнула, соглашаясь с братом, но при этом еще крепче прижалась к Мишель.

Мишель предоставила Джереми забрать деньги, а сама чисто механически попрощалась с Эриксенами, которые словно окаме-

нели. Она держала детей за руки, время от времени лишь отрывая руку, чтобы потрепать кого-то из них по голове и погладить по спине. Ей было ужасно приятно снова касаться их, и они, без сомнения, чувствовали то же самое, хотя и не говорили об этом вслух. Мишель была так переполнена чувствами, что сама почти едва могла говорить, — она лишь заметила, что они подросли, и спросила, как у них дела в школе и появились ли новые друзья. Она знала, что у них будет время наговориться. Кошмар остался позади.

Выйдя из дома, Мишель увидела Саманту, которая ждала их, прислонившись к «Мерседесу».

— Ну, здравствуйте, — поприветствовала она детей. — Ваша мама рассказывала о вас. И мне кажется, что мы уже давно знакомы.

Они собирались погрузиться в машину, когда Мишель услышала отчаянный возглас:

— Подождите!

Эстелла почти что бежала по дорожке, держа что-то в руке.

— Чего вы хотите? — с подозрением спросила Мишель, взяв Детей за руки. Эстелла остановилась перед ней и, запыхавшись, ничего не могла сказать. Лицо Ханны просветлело.

— Мистер Му-Му! — воскликнула она и выпустила руку Мишель. — Спасибо, — сказала она Эстелле и зарылась лицом в желтое одеяльце с розовой каймой. — Я буду скучать без вас, Эстелла.

— Я тоже, — добавил Ники.

— Эстелла была очень добра к нам, — сказал Ники, обращаясь к матери. — Приносила Ханне поесть. И не рассказала бабушке про подушки.

Мишель смотрела, как плачущая и улыбающаяся при этом Эстелла обнимает на прощание детей. *«Я совершенно неправильно о ней думала»*, — поняла она.

— Если бы вы знали, как это важно и приятно для меня, — сказала Мишель, чувствуя, что лед в их отношениях растаял бесповоротно.

— Я знаю, — ответила Эстелла. — Я любила Гедеона как сына. Простите меня, что я когда-то сомневалась в вашей любви к детям. Я старалась, как могла, оберегать их, и молилась, чтобы вы все-таки победили.

— Вы были их ангелом-хранителем, спасибо вам, — сказала Мишель. — Если я когда-нибудь смогу быть вам полезна...

— Видите ли... — Эстелла колебалась, оглядываясь на особняк Эриксонов. — Возможно, мне уже завтра придется искать новую работу.

Мишель посмотрела на Саманту, и та приподняла бровь. Мишель достала из сумочки визитку:

— Вот моя визитка. Позвоните.

Эстелла взяла карточку и удивленно посмотрела на логотип компании — орла. Затем она поцеловала детей в макушки и улыбнулась, прощаясь. Пока Саманта садилась за руль, Джереми открыл переднюю дверцу с другой стороны, предложив Мишель сесть рядом с Самантой.

— А я сяду с детьми, — сказал он. Мишель улыбнулась и, поймав руки Ники и Ханны, прижала детей к себе.

— Нет, спасибо, мы сядем вместе.

— Джереми усмехнулся и открыл заднюю дверь. Мишель устроилась между детьми и проследила, чтобы они пристегнулись.

— Куда мы едем, мам? — спросил Ники.

— На вечеринку, — ответила Мишель.

— В нашу честь? — поинтересовалась Ханна.

— Ну, не совсем... Она, конечно, в честь нас всех, но особенно в честь моей доброй знакомой — нашей, — уточнила она, кивнув в сторону Саманты и Джереми. — Ее зовут Тилли, и мы решили устроить праздник там, где она живет. Она очень много сделала, чтобы помочь вам вернуться.

Мишель смахнула слезу, поклявшись себе не думать о последнем годе страданий, а начать жить новой жизнью со своими драгоценными детьми.

— Кажется, она хорошая, — сказал Ники.

— Очень хорошая. И она будет очень рада познакомиться с вами.

— А торг там будет? — поинтересовалась Ханна.

— Трех видов, и можешь есть столько, сколько пожелаешь.

Правда, Саманта, теперь мы действительно можем иметь все, что пожелаем? — спросила она, поймав взгляд наставницы в зеркале.

— Правда-правда, Бабочка, — ответила Саманта, заводя мотор.

ЭПИЛОГ

КРУГ ЗАМКНУЛСЯ: ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ СПУСТЯ

Было 7:15 вечера. Анне Муниз, недавно нанятой официантке в «Марипоза-Плаза», было поручено обслуживать частный ужин в каминном зале. За столом в мягко освещенном зале расположились хорошо одетые бизнесмены. Во главе стола восседала негритянка в красно-белом платье африканского покроя. На го лове у нее был повязан такого же цвета платок. Рядом с ней си дела кра-

савица брюнетка 30 с небольшим лет.

Женщина в африканском платье предложила собравшимся начать ужин с молитвы. Они все ваялись за руки, образуя кольцо, и негритянка предложила помолиться за то, чтобы у них всех были возможности делиться своим благополучием с менее удачливыми людьми.

«Как странно», — подумала молодая официантка.

После молитвы Анна начала разносить салаты. *«Всегда слева»*, — напомнила она себе. Глаза девушка скромно прятала, старалась быть незаметной, но услужливой, как ее учили. Подняв взгляд, чтобы определить, кто еще не получил закуски, она заметила, что брюнетка пытливо смотрит на нее. В упор. *«Я что-то сделала не так?»* Эта женщина была одета просто, но элегантно. Некую яркость в ее наряд приносил лишь шелковый шарф, повязанный вокруг шеи и испещренный пестрыми бабочками. Анна смутилась, а потом и совсем растерялась, увидев, что из-под рукава у нее видна на руке татуировка головы змеи — тень прошлой жизни. Сейчас Анна была матерью-одиночкой, воспитывавшей сына. Она одернула рукав и выпрямилась. Она не собирается бояться этих людей. У нее тоже есть своя гордость. Но ей было все-таки интересно, что их всех объединяет, почему они тут собрались.

Подав главное блюдо, Анна стала доливать вино в опустевшие бокалы, и быстро глянула на брюнетку. *«Опять она тарачится на меня!»* Анна побыстрее сделала свое дело и удалилась на кухню, чтобы приготовиться к подаче десерта.

После десерта Анна по какой-то самой ей неведомой причине замешкалась в дверях, прежде чем выйти, и увидела, как брюнетка встала, собираясь выступить перед собравшимися.

— Меня зовут Мишель, — начала она. — Когда-то я здесь работала официанткой.

«Невозможно», — подумала Анна, чувствуя себя виноватой за то, что подслушивает. Но когда она дослушала историю Мишель до конца, в ней пробудился огонек надежды.

— Мне хотелось бы вернуть свой долг Саманте, — продолжала брюнетка, теребя свой шарф с бабочками, — став для кого-нибудь таким же наставником, каким была для меня Саманта.

Молодая официантка, опустив голову и разглядывая носки своих туфель, боялась пропустить хотя бы одно слово. Услышав последнюю реплику, она вдруг подняла голову, и...

...глаза двух женщин встретились.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ВЫ МОЖЕТЕ СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ

Мы снабдили вас приемами, технологией, настроем, принципами и способами эффективного их применения, чтобы результаты проявились незамедлительно. Вы пришли к нам, чтобы научиться и чтобы резко повысить свои доходы. И этот час скоро наступит.

Когда мы начинали этот проект, у нас была мечта **создать миллион миллионеров за десять лет**. Чтобы добиться этого, нам нужно не менее 10 миллионов читателей. Это одна из наших целей. И достичь ее мы можем только с вашей помощью. Мы хотим, чтобы вы пригласили хотя бы трех человек из числа ваших друзей, родных, любимых прочитать, усвоить, обсудить с вами и применить на практике те мудрые идеи, которые представлены в этой книге.

Игрушка, которая начиналась как вымысел, обрела реальную жизнь с помощью компании игрушек Hasbro. Мы приглашаем вас познакомиться с этой игрушкой, названной «The Always Together Bear» («Мишка Всегда Рядом»). Пожалуйста, посетите наш сайт в Интернете (www.onemmutemillionaire.com), и мы расскажем вам истинную историю того, как эта игрушка «проявилась» в реальном мире — с помощью тех принципов, что изложены в данной книге. Книга и игрушка служат лучшей демонстрацией правильности на шей теории и нашей практики.

Мы хотим оставаться в контакте с вами и помочь вам реализовать все ваши мечты, надежды и желания. Мы также хотим, чтобы вы делились с нами вашими историями успеха и давали возможность узнать о них другим людям на нашем сайте.

Кроме того, если вы посетите наш сайт, мы пригласим вас бесплатно принять участие в нашем будущем телесеминаре под руководством «Марка и Боба».

Нам не терпится познакомиться с ВАМИ!

Марк Виктор Хансен и Роберт Ален

ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬ

У нас была невозможная мечта, но команда, которую мы собрали, помогла реализовать ее, за что мы будем глубоко и вечно ей благодарны.

Великие книги рождаются на свет благодаря великим Командам Мечты. Мы глубоко признательны всем, кто помогал нам, знаем этих людей или нет, и искренне просим прощения у тех, кого в

своих изъявлениях благодарности упустили.

У нас есть всем агентам агент — Джиллиан Манус. Мы ее любим, ценим, уважаем, мы ею восхищаемся. Как сказал Джеймс Бонд, «никто не сделает это лучше». Будучи новичками в литературе, мы нашли себе великолепного учителя и помощника Донну Левин. Она направляла нас, предостерегала от ошибок, редактировала, учила совершенствовать нашу историю. Донна, вы истинный мастер! Без вас мы бы с этим не справились.

Наш давний друг и коллега Маршалл Тербер без усталости работал с нами, чтобы гарантировать, что читатели получают действительно предсказуемую систему обогащения. Его блестящий творческий ум принес нам неоценимую пользу. Миллион вам благодарностей, Маршалл!

Мы любим и благодарим наших жен, Пэтти Хансен и Дэрил Ален, за понимание, любовь, поддержку и полезные подсказки в отношении этой книги. Мы благодарим Пэтти Хансен также за неустанную юридическую помощь и мудрые советы в части, касающейся бизнеса.

А как нам повезло, что мы встретили самого лучшего, самого заботливого редактора в лице Бекки Кабазы из компании Harmony Books, являющей собой сливки издательского бизнеса!

Наши верные сотрудники взяли на себя дополнительные обязанности и еще лучше справлялись со своей работой, чтобы дать нам больше свободного времени на осуществление этого проекта, который, мы верим, изменит к лучшему экономическое будущее всего мира. Мы благо дарим сотрудников Марка: Лайзу Вильяме, Труды Маршалл, Мишель Адаме, Ди Ди Романеллу, Дейва Кол-мена, Шенну Виейра, Джоди Эмм, Мэри Маккей, Карли Берд и Лори Хартмен. Работники Боба тоже не отставали. Мы благодарим Джойса Эдлброка, Марию Картер, Трулип Хатчингс, Яна Стефана, Филлис Мартен, Энни Тейлор, Курта Мортензена, Майка Рея, Стива Уотерса, Тэда Лигнела, Лайзу Тейлор, Дэна Бринка, Джаред Сивер, Эмили Спенсер, Джека Симпсона, Дэна Микели, Дейва Вильямса, Кертиса Холдера, Дениз Майкле и Мэтта Дженсена.

Наша глубочайшая признательность Джанет и Крису Этвудам, которые помогали нам создавать, тестировать и совершенствовать принципы, стратегию и приемы программы «Орлы-Миллионеръ». Их коллега Пэт Берне без усталости работала над нашим Саммитом Миллионеров, призванным превратить миллионеров в миллиардеров. Том Пентер оказал нам неоценимую маркетинговую поддержку. Том — истинный гений маркетинга, и без него мы бы не донесли наши идеи миру.

Мы писали об игрушке, с помощью которой наша вымышленная героиня Мишель заработала миллион за 90 дней, и с изумлением обнаружили, что подобная игрушка существовала в реальности. Патентом на нее владел Майк Фрай. Майк не только позволил нам воспользоваться его идеей, но и познакомил нас с самой знаменитой создательницей игрушек Джоан Каплан, которая быстро и эффективно помогла нам создать истинный шедевр под названием «Мишка Всегда Рядом». Джоан продала концепцию и идею крупнейшей компании игрушек Hasbro, и они сказали: «Поздравляем, раз вы Миллионеры за минуту, мы сделаем для вас невозможное и выпустим игрушку к Рождеству». Мы любим команду Hasbro, Джоан и Майка за то, что они верят в невозможное и делают все, чтобы оно стало возможным.

Несколько человек внесли свою лепту в содержание Минут Миллионера. Мы хотели бы поблагодарить Джона Эггена за блестящую идею Одноминутного Плана Маркетинга и аналогию с магнитом (Ага№19). Спасибо также Элу Фадену и Линде Чандлер за уникальный материал в разделе, посвященном коман дам. В частности, им принадлежит модель ЗСЧБ (HOTS), и они любезно согласились предоставить ее в наше распоряжение. Превосходный материал по сетям предоставил Фрэнк Вагнер. Спасибо, Фрэнк. Спасибо Патрику Чисхольму за проведенные исследования. Спасибо Синди Кэшмен и Полу Хартуниану за их превосходные советы и примеры. Спасибо Стейси Холл и Джону Бронезу за материалы по привлечению идеальных покупателей, взятые из их одноименной книги. Спасибо Дону Вольфу за материал по трансформационной учебе. Спасибо другим десяткам людей, которые тем или иным образом помогали нам.

Конечно, мы глубоко благодарны тем принципам, которые сохраняли свое универсальное действие, пока мы писали эту книгу. То, чему мы учимся сами, мы используем для обучения других людей. Эти принципы проявлялись всегда, во всех случаях успеха отдельных людей и компаний, делая невозможное возможным. Мы надеемся, что эти идеи и принципы точно так же или в еще большей степени помогут вам.

Мы также хотим поблагодарить тысячи студентов в десятках городов Северной Америки, которые служили нам при написании этой книги «подопытными кроликами», особенно Карен Нельсон Белл и ее мужа Дункана Гвертина. Все те вымышленные сделки, которые осуществила в сфере недвижимости Мишель, основывались на реальных сделках, которые провели Карен и Дункан, став реальными Просветленными Миллионерами. Спасибо вам, ребята!

Мы ценим вас, наши читатели и почитатели, за то, что вы чи-

таете, усваиваете и используете принципы, изложенные в этой книге, а также делитесь ими с теми, кого вы любите и о ком заботитесь. Мы надеемся, что благодаря этой книге ваш бумажник станет потолще, а душа просветлеет для филантропии, и вы поделитесь своим успехом с другими, не столь удачливыми. Еще раз спасибо, что читаете нас.

Марк Виктор Хансен и Роберт Аллен

Содержание

ВВЕДЕНИЕ: ГОРА МИЛЛИОНЕРА	3
КОНЕЧНО, ЖИЗНЬ - ЭТО НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГИ!	4
ПОЧЕМУ МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ ВЫ СТАЛИ ПРОСВЕТЛЕННЫМ МИЛЛИОНЕРОМ?	6
СИСТЕМА «МИЛЛИОНЕР ЗА МИНУТУ»	7
КАК ОРГАНИЗОВАНА	7
СИСТЕМА «МИЛЛИОНЕР ЗА МИНУТУ»	9
ГОРА МИЛЛИОНЕРА	10
УРАВНЕНИЕ МИЛЛИОНЕРА	10
ЭФФЕКТ БАБОЧКИ: ОДНОЙ МИНУТЫ БОЛЕЕ ЧЕМ ДОСТАТОЧНО	11
НА КРЫЛЬЯХ ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА	12
МАНИФЕСТ ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА	14
ПРИНЦИПЫ ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА	16
ОБЕТ ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА: ШАГ 1	18
ОБЕТ ПРОСВЕТЛЕННОГО МИЛЛИОНЕРА. "ШАГ 2	19
МИЛЛИОНЕР ЗА МИНУТУ	21
ДВА ПУТИ К МИЛЛИОНАМ	21
ДОЛЛАР В ДЕНЬ, МИНУТА ЗА РАЗ	22
ВЫБЕРИТЕ СВОЮ ГОРУ МИЛЛИОНЕРА	23
ЛГА МИЛЛИОНЕРА	24
ПРИНЦИПЫ	24
АГА 1: КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ПРОЯВЛЯЕТСЯ	25
АГА 2: БЫТЬ - ДЕЙСТВОВАТЬ - ИМЕТЬ	26
АГА 3: ИЗВЛЕКАЙТЕ УРОКИ	27
АГА 4: ИЗОБИЛИЕ - ВАШЕ ЕСТЕСТВЕННОЕ СОСТОЯНИЕ	29
АГА 5: ПОЛУЧАЮТ ОТДАЮЩИЕ	30
АГА 6: ИЗМЕНИТЬ РЕАЛЬНОСТЬ ПРОСТО - ЩЕЛКАЙТЕ РЕЗИНКОЙ	31
АГА 7: СЛОВА ПРЕОБРАЖАЮТ	33
АГА 8: ВЫ САМИ ВАШЕ БОГАТСТВО	34
АГА 9: БОГАТСТВО ЕСТЬ СВОБОДА	36
АГА 10: ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С МЕЧТЫ	37
АГА 11: СИЛА В ЯСНОСТИ ЦЕЛЕЙ	38
АГА 12: ЧЕМ ЯСНЕЕ, ТЕМ СИЛЬНЕЕ	40
АГА 13: ОТКРОЙТЕ В СЕБЕ ГЕНИЯ	41
АГА 14: РЫЧАЖНАЯ СИЛА ЛЮБВИ	43
АГА 15: ВООБРАЖЕНИЕ СИЛЬНЕЕ ВОЛИ	44
АГА 16: ВЕЛИЧИНА ВОПРОСА ПРЕДОПРЕДЕЛЯЕТ ВЕЛИЧИНУ РЕЗУЛЬТАТА	45
АГА 17: ВЫ УЖЕ ЗНАЕТЕ ОТВЕТ	46
АГА 18: БУДЬТЕ КОНГРУЭНТНЫ	48
АГА 19: ВЫ ДЕНЕЖНЫЙ МАГНИТ	49
АГА 20: СТУЧИТЕ, И ОТВОРЯТ ВАМ	50
АГА 21: ДЕЛИТЬСЯ - ЗНАЧИТ ИМЕТЬ БОЛЬШЕ	51
.....	53

АГА 22:БОГ ЗНАЕТ, ГДЕ ЛЕЖИТ ЗОЛОТО.....	53
АГА 23:РАЗРУШЕНИЕ ЕСТЬ СОЗИДАНИЕ.....	54
АГА 24:СОБЕРИТЕ ВСЕ ВОЕДИНО.....	55
ПЕРВОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ.....	57
АЛМАЗНЫЕ ПОЛЯ.....	58
ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР АГА МИЛЛИОНЕРА.....	59
ЭФФЕКТ РЫЧАГА.....	61
ЭФФЕКТ РЫЧАГА - СКОРОСТЬ.....	61
ЧЕМ ДЛИННЕЕ РЫЧАГ,ТЕМ СИЛЬНЕЕ ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЕ.....	62
ПОТРЯСАЮЩАЯ СИЛА РЫЧАГА.....	63
ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОГО ЭФФЕКТА РЫЧАГА.....	64
ВТОРОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ «Я ДЕНЕЖНЫЙ МАГНИТ».....	66
ДЕЙСТВИТЕЛЬНАЯ ИСТОРИЯ РОККИ.....	67
ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР ПРИНЦИПА РЫЧАГА.....	68
НАСТАВНИКИ И ПРИНЦИП РЫЧАГА.....	68
НАСТАВНИК КАК ОБРАЗЕЦ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ.....	70
СЛУЧАЙНЫЙ НАСТАВНИК.....	71
ПОДРУЧНЫЙ НАСТАВНИК.....	72
КТО ВАШ НАСТАВНИК-ГЕРОЙ?.....	73
УРОКИ СКАЛЫ.....	74
ПРИГЛАСИТЕ МИЛЛИОНЕРА ПООБЕДАТЬ.....	76
ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ УЧЕБА.....	77
ТРЕТЬЕ ПРОЯВЛЕНИЕ «Я ПРИВЛЕКАЮ НАСТАВНИКОВ-МИЛЛИОНЕРОВ».....	78
УРОК СО СТОРОНЫ МИЛЛИАРДЕРА, ПОЛУЧЕННЫЙ РОБЕРТОМ АЛЛЕНОМ.....	79
ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР НАСТАВНИЧЕСТВА.....	80
КОМАНДЫ.....	81
КОМАНДА МЕЧТЫ И ЭФФЕКТ РЫЧАГА.....	81
ВАША КОМАНДА МЕЧТЫ.....	82
НЕОБЫКНОВЕННАЯ КОМАНДА МЕЧТЫ.....	83
НАСТРОЕННАЯ КОМАНДА.....	84
СОЗДАНИЕ СВОЕЙ КОМАНДЫ МЕЧТЫ.....	85
ЧЕТЫРЕ ТИПА РАБОТЫ.....	87
КОМАНДА МЕЧТЫ В СБОРЕ.....	8»
ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМАНДЫ МЕЧТЫ.....	90
УСКОРЕННЫЕ СОВЕЩАНИЯ.....	91
КАК ИЗВЛЕЧЬ ИЗ КОМАНДЫ МАКСИМУМ ПОЛЬЗЫ.....	91
ЧЕТВЕРТОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ «Я ПРИТЯГИВАЮ КОМАНДУ МЕЧТЫ» - 92 ФИРМА НЕДВИЖИМОСТИ, ИСПОВЕДУЮЩАЯ ПРИНЦИП ВЗАИМНОЙ ВЫГОДЫ.....	93
ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР КОМАНД МЕЧТЫ.....	94
СЕТИ.....	95
СЕТИ И ЭФФЕКТ РЫЧАГА.....	95
ЛОВИТЕ БОГАТСТВО В СЕТИ.....	96
СЕТИ СЕТЕЙ.....	97

КАРТотеКА НА МИЛЛиОН ДОЛЛАРОВ	99
ПЯТОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ «Я МИЛЛиОНЕР»	100
ИСТОРИЯ ЦЕПКОСТИ	100
ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР СЕТЕЙ	101
БЕСКОНЕЧНАЯ СЕТЬ	102
БЕСКОНЕЧНАЯ СЕТЬ И ЭФФЕКТ РЫЧАГА	102
КАК ПРИОБЩИТЬСЯ К СИЛЕ ВСЕЛЕННОЙ	103
ВАША БЕСКОНЕЧНАЯ СЕТЬ	104
ШЕСТОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ «Я ДАЮЩИЙ»	105
ОДНОМИНУТНЫЙ ОБЗОР БЕСКОНЕЧНОЙ СЕТИ	106
НАВЫКИ И ИНСТРУМЕНТЫ	106
НАВЫКИ И ИНСТРУМЕНТЫ МИЛЛиОНЕРА ЗА МИНУТУ	106
УМЕНИЕ УБЕЖДАТЬ	108
КАЖДОМУ ЧТО-ТО НУЖНО	109
СЕМЬ ФИНАНСОВЫХ НАВЫКОВ САМЫХ ПРЕУСПЕВАЮЩИХ ЛЮДЕЙ	110
ПЕРЕГОВОРЫ С ПОЗИЦИИ ИЗОБИЛИЯ	112
УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛАМИ	113
СИСТЕМЫ	115
СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ	115
СИСТЕМЫ ОБОГАЩЕНИЯ	116
МИЛЛиОННЫЕ ПЛАНКИ	117
ПЯТЬ ХАРАКТЕРИСТИК ИДЕАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОБОГАЩЕНИЯ	118
ЗАРАБАТЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ, ПОКА СПИТЕ	119
СЕДЬМОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ «Я ПРИВЛЕКАЮ МНОЖЕСТВО ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ»	120
НЕДВИЖИМОСТЬ	122
ТРОПЫ НА ГОРУ МИЛЛиОНЕРА	122
МИЛЛиОНЕРОМ МОЖНО СТАТЬ, ИМЕЯ МИНИМУМ СОБСТВЕННОСТИ	122
ПОКУПАЙТЕ ДЕШЕВО, ПРОДАВАЙТЕ ДОРОГО	124
ОБОГАЩАЙТЕСЬ ВЗАЙМЫ	126
ЛУЧШИЕ ПРИЕМЫ СЕРИИ «НИКАКИХ НАЛИЧНЫХ»	127
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ПРИРАБОТОК С ОПЛАТОЙ 120 ДОЛЛАРОВ В ЧАС	136
БИЗНЕС	138
БИЗНЕС ПУТЬ К МИЛЛиОНАМ ЧЕРЕЗ БИЗНЕС	138
ЛУЧШИЕ 10 МОДЕЛЕЙ БИЗНЕСА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	139
ОДНОМИНУТНЫЙ ПЛАН МАРКЕТИНГА	141
ОДНОМИНУТНАЯ МАГИЯ МАРКЕТИНГА	143
АНТИМАРКЕТИНГ: ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИДЕАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ	145
КНИГА ВНУТРИ ВАС	148
ДЕНЬГИ ИЗ НИЧЕГО	150
ОТ БОГАТСТВА ВАС ОТДЕЛЯЕТ ОДНО УДАЧНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ!	151
КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛиОН ДОЛЛАРОВ ЗА ОДНУ МИНУТУ	152
ПОСЛЕСЛОВИЕ	154

БОЛЬШЕ НИКАКИХ ОПРАВДАНИЙ.....	156
ГОТОВНОСТЬ ЗАПЛАТИТЬ ЦЕНУ.....	157
ИСТОРИЯ МИШЕЛЬ:	
ПРОСВЕТЛЕННЫЙ ПУТЬ К БОГАТСТВУ.....	159
90 дней, начало отсчета.....	198
88 дней 22 часа 51 минута.....	208
86 дней.....	211
85 дней.....	213
84 дня.....	218
83 дня.....	221
82 дня.....	226
81 день.....	233
79 дней.....	244
78 дней.....	246
77 дней.....	251
76 дней.....	253
75 дней.....	257
73 дня.....	262
68 дней.....	273
67 дней.....	278
63 дня.....	280
50 дней.....	284
33 дня.....	287
23 дня.....	295
20 дней.....	296
10 дней.....	298
Последний день. 2 часа.....	302
1 час 58 минут.....	304
7 минут.....	306
1 минута.....	307
ЭПИЛОГ.....	310
КРУГ ЗАМКНУЛСЯ: ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ СПУСТЯ.....	310
ВЫ МОЖЕТЕ СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ -----	312
ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬ _____	312