

NO B.S.

ПРИТЯЖЕНИЕ БОГАТСТВА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

**РЕШАЮЩЕЕ,
БЕЗ ОГРАНИЧИВАЮЩИХ
ТОРМОЗОВ,
БЬЮЩЕЕ В ЦЕЛЬ,
УБИВАЮЩЕЕ НАПОВАЛ**

**Руководство для реального
достижения богатства**

Дэн Кеннеди

Перевод: Ирина Берbero



СОДЕРЖАНИЕ

Выражение признательности, 10

Вступление, 11

РАЗДЕЛ I

МАГНИТЫ БОГАТСТВА

МАГНИТ БОГАТСТВА 1

Никакого чувства вины 17

Рассказ о двух подростках, 18

МАГНИТ БОГАТСТВА 2

Несомненная вера в изобилие 22

МАГНИТ БОГАТСТВА 3

Освободиться от чувства «Справедливости» 27

МАГНИТ БОГАТСТВА 4

Принятие своих задач и обязанностей 30
Вы «виновны» в оппортунизме? , 32

МАГНИТ БОГАТСТВА 5

Никакого страха 35

МАГНИТ БОГАТСТВА 6

Никаких оправданий 40

МАГНИТ БОГАТСТВА 7

Говорите о деньгах 46

МАГНИТ БОГАТСТВА 8

Станьте кем-то 50
Станьте экспертом в чем-либо , 52

МАГНИТ БОГАТСТВА 9

Будьте где-нибудь 55

МАГНИТ БОГАТСТВА 10

Делайте что-нибудь 58

МАГНИТ БОГАТСТВА 11	
Действуйте дальше	65
МАГНИТ БОГАТСТВА 12	
Добросовестность	68
МАГНИТ БОГАТСТВА 13	
Просите	70
МАГНИТ БОГАТСТВА 14	
Домино возможностей	73
МАГНИТ БОГАТСТВА 15	
Страсть	75
МАГНИТ БОГАТСТВА 16	
Смотрите, чего там нет	77
МАГНИТ БОГАТСТВА 17	
Никаких границ	81
МАГНИТ БОГАТСТВА 18	
Ясное понимание	84
МАГНИТ БОГАТСТВА 19	
Независимость	86
МАГНИТ БОГАТСТВА 20	
Думайте о ценности, не о времени	89

МАГНИТ БОГАТСТВА 21

Думайте о стоимости активов, не о доходе 92

МАГНИТ БОГАТСТВА 22

Маркетинговое мастерство 94

МАГНИТ БОГАТСТВА 23

Поведенческая конгруэнтность 97

МАГНИТ БОГАТСТВА 24

Действуйте как богатый,
чтобы привлечь богатство 101
Могущество силы привычки , 103

МАГНИТ БОГАТСТВА 25

Энергия благодаря людям 105
Как построить «Сильную команду» вокруг себя , 107

МАГНИТ БОГАТСТВА 26

Смелость 110

РАЗДЕЛ II

БОНУСНЫЕ ГЛАВЫ ОТ ПРИГЛАШЕННЫХ ЭКСПЕРТОВ

Вступление от Дэна Кеннеди 114

Кто еще хочет быть *реальным* миллионером
благодаря недвижимости?

Сэд Уинстон (Thad Winston) 116

Кому следует вести сделки с недвижимостью?, 117

*Быстрая стратегия 1: Получи документ о передачи права
собственности бесплатно, 117*

Быстрая стратегия 2: Комиссионные посредника, 118

Доход на жизнь от покупки и владения жилой
недвижимостью Роб Минтон (Rob Minton) 120

Инвестиционные методы, 121

Создавая спрос, 121

Психология, 123

Право собственности без споров, 123

Высокий приток денег, 124

Дома, покупающие дома, 125

Секрет построения богатства, 126

Повсюду в Америке, 127

Принципы богатства, 127

«Бывший надзиратель тюрьмы в штате Айова
делает открытие...» Секрет богатства, спрятанный
в простом взгляде в самое сердце Америки.

Дарин Гарман (Darin Garman) 129

Принцип богатства за работой, 130

Теперь тщательно оберегаемый секрет полностью ваш, 131

«Кризисное инвестирование»: Потрясающие возможности в недвижимости, находящейся в Предварительном выкупе.

Джеф Каллер (Jeff Kaller) 136

Почему выбор времени идеален для моего способа увеличения богатства с помощью выкупа и предварительного выкупа недвижимости , 137

Правильная возможность для серьезного, искушенного предпринимателя, 138

Опрометчивые новые законы в действительности делают кризис хуже - и дают нам еще большую возможность, 138

Кредиторы устаревшей системы сталкиваются лицом к лицу, когда избавляются от нежелательной собственности, 139

Есть ли секреты?, 140

Секрет предпринимательского богатства.

Стефен Оливер (Stephen Oliver) 141

Основа богатства , 144

Необычные инвестиционные стратегии оправдывают себя.

Джерри А. Донс (Jerri A. Jones) 146

Есть ли «Секрет» в государственной гарантированной ставке в 24%? Тэд Томас (Ted Thomas) 150

Как работает процесс залогового права на имущество в обеспечение уплаты налога, 152

Ваши три возможности инвестиционного выбора по залоговому праву на имущество – все три являются выгодными, 152

Реальные инвесторы, реальные деньги, 153

Кому следует инвестировать в сертификаты залогового права на имущество в обеспечение уплаты налога, 153

Основы богатства, 153

Как предприниматели могут использовать ипотеку для укрепления своих денежных потоков, воспользоваться полным преимуществом налогового кодекса и получить деньги для инвестирования. Скот Такер (Scott Tucker) 157

Как наилучшим образом профинансировать обучение в колледже и сберечь десятки тысяч долларов. Рон Карутерс (Ron Caruthers) 158

Как профинансировать обучение в колледже? , 159

Пять фактов, которые вы должны знать, чтобы сберечь тысячи долларов на колледже, 160

Как вы делаете ошибки с вашими кредитами? Стефен Снайдер (Stephen Snyder) 164

Почему умному предпринимателю нужны умные финансовые советники? Денис Табберген (Dennis Tubbergen) 166

РАЗДЕЛ III

РЕСУРСЫ БОГАТСТВА

Введение в ресурсы богатства	173
Книги для чтения/Люди, с которыми надо встретиться для создания богатства?	176
<i>Деньги/Богатство, 176</i>	
<i>Бизнес/Предпринимательство, 177</i>	
<i>Общий успех, 178</i>	
<i>Другие работы Дэна Кеннеди, 178</i>	
<i>Веб-сайты групп по особым интересам, 179</i>	
<i>Люди, включенные в эту книгу, 180</i>	
<i>Приглашенные эксперты, 182</i>	
Об авторе	185



Выражение признательности

Эта книга была создана благодаря огромной помощи Эндрю Карнеги (Andrew Carnegie), Наполеона Хилла (Napoleon Hill), У. Клемента Стоуна (W.Clement Stone), доктора Эдварда Л. Крамера (Dr.Edward L. Kramer), Сиднея Ньютона Бремера (Sidney Newton Bremer) и моего личного друга и коллеги Фостера Хиббарда (Foster Hibbard).



ВСТУПЛЕНИЕ

Как превратить себя в магнит для денег

В этой книге не рассказывается о том, как ДЕЛАТЬ деньги.

В этой книге не рассказывается о том, как СОЗДАВАТЬ богатство. Оба слова, «делать» и «создавать», усиливают то, что я называю Связь Работа-Деньги, ограничивающая идея, которой я брошу вызов, цепь, которую я разорву в этой книге. Такие слова, как «ДЕЛАТЬ» и «СОЗДАВАТЬ» предполагает, что вы получаете богатство с помощью и прямо пропорционально приложенным усилиям. Эти слова выражают собой мысль, что богатство приходит преимущественно, если не единственно, с помощью упорного труда и тяжелых усилий.

Эта книга о *притяжении* богатства.

Я использую слово «притяжение» умышленно.

В этой книге я надеюсь дать вам силу и снабдить вас всем необходимым для привлечения всего богатства, которое вы хотите получить. Намного легче, чем вы когда-либо себе представляли. Быстрее, чем вы думали, что такое возможно. И меньшим трудом, чем вы предполагали раньше.

Это радикальный сдвиг на несколько уровней.

В притяжении богатства есть философский компонент, поэтому я буду дискутировать на тему ваших мыслей, привычек и убеждений о богатстве. Но я не остановлюсь на этом. Как сказал мой первый учитель: «Вы не можете питаться философией». Существует способ мышления, который отгоняет от вас богатство, и очевидно, что таким мышлением обладает большинство людей. Для притяжения богатства существует другой способ мышления. Если вы думаете в таком направлении, вы как магнит притягиваете возможности, деньги и богатство.

Существует и стратегический компонент. Для того, чтобы поставить себя в правильную позицию, запустить в действие силы, притягивающий богатство, есть очень практические вещи. Я не говорю об инвестиционных стратегиях. Эта книга не об инвестициях, хотя в ней и приведены Бонусные Главы от некоторых, отобранных мною лично, экспертов на темы особых инвестиций, управления деньгами и стратегии возможностей. Вы инвестируете, чтобы создать или сохранить богатство. Я рассказываю о притяжении богатства. Поэтому расслабьтесь, вам не нужно бояться еще одной утомительной дискуссии о взаимных фондах, 401(к)¹, биржах и трендах, проиллюстрированных графиками и таблицами. Вместо этого я буду рассказывать о предпринимательских стратегиях, стратегиях взаимоотношений, стратегиях влияния и маркетинговых стратегиях, которые, правильно используемые, сделают вас магнитом для привлечения возможностей, денег и богатства.

Наконец, существует поведенческий компонент. Есть поступки, которые отвергают богатство, и, очевидно, что такое поведение свойственно большинству. Но существуют поступки, которые притягивают богатство. Если вы ведете себя определенным образом, вы притягиваете возможности, деньги и богатство.

В целом, это книга о том, как приспособить свой способ мышления и действий к тому способу, который позволит вам легче притягивать все богатство, которое вы хотите иметь, а также быстрее и легче, чем вы могли бы себе это представить.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ!

Да, предупреждение. Когда я сказал о радикальных изменениях в убеждениях и поведении, я имел в виду именно это. Многое из того, что вы собираетесь прочесть, будет очень сложно проглотить. У вас будут попытки мгновенного отторжения. Вы обнаружите, что многое из прочитанного будет противоречить и представлять вызов тому, что вы до сих пор думали и во что верили. Вы почувствуете дискомфорт. Совершенно естественно просто бросить и уйти от всего, что доставляет вам неудобство. Однако огромному количеству открытий, росту, прогрессу и успеху предшествует дискомфорт.

Это *очень* прямолинейная книга. Название NO B.S. (Без всякой ерунды) это вам обещает. И многое из опубликованного, где бы то ни было, о богатстве находится в категории хорошего самочувствия. Эта книга включает в себя приличное количество вещей, о которых другие авторы, вероятно, знают, но придерживаются для себя, обладая недостатком мужества рассказать о них публично, опасаясь, что они оскорбят людей. Я никогда не беспокоился о том, что я кого-то могу обидеть, и я совершенно не собираюсь беспокоиться об этом и сейчас. Я даже не приукрашал многие из этих

Тут и далее примечание переводчика:

¹ 401(к) – пенсионный план, спонсируемый самими работниками. Часть их зарплаты они перечисляют на специальный счет, эти деньги могут быть инвестированы в разные финансовые инструменты либо по поручению работника, либо деньги управляются трастовой компанией.

приносящих дискомфорт утверждений, пытаюсь сформулировать их мягче и прикрывая их смешными аллегориями. Как сказала Кэтрин Хепберн (Katherine Hepburn): «Будь готов к скачке по ухабам!». Это правда БЕЗ ВСЯКОЙ ЕРУНДЫ о том, как предприниматели притягивают богатство, и я о ней знаю.

Чтобы не сожалеть о зря потраченных деньгах на покупку этой книги, и что важнее, чтобы не упустить невероятные возможности изменить вашу жизнь к лучшему, вам необходимо впустить в свою жизнь этот дискомфорт, терпеливо и внимательно рассмотреть идеи и предположения, которые на первый взгляд кажутся вам неправильными, нелогичными, иррациональными и неразумными.

Для того чтобы вас ободрить, я коротко опишу мою «квалификацию», и вы убедитесь, что я человек, к которому вам следует отнестись всерьез, даже если я излагаю идеи, которые вам трудно принять. Я расскажу вам эти идеи не для хвастовства. Мне оно не нужно.

Я вступил в самостоятельную жизнь без средств, у моей семьи не было никаких ресурсов. У меня нет никакого аттестата колледжа. Согласно традиционным представлениям и предсказуемым факторам я человек с наименьшими шансами на успех. До 50 лет, единственно благодаря моим собственным предпринимательским устремлениям, я достиг существенного богатства, которое позволило мне больше не работать и никогда не зарабатывать лишний доллар, если только я сам так не захочу. Я создал, купил и продал несколько бизнесов, развил невероятно успешные бизнесы и даже придумал целую индустрию. Я достиг известности и, в некоторой степени, славы. В последние годы деньги текли ко мне в увеличивающемся изобилии даже при том, что мой интерес к ним ослаб. Я получил миллионы долларов в год личного дохода. У меня есть прекрасный дом, много скаковых лошадей, нет долгов, и я живу именно так, как желал бы во всех отношениях. Я тесно и лично работал с сотнями мультимиллионеров и с предпринимателями, чей доход составлял 7-значную цифру, большинство из которых создали свои бизнесы с нуля – многие быстро и многие с моей помощью с самого начала. Эти миллионеры буквально выстраиваются в очередь и платят огромные деньги за мои советы. Эти люди относятся ко мне очень серьезно. Я научил их, как выйти за рамки заработка денег и прийти к легкому притяжению богатства.

Эта книга, между прочим, берет свое начало частично из семинара, который я вел только один раз (это был мой выбор) и на котором присутствовало около 100 предпринимателей, за такую привилегию каждый из них заплатил около 1,000.00\$. И частично она основана на дискуссиях, проведенных в моей Группе по обучению притяжению богатства. В ней состояло 18 предпринимателей, многие наслаждались годовым доходом в миллионы и мультимиллионы долларов, каждый заплатил 14,000.00\$ за свое участие в группе. Минимальная плата за мою однодневную консультацию равна 9,200.00\$, а плата за мою одночасовую консультацию существенно выше, чем плата ведущих юристов и юридических фирм или лучших врачей.

Я говорю вам все это, чтобы доказать ценность и обоснованность идей, приведенных в книге, даже если они вам покажутся странными.

Если вы перестанете думать об этом, то, возможно, окажется правдой, что многое из того, что вы думаете о деньгах, возможностях и богатстве вы почерпнули от людей, у которых богатства нет. Многое из того, что вы читали или слышали, было сказано или написано небогатыми людьми. Большинство людей, с которыми вы связаны, чье мнение о деньгах вы часто слышите, небогаты. Многое из того, что составляет вашу настоящую систему убеждений о богатстве, было взято из необработанного материала, который вы получили из источников, лишенных богатства.

Я представляю собой резкий контраст по сравнению с этими источниками, потому что я - источник богатый. Если мои идеи не противоречат, не конфликтуют и не

бросают вызов тем идеям, которые присутствуют в вашей настоящей системе убеждений, что-то должно быть не так!

Между прочим, я полностью осознаю, что вы можете быть по-своему довольно успешным. Подозреваю, что это так. Бедняки редко покупают книги со словом «богатство» в названии, это как раз одна из многих причин, почему они остаются бедными. Поэтому я не сбрасываю со счетов ваши достижения или ваши знания. Но я работал со многими успешными людьми, кто упорно боролся, чтобы стать таким, кто преуспел несмотря на свои убеждения о богатстве, чем благодаря им. Я наблюдал, как они проходили сквозь наиболее удивительные изменения и освобождения, благодаря идеям, рассказанным в этой книге. Я расскажу о некоторых из этих людей здесь. Неважно, насколько успешным вы можете быть, я уверен, вы найдете несколько идей, которые вас удивят, шокируют, бросят вам вызов, освободят вас и принесут вам пользу. Я уверен, что Дональд Трамп (Donald Trump) мог бы прочитать эту книгу и найти что-нибудь, что он мог бы использовать для привлечения большего богатства, и легче, чем раньше.

Как получить коллекцию инструментов для притяжения богатства - бесплатно.

Я очень хочу, чтобы идеи этой книги работали на вас и для вас. Поэтому я собрал полный Инструментальный набор для Притяжения богатства, который включает в себя Руководство действий для этой книги, таблицы контрольных проверок, формы, Карты психологических триггеров, телесеминар и e-mail курс. Для того чтобы получить эту коллекцию, зайдите на сайт www.nobsbooks.com в раздел, посвященный этой книге.

Схема книги

В Разделе I содержится 26 Магнитов богатства. Я коротко расскажу о них. Они не расположены в последовательном порядке, подобно шагу 1, 2 и 3. Вместо этого, вы можете воспринимать их как кусочки пазла, лежащие на столе, ожидающие, когда вы соберете их вместе тем способом, который работал бы на вас лучше всего. Вы также можете обращаться с этим Разделом, как будто вы стоите в очереди в кафетерии и берете тот Магнит, который кажется вам наиболее важным на данный момент. Вы увидите, что некоторые из них философского, некоторые практического свойства. Предпринимателю нужны оба типа: личная философия о богатстве, видение пути, по которому движется богатство в мире, и набор практических стратегий, инструментов и навыков.

Раздел II представляет собой коллекцию Бонусных глав от экспертов в различных областях инвестирования, финансовых возможностей и управления богатством. Каждая глава написана разными специалистами. Это люди, с которыми я близко работал разными способами, и кого я пригласил внести свой вклад в книгу. Эти главы подготовлены исключительно для этой книги.

Раздел III, Ресурсы богатства, включают в себя список контактной информации тех экспертов, которые представили статьи, других людей, о которых упоминается в этой книге, людей, с которыми вам необходимо встретиться, и книги, которые вы должны

прочитать, если вы серьезно настроены на богатство. Бесплатные предложения и ресурсы начинаются со страницы 294. Они содержат два бесплатных билета на семинар по 995.00\$ на человека и двухмесячное участие со статусом Gold во Внутреннем Круге, которое включает в себя получение *NO B.S. Marketing Letter* бесплатно.

Приложенный аудио диск содержит избранные выдержки из записей с моих семинаров по Привлечению богатства, моей программы «Отвергающая традиции система для миллионеров» (Renegade Millionaire System) и других программ. Каталог всех моих программ вы можете посмотреть на сайте www.dankennedywebstore.com.

«Наш ум становится магнитом при помощи доминирующих мыслей, которые мы храним в нашей голове, и способов, с которыми не знаком ни один человек. Эти «магниты» притягивают к нам силы, людей, обстоятельства жизни, которые находятся в гармонии с природой наших доминирующих мыслей».

Наполеон Хилл (Napoleon Hill),
автор книг «Законы успеха» (*Laws of Success*),
«Думай и богатей» (*Think and Grow Rich*),
«Богатей, сохраняя спокойствие в душе»
(*Grow Rich with Peace of Mind*)

www.napoleonhill.com

РАЗДЕЛ I



МАГНИТЫ БОГАТСТВА



МАГНИТ БОГАТСТВА 1

НИКАКОГО ЧУВСТВА ВИНЫ

Большинство людей в мире видят богатство как игру с нулевой суммой. Большим препятствием для его привлечения является идея, что величина богатства, которое можно свободно притянуть к себе, является ограниченной. Если вы верите в то, что эта величина ограничена, тогда вы верите, что каждый доллар, который вы получаете, приходит к вам за счет чьих-то затрат; ваш заработок является чьей-то потерей. Это подсознательно вызывает у вас тошноту. Поэтому подобная вера отвергает вашу силу притяжения богатства, и никогда не включит ее на полную мощь. Дать этой силе действовать на полную -- означает поступить несправедливо и вредно по отношению к другим. Если вы скромный человек, и вы придерживаетесь такой точки зрения, тогда вы всегда снижаете свою силу притяжения богатства. Если многое вам достается очень легко, возникает чувство вины, словно это инсулин, который вырабатывается поджелудочной железой после того, как вы вдоволь наелись пиццы. Вы не можете этого избежать. Ваш магнетизм богатства будет для вас недоступен.

*Подумайте о словах «справедливая доля»
Это очень сильные, опасные слова.*

Как этический, добродетельный человек, вы, вероятно, думаете – Эй, я не желаю большего, чем моя справедливая доля. Однако это проявляет вашу веру в то, что богатство ограничено. Если вы верите, что оно безгранично, не существует такой вещи, как его часть. Доля каждого не ограничена. Здесь нечего делить. Есть неограниченность. Ваша справедливая доля – это все, что вы можете привлечь, так же как и любой другой.

В бизнесе присутствует та же идея: рыночная доля. Но снова это предполагает конечный, ограниченный рынок, вместо бесконечно расширяемого рынка.

Рассказ о двух подростках

Представьте, что вы подросток в семье, находящейся в очень трудном финансовом положении. Денег мало. В семье вы, два брата, отец и мать. Когда все садятся ужинать и мама ставит еду на стол, вы знаете, что это вся еда, которая есть в доме. Миска картофельного пюре – это все, что есть. Вы голодны. Вы действительно хотите большую порцию второго вдобавок к пюре. Миска стоит прямо перед вами и до нее легко дотянуться. Но вместо того, чтобы просто взять и положить себе еще пюре, вы останавливаетесь и смотрите вокруг, у кого на тарелках уже есть пюре. Вы смотрите, хватит ли вашему отцу. Вы сдерживаете свое желание насытиться из-за беспокойства о том, что другие могут не получить своей справедливой доли, что кто-то может быть голоднее, чем вы. Вы действительно не хотите, чтобы кто-то другой остался голодным из-за вашего аппетита.

Мне не надо это все представлять. Я жил в такой семье.

Теперь представьте, что вы подросток в семье с огромным достатком. Когда мама накрывает ужин на стол, вы знаете, что там, откуда это было взято, есть намного больше. Холодильник полон продуктов. Буфеты тоже. После ужина всегда остается много еды. Вы голодны. Вы действительно хотите большую порцию второго вдобавок к пюре. Миска стоит прямо перед вами и до нее легко дотянуться. Вы долго не думаете, вы берете миску и накладываете себе столько пюре, сколько вы хотите.

В этих примерах, вы, конечно, действуете сознательно. В первом случае, в семье с финансовыми проблемами, вы сознательно сдерживаетесь, жертвуете, не берете то, что стоит прямо перед вами, что можно взять.

Похожим способом, но подсознательно, если вы верите на любом уровне, что богатство ограничено, что все вокруг не изобильно, вы будете сдерживаться; вы не будете брать все, что находится прямо перед вами. Ваши эмоции в отношении богатства будут осторожными, взвешенными, ограниченными, подавленными и робкими.

Если сможете полностью избавиться от веры в то, что богатство ограничено, ваше притяжение богатства неожиданно, автоматически перейдет из занижаемого, ограниченного и подавленного состояния в состояние полной силы, и благоприятные возможности, деньги и богатство очень быстро потекут к вам в больших количествах и с большей скоростью, чем вы когда-либо до этого испытывали.

Люди на самом деле думают, и тем самым укореняют в своих головах мысль, что деньги берутся у Человека А и идут к Человеку Б, делая богатым Человека Б за счет

Человека А. Конечно, либеральные политики либо верят в это, либо потворствуют этому тем или иным способом.

Некоторые религиозные доктрины и религиозные лидеры постулируют эту идею. Существует много способов, с помощью которых вы можете приобрести эту веру, основательно вбитую в вашу голову, может быть, даже в математическом классе начальной школы. Если у Джонни четыре конфеты, и он даст две из них Джиму, сколько конфет останется у Джонни? Ответ, необходимый для получения хорошей оценки, - «два». Но математическая проблема игнорирует тот факт, что Джонни может просто разжать руку, и у него будет появляться столько конфет, сколько он хотел бы иметь. В конце концов, не существует глобального дефицита конфет. Когда вы действительно поймете богатство, вы узнаете, что у Джонни может быть 4 конфеты, и 2 он может дать Джиму, но потом у него может быть 42 конфеты. Для учителя математики даже загадочнее и сложнее понять то, что у Джонни вероятнее всего должно быть 42 конфеты, если он действительно отдаст 2 из 4, чем если бы он припрятал эти 4 конфеты. Но это другая тема для отдельной главы в этой книге. Пока просто запомните:

**Противоположностью
притяжению богатства является
его подавление**

Большинство людей никогда даже не думают о способах получения богатства. Их мысли ограничены покупкой лотерейного билета или фантазиями о каком-то неизвестном, давно потерянном дяде, который завещает им кругленькую сумму. Но существует много людей, которые в некотором смысле стараются узнать, как они могут превратить свои знания, способности, время, энергию и усилия в реальное богатство. Вы можете быть в этой группе – возможно, это и есть причина того, что вас привлекла эта книга, и вы ее купили. Поэтому предупреждаю: большая часть людей в этой группе никогда не станут тянуться, никогда не станут двигаться, никогда не будут богатыми, потому что они страдают от силы подавления богатства.

Если вы верите, что богатство ограничено, если вы видите его как игру с нулевой суммой, вас это подавляет. Это влияет на все, что вы делаете или не делаете, например, на то, что вы запрашиваете в качестве платы или у кого вы просите деньги.

Я много времени посвятил работе с людьми во время продаж, а также с теми, кто называл себя продавцами, например, с теми, кто продавал страховки, машины или системы пожаротушения, и с теми, кто не считал себя таковыми, хотя таковыми и являлись, например, стоматологами и психологами. Два вещи, которые отражают подавление богатства, справедливы для них всех.

Одна имеет дело с ценой. Большинство боится обсуждать цену, боится поднимать цену, и становятся параноиками в отношении цены, которая выше, чем у конкурентов. Мне пришлось долго и упорно работать, чтобы заставить людей поднять свои расценки или вознаграждение значительно выше текущих уровней, промышленных норм или конкурентов, чтобы они назначили ту цену за свои услуги и компетентность, которую

они действительно имели среди своих клиентов. В большинстве случаев я заставлял увеличить цену и вознаграждения на 200% - 2000%, и это проходило абсолютно без всяких негативных последствий – вот насколько люди занижают свою стоимость! В таких ситуациях я не имею дело с практическими несоответствиями, я имею дело с ограничениями и страхами деловых людей.

Второе касается критики своих действий при закрытии продажи. Я иногда шучу по поводу одного из моих собственных бизнесов - в качестве фрилансера я пишу рекламные продающие тексты, при этом я регулярно назначаю цену от 30,000.00\$ до 70,000.00\$ или больше за полный проект и не меньше, чем 15,000.00\$ за одну рекламу или рекламное письмо, плюс роялти. Оговариваюсь, что начальное требование для получения такой платы не имело ничего общего с моим мастерством копирайтера и относилось к моей способности сохранять естественное выражение лица и говорить без запинки, когда я рассчитывал стоимость моих услуг. Это может быть причиной, по которой многие дилеры, продающие предметы искусства и антиквариата, пишут цену на бланке и пододвигают его вам через стол. Вся правда в этой шутке. Когда стоматолог устанавливает цену клиенту в 70,000.00\$ за его случай, когда частный клуб назначает плату за членство в нем в 215,000.00\$, когда кто-нибудь говорит о какой-нибудь цене или плате, все трепещут. Существует соблазн скинуть цену, даже если вас не просят это сделать, из-за страха, подавления и разных предположений – говоря коротко, из-за критики собственных действий.

Возьмем, к примеру, продавца, который приходит в какой-либо дом, чтобы продать пожарную сигнализацию. (У меня был корпоративный клиент из этой сферы). Этот продавец, сопровождаемый сытым далматинским догом, и с видео о горящем доме идет в дом к потенциальному клиенту и обнаруживает, что он попал в дом, где все говорит об относительной бедности, по крайней мере, по его стандартам. Двое детей сидят на потертом ковре в гостиной. Возможно, у них есть хороший телевизор, но почти все остальное в доме явно подержанное, разбитое, разваливающееся на части, а из дивана в разные стороны торчат пружины. Он ясно видит, что эти люди еле сводят концы с концами. Разговаривая с этой семьей, он узнает, что папа сидит без работы уже четыре месяца, и что у одного из детей серьезные проблемы со здоровьем, а лечение стоит очень дорого, и т.д., и т.п. Продавца тошнит от мысли, что он должен продать этим людям пожарную сигнализацию за 1,000.00\$. И в большинстве случаев он не закроет сделку. Он подсознательно будет себя критиковать, легко принимая первое же возражение. Или он сознательно, намеренно бросит игру в самом конце, оставит сделку и уйдет отсюда.

Это аналогия поведения любого человека в подобных ситуациях, если действовать, исходя из веры в ограниченное богатство.

Мой друг Глен Тернер (Glenn Turner) рассказывает историю, случившуюся с ним в первые дни его карьеры продавца, о том, как его преследовал человек, который был в неистовстве от того, что Глен не продал ему швейную машинку. Глен думал, что этот человек не мог бы себе ее позволить, и что тому не следует залезать в долги для ее покупки и естественно обрезал презентацию и неожиданно встал и ушел. Его буквально догнал на улице и задержал этот мужчина и высказал ему, что тот не приложил никаких сил для продажи: «Как вы посмели так подумать обо мне? У меня есть право купить эту вещь для моей жены, если я хочу это сделать».

У моего коллеги, оратора, Зига Зиглара (Zig Ziglar) есть похожая история о покупателе из его первых дней продаж кухонной посуды. Покупатель копил деньги на проводку канализации внутри дома. Обнаружив, что у этой семьи нет даже внутренней канализации, Зиг отступил и не попытался закрыть продажу кухонной утвари. Люди были разочарованы, и они по настоящему хотели кастрюли и сковородки. Муж сказал:

«Мы можем проложить канализацию позже. Жена хочет получить эти кастрюли сейчас».

Разборчивость в ценах, в том, кому продавать, в их способности заплатить и их способности позволить себе это, смертельна. Правда в том, что каждый раз, когда вы принимаете решения за других, это в действительности больше отражает то, что внутренне происходит с вами, чем что-либо еще.

Требуется прояснить еще некоторые вещи. Люди без денег, кого вы воспринимаете как неимущих по той или иной причине, и кого вы спрашиваете, следует ли вам продавать, собираются быть без денег и на следующей неделе тоже, независимо от того, получите ли вы от них деньги или нет.

Причина, по которой у них нет денег, абсолютно не имеет ничего общего с вашим существованием, с тем, продаете вы или проваливаете продажу, а также с тем, как работают деньги в реальном мире. И получите ли их вы, получит ли их кто-нибудь еще, винный магазин, церковь, неважно кто, я обещаю вам, что их кто-то получит. Потому что, если у них нет денег сейчас, они снова собираются быть без них. И большинство из них будут без денег постоянно, потому что они никогда не получают или не будут действовать в соответствии с пониманием, как работают деньги.

Я знаю, это звучит грубо. И вы можете не быть продавцом, который встречается с людьми лицом к лицу, и у вас никогда не было необходимости сидеть за столом рядом с кем-то и думать, что тот не может себе позволить ваш продукт, и все равно ему его продать. Но правда о такой особенной ситуации является самой большой правдой о всем мире денег и богатства. Правда в том, что какую бы сумму вы не получили, она не имеет ничего общего с тем, много или мало есть у кого-то денег. Всегда.

Если вы хотите, чтобы ваше притяжение богатства накалилось и функционировало на полную мощь, у вас не может быть *никакой* разборчивости. У вас не может быть *никакого* сопротивления. Вы не должны *ничего* подавлять. Вы не можете делать что-то для вида. В самом большом смысле вы должны понять, в каком бы ни было финансовом положении не находился кто-либо, о чем вы знаете, с кем ведете дела, или такой у него период, все это не имеет ничего общего с вами. В самом большом смысле вам следует понять, какая бы экономическая ситуация не была в мире, это не имеет ничего общего с тем, сколько богатства вы скопили. *Ваше богатство является дополнением для вас, но не вычитанием для кого-то.*

До того и пока вы не купили вышеуказанный крючок, леску и грузило, вы всегда будете страдать от подавления богатства.

«Будь ясным, будь правдивым.

Стой там гордо, не прибегая к оправданиям,
невозмутимо, и скажи:

‘Я люблю наличные.

Они дадут мне все, что я хочу в жизни’».

- Джин Симмонс (Gene Simmons), участник группы KISS

Автор «Секс, Деньги, Kiss» (Sex, Money, Kiss)



МАГНИТ БОГАТСТВА 2

НЕСОМНЕННАЯ ВЕРА В ИЗОБИЛИЕ

Вода, вода вокруг, но ни одной капли, чтоб напиться. Ну, наш мир не является пустынным островом. Есть деньги, деньги повсюду. Пейте все, что вы хотите.

Если вы не встречаетесь постоянно с людьми, у которых есть собственные частные самолеты, доля в частных самолетах, или, по крайней мере, они летают первым классом повсюду, куда ездят... Если вы постоянно не бываете с людьми, у которых рубашки и костюмы сшиты на заказ... Если вы часто не встречаетесь с теми, у которых есть скаковые лошади или яхты или коттеджи для отдыха... Если вы постоянно не проводите время с людьми, которые невероятно процветают и привержены притяжению богатства, вы можете быть полным дураком, думая, что деньги «ограничены в пространстве», в ограниченном количестве или трудно достаются. Основываясь на этих мыслях, вы можете подавлять свое собственное притяжение богатства. Или вы можете думать, что таких людей редко встретишь, что их мало. Но нет. В действительности, то, что демографы и маркетологи называют «mass affluent»

(большое количество состоятельных людей), представляет собой быстро растущий сегмент населения.

Увеличивающийся поток состоятельности так огромен, что к моей обычной рассылке, которую я веду, я даже добавил еще одну рассылку, полностью посвященную маркетингу для состоятельных людей*.

* Для информации о специальной рассылке, посвященной исключительно маркетингу для состоятельных людей, так же как и о моей книге *NO B.S. Marketing Letter* посетите www.dankennedy.com. Также детальная глава о маркетинге для состоятельных людей появится в книге серии NO B.S., *NO B.S. Direct Marketing for NON-Direct Marketing Businesses*.

Я предлагаю вам сделать следующее: посетите Forum Shops в Лас-Вегасе, Rodeo Drive в Беверли Хиллс и Bergdorf Goodman в Нью-Йорке. Проведите отпуск в Boca Raton во Флориде, в Scottsdale в Аризоне, в Aspen в Колорадо. Сразу же идите в ближайший книжный магазин и купите выпуски журналов *The Robb Report*, *Millionaire*, *Worth* и *Town & Country*. Съездите на экскурсию на аукцион классических автомобилей или аукцион скаковых лошадей. Короче говоря, лично или через средства массовой информации погрузите себя в стиль жизни состоятельных людей. Вас не только удивит цена, которую охотно платят за еду и сервис, вы будете поражены обширным выбором очень дорогих вещей и услуг, которые созданы для состоятельных клиентов. И вы будете поражены еще больше только тем, как много существует состоятельных людей.

Чем более осведомленное вы будете становиться – сознательно или подсознательно – просто в том, как много существует состоятельных людей, как много денег крутится вокруг, тем легче вы будете притягивать к себе богатство. Это упражнение, которое я вам предлагаю, далеко не праздное. Это важный шаг в подготовке вашего мышления к притяжению богатства. Так же как вы должны тренировать ваше тело, чтобы быть здоровым, подтянутым и чтобы жить долго, ваш ум должен быть натренирован для богатства. Наблюдение за потоком денег, идущих от состоятельных людей, является важным и полезным упражнением. Я брал одну из своих групп, которую коучил по Привлечению богатства, в Disney's Animal Kingdom Lodge на «выездную экскурсию». Все останавливались на клубном этаже, все участвовали в Sunrise Safari, завтракали с сотрудниками Imagineer и обедали в 5-звездном ресторане. Я взял свою коучинговую группу, имеющую статус Gold/VIP, на экскурсию в Forum Shop. Я предоставил подписку на журнал *The Robb Report* в качестве подарка своим клиентам. Даже если вы пока не ведете жизнь состоятельного человека, вы должны погрузить себя в расширенное состояние осознания того, на что похожа такая жизнь, и как много уже людей ведут такую жизнь.

Чтобы поверить в то, что улицы завалены деньгами, вы должны увидеть улицы, заваленные деньгами. Если у вас по соседству нет такой ни одной, то вам просто необходимо выбираться дальше!

В одном из каталогов прошлогодних праздничных сезонов, именуемом *Gentlemen's Domain*, описывался продукт от Eli Bridge Company, производителя аттракционов для

парков развлечений. Они стоили их для этой индустрии в течение 100 лет. Сейчас за какие-то 300,000.00\$ они поставят вам действующий аттракцион на вашем дворе. Они построят вам 16-местное Чертово колесо 67 метров в высоту. Вам нужна будет розетка в 220 Вольт. И поскольку оно весит 20 тонн, вы, возможно, захотите, чтобы ваше patio проверили до начала работ.

Конечно, реакция большинства людей на такой скандальный пример – это крик «неактуально». В конце концов, у ваших клиентов нет такой суммы денег, которую они могут выбросить на ветер; ваши клиенты - прижимистые скупердяи, вам так тяжело продать им, и так далее, и тому подобное. Фи. Несколько лет назад я издал видео-брошюру в стиле рекламно-информационных роликов для моего клиента, The Shed Shop, в северной Калифорнии. Эта компания производила первоклассные, дорогие подсобные строения, которые устанавливались на заднем дворе дома. Не подумайте о жестяных сараях. Они были больше похожи на миниатюрные дома с заостренными крышами, дверьми, окнами и боксами для цветов, с внутренней отделкой, местами для работы, книжными полками и высококачественной мебелью. Чтобы снять видео, я привел команду к нескольким покупателям, чтобы посмотреть на постройки и заснять отзывы их владельцев.

Одна счастливая пара имела не одну, а две такие постройки на своем дворе, и она была уже на пенсии. Оба находились на социальном обеспечении, и только один супруг получает маленькую пенсию. У них обоих фиксированный доход. *И у них было две постройки.*

Другой парень с самой огромной постройкой и большим водоемом на своем дворе начал рассказывать мне что-то похожее на душераздирающую историю. Если бы вы ее услышали, вы бы посчитали, что он еле-еле сводит концы с концами. Но каким-то совершенно удивительным образом он потратил 20,000.00\$ на создание ландшафта и пруда, и еще 10,000.00\$ на постройку.

Истина, которую знают все умные маркетологи: каждый каким-то образом находит кучу денег для покупки всего чего угодно после того, как он решил, что он хочет купить.

Много людей жалуется на то, как это тяжело - содержать семью, иметь трех детей, при этом оба родителя вынуждены работать. Оба родителя и трое детей, каждый, имеют сотовые телефоны, а это стоит примерно 90.00\$ в месяц. Оба старших ребенка посещают не один, а несколько кружков: танцы, карате, детскую спортивную лигу (Little League). Оба родителя водят большие, новые, жрущие бензин, спортивные автомобили. У них есть спутниковая тарелка, установленная на стене их дома, ТВ с большим экраном в гостиной, и ТВ поменьше в каждой комнате. Им не знакомо слово «тяжело», когда оно затрагивает их конечную цель, и они свободно покупают все то, что они решили купить.

Вы совершаете огромную, огромную, огромную ошибку, соглашаясь с любой частью предположения, что деньги достаются тяжело, что у вашего клиента нет денег, или он не хочет их потратить. И если благодаря какому-то причудливому, редкому, невероятному шансу, вы привели себя в ситуации, где люди, с которыми вы ведете дела, имеют нехватку денег или тяжело их тратят, это означает, что вы сами выбрали своих клиентов. Переключитесь на тех, кто легко тратит. Таких людей полно всюду. Тренд состоит в движении к большому количеству состоятельных людей. Будьте вместе с ним.

Остерегайтесь СМИ. По каким-то своим собственным извращенным причинам, о которых я только подозреваю, господствующие СМИ занижают хорошие экономические сведения и подчеркивают плохие экономические новости. В течение одной из этих недель, когда я работал над этой книгой, следующие новости могли бы быть похоронены на 48ой странице газеты, но быстро были подхвачены CNN: Новые

требования выплат по безработице в течение данного месяца были на целый 1% меньше прогнозируемого уровня, и они были снижены по сравнению с предыдущим месяцем; федеральный дефицит уменьшился на 133\$ биллиона долларов; выплаченные корпоративные налоги были на 40% выше, чем за предыдущий год. В ту пятницу газета *USA Today* вышла с передовицей, скупое цитирующей эти факты, но интерпретирующая их как улучшение «от гнетущего положения до мрачного». Программа новостей, которую я смотрел по ТВ, уделила всем этим фактам меньше 2х минут и потом посвятила 12 минут репортажу о высоких ценах на бензин и группе мнимых экспертов, спекулирующих на тему кошмарных сценариев, если цены на бензин продолжат идти вверх.

Вы совершаете большую ошибку, когда принимаете за правду неверные сведения о положении дел в экономике, представленные господствующими предвзятыми СМИ, поддерживающими политику либералов. И что бы вы не делали, НЕ слушайте любые, даже более возмутительные некорректные утверждения Майкла Мура (Michael Moore) и его коллег. Существуют люди типа Мура, которые настоятельно пропагандируют идею, что есть крошечная, ничтожная группа злых богачей по сравнению с гигантской массой населения, угрожающе подавляемого, неимеющего никаких возможностей. Изрыгания Мура и тех, кто ему вторит, ядовиты. Я написал об этом пространную статью, изначально предназначенную для книги *NO B.S. Business Success*, которая была отвергнута издательством, и впоследствии напечатана в моей автобиографии, информацию о которой вы могли обнаружить на сайте www.renegademillionaire.com.

Истина в том, что самый большой, быстро растущий, самый обширный и расширяющийся сегмент Американского населения – это состоятельные люди, а не бедные.

Есть кое-что интересное о состоятельности. Я родился в 1954. Владение цветным телевизором в глазах соседей было признаком состоятельности. Когда я был ребенком, мы были единственными во всей округе поблизости от Кливленда, в штат Огайо, у кого был бассейн. Это было классно. Приобретение новой машины – классно. В 70-х иметь в семье две машины было признаком состоятельности. Сейчас признак состоятельности, когда семья владеет двумя домами. Не так давно, во время полета из Кливленда в Орlando, разговаривая со спутниками, я осознал, что каждый, кто летел первым классом, имел один дом в Кливленде, а другой во Флориде. Прямо сейчас, в эту минуту, существует более доступные, чем раньше, доходы в любых единицах измерения – доллары, проценты, пропорции, подберите любую статистику, какая вам нравится. Сейчас больше людей, чем когда-либо, инвестируют в недвижимость и в фондовый рынок. Больше миллионеров, чем когда-либо было раньше. От моего поколения следующему поколению произойдет передача самого большого богатства в Американской истории.

Во главе всего этого множатся новые категории продуктов и услуг, новые развлечения и типы отдыха, новые индустрии, новые возможности. Остановитесь и подумайте о всех тех бизнесах, которые даже не существовали, когда вы были ребенком. Я всеми ими восхищаюсь.

Я также совершенно уверен, что если сейчас в Америке вы финансово несостоятельны, это происходит благодаря либо крайнему игнорированию возможностей, либо вашему выбору. Это происходит определенно НЕ благодаря недостатку возможностей.

Эти убеждения, основанные на фактах, существенны для исключения подавления богатства и включения притяжения богатства. Если вы не разделяете эти убеждения, если вы сомневаетесь и оспариваете факт безграничного, легко доступного изобилия и возможностей, и денег, тогда вам необходимо посвятить свое время и энергию на собственные поиски фактов и продать их себе. Иначе, получается так, как говорил мой

друга, покойный Джим Ньюмен (Jim Newman), автор прекрасной книги *Release Your Brakes* (*Освободись от своих тормозов*), что вы несетесь по трассе к богатству, одной ногой нажимая на газ, а другой на тормоза.



МАГНИТ БОГАТСТВА 3

ОСВОБОДИТЬСЯ ОТ ЧУВСТВА «СПРАВЕДЛИВОСТИ»

Многие авторы, ораторы и учителя «процветания» в метафизическом сообществе сами далеко находятся от процветания. На протяжении лет только несколько из них приватно признались мне в том, что они испытывают недостаток финансового успеха и пребывают от этого в замешательстве. Как правило, разговор следует вести об их идеи «справедливости». Они верят, что поскольку они делают «хорошую работу», то они заслуживают быть состоятельными, и что богатство должно возникнуть. Они принадлежат к тому большому количеству людей, которые то и дело избивают себя идеей, что их недостаток финансового успеха кроется в том, что они его не заслуживают. Поэтому им необходимо работать над собой, чтобы стать более достойными людьми.

У одной из ведущих компаний, обучающая навыкам переговоров корпоративных топ-менеджеров, компании Чарлза Каррасса (Charles Karrass' company) была следующая фраза в качестве слогана:

Вы не получаете то, что вы заслуживаете. Вы получаете то, о чем вы договариваетесь.

Метафизическая версия этой фразы: «Я просто не использую достаточно хорошо свои умственные способности. Если я просто подумаю более позитивно (ключевое слово «просто»), положение дел улучшится».

Если вы сравните эти две идеи, вы увидите, что метафизическая версия налагает ответственность за то, что случится «где-то там». *Положение дел* улучшится. А не *вы* улучшите это положение дел. Это разница между пассивностью и активностью. Утверждение о переговорах налагает ответственность за результаты на вас. Это подтверждает очень важный факт: рынок не функционирует на принципе «справедливости». Если это было бы так, самые талантливые всегда бы выигрывали. Созданный *американцами* идол Уильям Хуанг (William Huang) никогда бы не имел такой популярности.

Если переписать утверждение Каррасса, то я бы сказал: «Вы не получите то, что (по своей природе) заслуживаете. Вы получите то, что вы намеренно привлечете тем, кто вы есть, но так же и тем, что вы думаете, говорите и делаете, и заставляете делать других».

Быть только нравственным, духовным, «хорошим», достойным человеком не достаточно. На чисто справедливом рынке это могло бы пройти. Но его нет.

Продолжением такого рода размышлений является удивительно популярный аргумент, что 9 сентября было виной Соединенный штатов полной или частичной, потому что США имеет так много, а другие страны так мало, и потому что американское общество аморально. Поэтому если бы американцы просто были бы более нравственными и более щедрыми, они не заслужили бы того, что случилось 9 сентября и подобное вообще никогда бы не случилось. Следовательно, США следует закрыть Министерство обороны (Defense Department), взять все деньги и разделить их между менее удачливыми людьми во всех других странах, а также потратить их на церкви и на нравственное образование этой страны. Американцы не нуждаются в Министерстве обороны. Если они просто «лучшие люди», они были бы более заслуживающими мира и спокойствия и безопасности, и они всем бы этим обладали. Эта идея является чемпионом среди дураков. Если вы хотите философски пофантазировать, что как раз по такому пути все должно работать в мире, отлично. Но не предполагайте, что именно так все в мире и работает.

У денег нет высокой морали. Они приходят в руки порнографов точно так же, как и в руки издателей Библии. И я никого не презираю. Пытаться навязать вам мнение о «хорошем» и «плохом», «моральном» и «аморальном», «достойном» и «недостойном» в отношении денег даже более бесполезно, чем пытаться навязать мнение о людях. Это очень трудный принцип о притяжении богатства для его принятия, но я настоятельно призываю попробовать.

«Правила, звучащие как «если у меня позитивное мышление насчет процветания, деньги просто начнут вливаться в мою жизнь» - слишком упрощенные, чтобы работать ... деньги существуют в физическом мире. Деньги не приходят в результате мыслей в метафизическом королевстве; они приходят в результате действий в физическом мире.

- Мария Немет (Maria Nemeth), доктор
психологических наук

«Энергия денег» (Energy of Money)

Деньги перемещаются на основе независящих от суждений сил, а не морали. Трудная правда в том, что быть хорошим человеком, быть лучше, ни автоматически не назначает вас на получение богатства, ни делает ничего, что напрямую бы усиливало ваше притяжение богатства. Если вы думаете, что вас следует финансово наградить, потому что вы честны, трудолюбивы, вежливы с пожилыми людьми и любите домашних животных, вы дали согласие на очень большие разочарования в жизни. Если вы думаете, что Богу следует вмешаться в вашу жизнь с выигрышем в лото, потому что вы волонтер на кухне для бездомных, вы доведете себя до отвращения к Богу.

Если вы хотите легко притягивать много денег, вы должны схватить идею, чем являются деньги, чем не являются, реальную природу денег, энергию денег, и как деньги движутся от одного дома к другому.

У денег нет совести. Они бумага. Вот и все. Это просто бумага. Нет значительной разницы между этой бумагой и бумагой из вашей книги. Она зеленая, в ней содержится вплетенная металлическая полоска, поэтому, теоретически, человек не может ее подделать. Но это бумага. Она не знает, священник вы или распространитель порнографии. Посмотрите, это бумага. Вот и все. Не меньше. Это только бумага. У нее нет сознания. Она не знает, кто вы, не знает, что вы делаете, и ей нет до этого никакого дела. Она просто перемещается. И все.

Если деньги или движение денег осуществлялось бы на основе совести, никогда не случился бы Енрон. Не могло бы быть Джесси Джеймса (Jessie James). Деньги остановились бы до того, как достигли бы их. Они бы нажали на тормоза. Они бы говорили. Они бы сказали: «Подождите минуточку! Вы делаете нечто, чего мы не одобряем. Мы не пойдем к вам в руки». Деньги работали бы так, как в фильме Матрица: «Стоп! Назад!» И вы были бы не в состоянии получить их. Деньги так не делают.

У них другое определение «справедливости». Деньги двигаются к тем, кто совершает поступки, которые как магнитом их притягивают. Если вы поставите мощный магнит на инструментальный верстак хорошего человека или на инструментальный верстак плохого человека, то металлическая стружка поползет через верстак к магниту. Это и есть справедливость: простая, основная, первобытная и эффективная.

Это не означает, что вам следует быть распространителем порнографии. Я не предлагаю вам такой путь. Это не означает, что вам следует управлять корпорацией Енрон. Я не предлагаю вам и такой путь. Фактически, для честности и добросовестности существуют очень практичные аргументы, так же как для выбора продуктов и услуг, которые необходимо произвести и вывести на рынок и которые обогатят и улучшат жизнь людей. Я предлагаю вам следующее: выбросьте из головы идею, что, единственно не совершая «неправильные» поступки, и совершая «правильные» поступки, вы привлечете и умножите справедливость. Не привлечете и не умножите. Это может вам воздастся в следующей жизни. Вы можете оказаться в прохладных краях, нежели в теплых. Вы можете не вернуться на землю в следующей жизни жабой. Какой бы не была ваша система верований о жизни после смерти, она может влиять на вашу жизнь сейчас. Но здесь и сейчас существуют причины и эффективные принципы притяжения богатства, совершенно отделенные от добродетелей.



МАГНИТ БОГАТСТВА 4

ПРИНЯТИЕ СВОИХ ЗАДАЧ И ОБЯЗАННОСТЕЙ

О, вы предприниматель? Жадный бастард! Наверняка, вы знаете, это именно то, что некоторые люди думают и говорят о вас за вашей спиной.

Успешный предприниматель едет в своем Роллс-Ройсе по улице или строит свой особняк. Если ему не в лицо, то за его спиной многие бурчат по поводу его жадности. Но если они выигрывают мега-миллионы в лотерею, скорее всего они будут делать те же самые вещи – многие, кто выиграл в лотерею, именно так и поступают. Дело не в моральном осуждении жадности. Это зависть.

Очень часто, достижения, внешний лоск и амбиции воспринимаются как жадность.

Вот мое пояснение: жадность – это попытка получить нечто на халяву, взять без взаимного обмена.

Получать максимальное количество денег за товары или услуги вы определите как жадность или наличие интеллекта? Это жадность или амбиции? Вы лучше, если вы добровольно получаете меньше денег, чем вы могли бы получить за товары или услуги, которые вы поставляете? Нет, в действительности, вы пренебрегаете своим долгом владельца бизнеса. У вас есть долг перед собой, вашей семьей, вашими инвесторами, партнерами или акционерами, вашими кредиторами, продавцами и вашими клиентами. Это обязанность – добиться по возможности самого высокого и огромного дохода, так вы будете успешно оставаться в бизнесе, соблюдая при этом все взятые на себя

обязательства по отношению к каждому из вышеуказанной группы людей. Довольствоваться чем-то меньшим, чем вы можете получить, является абсолютным пренебрежением обязанности владельца бизнеса и лидера. Довольствоваться чем-то меньшим означает оставить ваш бизнес уязвимым и, возможно, хрупким. Вас следует уволить. Делать эту работу и уважать обязанность относится к добросовестности.

Сейчас задам вам вопрос: что означает ваша *предпринимательская обязанность*? Что означает понятие «обязанности предпринимателя»? Что вы должны делать, чтобы заслужить ваше место на планете и ваш успех, процветание, безопасность и богатство?

Многие считают, что вашей основной целью и обязанностью в жизни должно быть создание рабочих мест. Знаете, это отразилось на обществе, которое занято принятием законов, а в некоторых случаях и судебными тяжбами с компаниями, чтобы воспрепятствовать их переезду или закрытию, поскольку их обязанность - обеспечивать общество работой.

Разве вашей обязанностью является создание рабочих мест? Надеюсь, вы так не думаете.

Если предоставление работы делает ваш бизнес успешным, если прибавление рабочих мест делает его еще более успешным, это потрясающе. Но если ведение бизнеса с малым количеством сотрудников делает его более прибыльным, то это ваша неизменная обязанность, как капитана вашего бизнеса, вести его с меньшим количеством сотрудников.

Многие думают, что ваша обязанность – платить налоги.

Лично я был бы немного счастливее, платя налог на мой шестизначный доход, если бы IRS² присылало мне фотографии иракских граждан и получателей пособий – наподобие того, когда вы посылаете деньги организациям голодающих сирот и получаете время от времени фотографию и письмо о том, как у них идут дела. Я думаю, что каждый налогоплательщик должен получать нечто подобное и иметь своих подопечных, которым он помогает. За свои деньги вы получаете фотографию 17 иракцев, 4 получателей пособий и того вышедшего на пенсию парня, и вы можете повесить фото всех этих людей, которым вы помогаете, на ваш холодильник. И все что им следует делать – это иногда черкнуть вам пару строк, как у них идет жизнь. Я бы чувствовал себя лучше. Вы бы тоже?

У вас есть законная обязанность платить минимум налогов, которые от вас требуют.

Но ваша обязанность как предпринимателя не включает в себя уплату налогов больше, чем тот минимум, который от вас требуется по закону. Если вы можете организовать структуру вашего бизнеса или дел по-другому или переместить ваш бизнес в другое место, чтобы платить меньше налогов, то ваша святая обязанность так сделать.

Разве вашей обязанностью является улучшать жизнь ваших покупателей? Нет, не является. Сейчас довольно умным является продажа им вещей, которые, если они используют их так, как вы предполагаете, улучшат их жизнь. Это умно. Но не ваша обязанность смотреть, что получится. И вы не должны потерять сон из-за покупателей, которые не используют то, что вы им продали, чтобы улучшить свою жизнь.

Мне пришлось уловить это на ранних стадиях ведения моего бизнеса, иначе я бы серьезно подавил мою силу притяжения богатства. Большая часть моего богатства исходила от писательской деятельности, записей и издания информационных продуктов, которые помогали людям улучшить их положение, мышление, навыки, бизнес и финансы – как раз на это направлена и данная книга. Честно говоря,

² IRS (Internal Revenue Service) – правительственное агентство в США, чьей задачей является сбор налогов и приведение в исполнение законодательства по внутренним доходам. Это агентство относится к Министерству финансов, и несет ответственность за толкование и применение федерального налогового законодательства.

оберточная упаковка многого из того, что я продал, так и не была вскрыта. И вы бы погибли в моем бизнесе, если бы волновались из-за того, вскроют люди упаковку или нет. Книги никогда не читаются. Идеи никогда не реализуются.

Следует ли мне чувствовать себя виновным в отношении большинства, кто заплатил свои деньги, но потом так никогда ни чего не сделал с покупкой? Должен ли я идти к ним домой и вернуть им деньги? Когда я ехал в круиз, останавливался на шикарном курорте или покупал еще одного рысака, у меня и мысли не было о том, придут ли ко мне деньги, которые я плачу за все это, от кого-то, кто использовал мои продукты, или от того, кто никогда не извлекал из них пользу. Подобное не входит в число моих обязанностей. Это их обязанность. И компании по организации круизов все еще придется это расследовать.

Если у моего клиента, строящего и устанавливающего первоклассные, дорогие подсобные строения есть покупатель, который поставит такую постройку на свой задний двор, и никогда не перенесет свой хлам из гаража в постройку, и поэтому его машина все так же будет стоять на улице, или все-таки перенесет этот хлам, но потом забудет свой гараж еще большим хламом, и его машина все равно останется на улице, должен ли мой клиент прийти к покупателю и вернуть ему деньги?

Конечно, нет. Фактически, ему следует прийти к покупателю и продать тому вторую постройку. Продать ему услугу по вывозу мусора. Продать ему набор «как сделать» гараж. Продать ему что-то.

Обязанность предпринимателя состоит в следующем: максимальная прибыль и богатство для его акционеров. Если вы единственный акционер, то это вы. Далее вашей обязанностью является просто играть честно и не лгать, не обманывать и не воровать. Добросовестность для предпринимателя означает оптимизацию продаж, прибыли и ценности бизнеса, которым он командует.

Точно так, как боксеру, который в чемпионском поединке наносит удары только для видимости, недостает добросовестности, как квотербэку, который не подготовился полностью к игре в Супер Кубке, не хватает добросовестности, как адвокату, который не подготовился в полной мере к судебному процессу, недостает добросовестности, как доктору, который оперирует с похмелья, не хватает добросовестности, так и владельцу бизнеса, который также наносит удары только для видимости, не хватает добросовестности.

Вы «виновны» в оппортунизме?

Вскоре после своего избрания президент Джордж Буш (George W. Bush) послал американские войска в Ирак. Американская корпорация, выпускающая поздравительные открытки, поспешила напечатать серию открыток для отсылки военным в Ирак. Они создали открытки, которые они называли «романтичными», одна из которых была с изображением привлекательно младенца в камуфляжном белье, стоящим рядом с кроватью, с надписью наверху «Я покажу тебе, как я двигаюсь, когда ты вернешься домой». Были также открытки с темами войны для братьев, сестер, отцов и матерей. Компания запустила мощную рекламу – на *CNN*, *MSNBC*, в *Entertainment Tonight* и в *USA Today*.

Я видел критические дискуссии по поводу этой серии открыток на нескольких ток-шоу. Одна либеральная голливудская знаменитость пыталась запустить свою так называемую политическую карьеру, рассуждая о том, как ужасно, что эта компания наживается на войне. Она настаивала, что если, фактически, они собираются продавать эти открытки, они должны вернуть все деньги.

Конечно, она, шоу и ТВ сеть, где она появилась, предстали оппортунистами, спекулируя на том же самом. «История» этого возмутительного поступка была их содержанием и их программой. Она не предложила пожертвовать свою плату за это выступление на благотворительность.

Это иллюстрация позиции, которая очень часто сопровождается оппортунизмом. Правда в том, что каждый приспосабливается. Некоторые лучше, чем другие. Бездомный бродяга, обнаруживший мусорный контейнер, который каждую ночь наполняется исключительно отличными отходами, и приходящий к нему каждую ночь, является оппортунистом. Если он хранит секрет и не расскажет другим бездомным о контейнере, он крайний оппортунист. Я сомневаюсь, что эта либералка, осуждающая компанию, выпускающую поздравительные открытки, критиковала бы бездомного или осознала и приняла к сведению свой собственный оппортунизм.

То, что рассматривается многими как конъюнктура, является предпринимательством. Вот и все. Каждая человеческая трагедия - это чья-то возможность. Это коммерция.

У меня есть друзья и прошлые клиенты в бизнесе противопожарной сигнализации. Этого бизнеса не существовало бы, если бы не было пожаров. Вы не могли бы продать сигнализацию, если бы люди не видели сгоревших домов в своей округе. Если бы не было смертей, не было никакого бизнеса. Фактически, местные организации по продажам в этой индустрии очень оппортунистически нацеливаются на соседей сразу же после того, как рядом с ними сгорел дотла дом.

Они позиционируют их бизнес как миссию по защите людей и спасению жизней. Вот как они продают то, что они продают. Но их бизнес бы не существовал, если бы на первом месте не стояли бы трагические проблемы.

Но вот что действительно важно. Если бы бизнес противопожарной сигнализации не сопровождался бы привлекательным доходом, тысячи людей, чьи жизни спасаются каждый год тем, что их дома полностью оснащены противопожарной сигнализацией, были бы мертвы. Бизнес по продаже противопожарной сигнализации – это трудный бизнес. Необходимо согласовать встречу и прийти к людям в их дома, чтобы обсудить тему, на которую никто не хочет разговаривать по собственному желанию. Продавцы должны быть набраны, обучены, и ими надо управлять. Это все требует значительных вложений и терпения. Продавцы должны вытерпеть много отказов и должны убедить людей принять и действовать в соответствии с угрозой, которую они предпочитают отрицать. Должен быть завод для производства сигнализации, который требует капитала инвесторов.

Этот процесс не может двигаться вперед без богатства, которое создается благодаря этому бизнесу.

Таким образом, сигнализация, срабатывающая в 2.00 ночи и выгоняющая из дома маленькую Дебби, папу, маму и кошку живыми в 2.11, как раз до того, как весь дом превратится в пылающий ад в 2.14, находится на стене их дома, потому что «жадный, конъюнктурный» продавец противопожарной сигнализации был в их доме на прошлой неделе и со всей страстью и убедительностью, на какие был способен, провел настойчивую продажную презентацию.

Поэтому трагедия одного человека становится возможностью другого. Предпринимательство все построено на конъюнктуре.

Бензоколонка поднимает свои цены в пятницу, до выходных. Ее собственник злой конъюнктурщик? Как вы думаете? Это все часть того, что он должен делать, чтобы достичь максимального успеха в своем бизнесе. Потому что в другие дни в течение календарного года идет ценовая война в его районе, и он продает бензин по меньшей цене, чем тот ему обошелся, только за тем, чтобы остаться в бизнесе. Если он находится

в максимально конкурентной среде, он продает бензин в убыток все время, чтобы восстановить бизнес в тех промежутках, когда цену можно поднять.

В его бизнесе присутствуют все виды колебаний. Он лучше бы получил максимальную прибыль, когда возможность представится сама по себе, чтобы компенсировать те дни, когда у него вообще не было прибыли.

Рассмотрим человека, который владеет магазином товаров первой необходимости посреди гетто, угнетаемого бандами, где никто другой не откроет магазин. Главным образом, он продает людям, которые не могут отправиться за 20 миль в ближайший супермаркет; следовательно, он продает по двойной цене те самые продукты, которые вы могли бы купить, если бы поехали за 20 миль в тот супермаркет. Он злобный оппортунист? Ну, вы бы открыли магазин в том районе? Если там не будет его магазина, каким образом местные жители вообще что-нибудь купят? Его риск несравнимо выше, чем у парня, который владеет супермаркетом в 20 милях от него. Каждый день он идет в свой магазин, и существует реальный шанс, что кто-нибудь войдет в дверь и снесет ему выстрелом голову или попытается так сделать. Его статистика воровства на 400% или 500% хуже, чем в супермаркете за 20 миль от него. Если просуммировать весь этот риск, следует ли ему быть оппортунистом?

Выбросьте из вашей головы всю эту муть о жадности и оппортунизме. Это крайне необходимо. Как у предпринимателя, у вас есть особенная роль в этом мире. Вы являетесь жизненно важной экономической силой. У вас есть конкретные реальные обязательства, которые вам нужно принять. Незаконные обязательства, которые другие налагают на вас, должны быть отклонены. Примите награды, которые вы заслуживаете.



МАГНИТ БОГАТСТВА 5

НИКАКОГО СТРАХА

А есть ли какой-нибудь «грязный маленький секрет» в многочисленных историях об успешных предпринимателях?

Да, но, вероятно, не тот, который внезапно появился бы в головах большинства людей. Некоторые люди думают, что этот секрет кроется в удаче тех, кого они знают, в богатых родственниках или в бесчестном поведении, например, в безжалостном использовании каким-то образом преимущества над другими, в карабкании к богатству, по головам других. Ничего подобного.

Все дело в прошлом банкротстве. Или, по крайней мере, в оглушительном провале и убытках или в опыте близкого банкротства.

Выпускники банкротств

Частичный список известных и успешных людей, кто прошли через банкротство:

- P.T. Barnum
- David Buick (основатель Buick Motors)
- Walt Disney
- James Folger (основатель Folgers Coffee)
- Henry Ford
- Conrad Hilton
- J.C.Penny
- Sam Walton
- William Fox (основатель 20th Century Fox Film Corp.)
- H.J.Heinz
- Frank Lloyd Wright

Я лично тесно работал почти с 200 предпринимателями, которые в первом поколении стали миллионерами и мультимиллионерами с нуля. Почти половина прошла через банкротство, прежде чем они, наконец, решительно достигли длительного успеха и богатства. Значительное число легендарных предпринимателей прошло через банкротства в своем прошлом. И это все правда касательно исторических личностей, так же как и относительно современных. Невероятно, но успешных предпринимателей объединяют истории разорения и прошлых банкротств.

И этому есть причины.

Во-первых, *предпринимательский успех и создание богатства, так же как притяжение богатства, требует склонности идти на риск и переживание провала, а так же эмоциональной устойчивости, чтобы снова встать на ноги быстро, решительно, страстно и настойчиво.* Едва ли кто-нибудь добивался успеха сразу же. Поэтому прошлые банкротства раскрывают эту черту характера, и они могут быть инструментом в развитии данной черты, или обеих.

Но более важно, по моему мнению, то, что банкротства являются одним из тех глубоких переживаний, которые приводят предпринимателя к полному и совершенному пониманию, как просто снова приходят деньги. Когда вы переживаете банкротство, как я, вы чувствуете так, как будто жизнь кончилась, что вы никогда не подниметесь, что на вашем лбу всегда будет гореть красная буква «Б», что вы никогда не получите кредит. Потом, когда вы открывает, что ничего из этого не является правдой, и что деньги легко доступны, богатство приходит к вам снова быстрее и легче, чем в первый раз, прозрачная лампочка включается на полную мощность. Это огромное «ах-ха!» и гигантское «Ну, будь я проклят!» С момента, когда это понимание выступает вперед, ваши страхи по поводу денег надолго изгоняются и стираются. То, чего вы фатально боялись, оказалось слабее, чем открытая рана. Теперь вы не можете быть напуганы по-новой.

Страх по поводу денег снижает вашу силу притяжения богатства.

Отсутствие страха по поводу денег освобождает всю вашу силу притяжения богатства.

Каждый, у кого есть достижения и мудрость, предостерегает нас против страха. Иисус Христос предостерегал против страха. Папа Иоанн Павел II предостерегал против страха. Герцог Найтингейл (Earl Nightingale), пионер в личностном росте, указывал, что большинство вещей, о которых мы бесконечно беспокоимся, никогда не случаются, кроме как в нашем негативном воображении. Наполеон Хилл писал в своей классической книге «Законы успеха» (*Laws of Success*) о призраках страха. Президент, которому он писал речи для мотивации выхода Америки из Депрессии, сказал знаменитую фразу: «Нам нечего бояться кроме самих себя».

Каждый клиент, с которым я когда-либо работал, и который принимал деловые решения на основе страха, в последствие сожалел об этом. Каждый раз, говоря «нет» страху, мы выигрываем.

Важно понимать, что мы учимся страху. Мы рождаемся со страхом падения, боимся громких неизвестных звуков и змей. С другой стороны, Бог посылает нас сюда полностью свободными от страха. Мы научаемся бояться благодаря другим людям. Нас ставят в условия, которые наполняют нас страхом от того, что мы слышим и наблюдаем, будучи детьми, под влиянием полных страхом взрослых, с которыми мы связаны. Иррациональная природа большинства страхов хорошо иллюстрируется тем фактом, что многие больше боятся публичных выступлений, чем серьезных болезней или смерти. Многие больше боятся путешествовать самолетом, чем на автомобиле, несмотря на статистику, которая показывает, что путешествие самолетом значительно безопаснее.

Кто был уволен?

Лари Кинг (Larry King), Бил Белечик (Bill Belechick), Ли Якокка (Lee Iacocca). Ланс Армстронг (Lance Armstrong) был уволен из French team Cofids в 1997 году, после он начал лечение от тестикулярного рака. В 2005 году он выиграл Тур де Франсе в 7ой раз. Катя Курик (Katie Couric) была уволена из CNN после того, как президент сказал, что он больше никогда не хочет видеть ее лицо на ТВ. Боб Вудворд (Bob Woodward) был уволен из *Washington Post* и ему сказали, чтобы он набрался больше опыта. Он был принят на работу снова, раскрыл Уотергейтскую историю и получил Пулитцеровскую премию.

- Из книги *"Мы были уволены – И это самое лучшее, что с нами когда-либо случилось"* (*We Got Fired – And It's the Best Thing That Ever Happened To Us*),

Харви Маккей (Harvey Mackay), автор книги *"Как плавать среди акул"* (*Swim with the Sharks*).

По моему наблюдению и убеждению, большинство людей контролируются и подавляются своими страхами о деньгах, нежели каким-то другим страхом. Люди боятся не иметь их, но они также боятся, что наличие денег их изменит. Они боятся принимать неправильные решения в отношении денег. Они боятся потратить все деньги до того, как они умрут. Они боятся потерять их больше всего на свете. У лучших людей, и даже у самых богатых, все еще есть ворох эмоционального багажа и ерунды относительно денег.

Когда вы выбросите за борт все страхи касательно денег, вы мгновенно станете притягивать деньги. Сейчас я верю, что ваш банковский баланс отражает соотношение страха и доверия, которые у вас есть в отношении денег.

После моего банкротства, которое, как я боялся, могло быть фатальным, я быстро обнаружил, что это был всего лишь бугор на дороге, и мои страхи уступили место быстро растущей уверенности. Много лет спустя, мы с женой развелись после 22 лет брака. Одна половина всего состояния, аккумулированного в предыдущие 10 лет или около того, значительная сумма, промаршировала с ней за дверь. Вы могли бы сказать, что, это было, по крайней мере, 10 лет богатства. Я легко снова заработал эту сумму менее чем за 18 месяцев. Я почти удвоил ее за 24 месяца.

Весь мой предыдущий опыт, включая то, чему я научился благодаря моему восстановлению после банкротства, доказал свою полезность намного больше, чем реальные деньги, которые ушли вместе с женой. У меня не было никакого страха насчет потери денег, трудности по их замещению и негативного влияния на мою жизнь или драматического удара по моему образу жизни. Я только прогулялся вдоль стены, отрегулировал термостат на мою силу притяжения богатства и позволил сундукам снова наполниться, а потом и переполниться.

Это не предполагает наличие лицензии на рискованное или глупое поведение в отношении вашего богатства. Разбазаривание, неосторожность или безответственность почти всегда наказывают, потому что подобное поведение отталкивает деньги. Но уверенность магнетически притягивает их, потому что уверенность отражает реальное понимание, и все и вся притягиваются для этого понимания.

Рассмотрим аналогию. Вы однажды нечто не поняли, нашли невероятно трудным, если не невозможным для исполнения, и вы надеетесь, что вам не придется иметь с этим дело. Часто это тот единственный простой фокус, который меняет все. Например, если вы пытаетесь собрать трудные пазлы в виде трехмерной картинка-загадки, состоящие из колоссального количества кусочков, и вы не знаете, что вам поможет в огромной степени построить первые наружные четыре стены; вы можете быть загнаны в угол и фрустрированы, пока кто-нибудь не сжалиться над вами и не покажет вам, в чем тут фокус. Момент «О, теперь я понимаю!» восхитителен, не так ли? Ну, вот это и есть фокус насчет денег: понимание, что они доступны в безграничном количестве и легко заменяемы, изменит все.



МАГНИТ БОГАТСТВА 6

НИКАКИХ ОПРАВДАНИЙ

Некоторые людей притягиваются к нытикам, жалобщикам, тем, кто постоянно находит оправдания, или занудам. Тусоваться с жертвой не является привлекательным для большинства достаточно здравомыслящих людей. Кто захочет находиться внутри или быть вовлеченным в эмоциональное болото? Человек в одежде жертвы имеет тенденцию изнашивать свое добро преждевременно – так и должно быть. Такое мышление, такие убеждения и его поведение даже более отталкивают деньги и богатство, чем они отталкивают окружающих.

В книге *NO B.S. Business Success* я объясняю, что сила происходит от взятия на себя ответственности, слабость от ее отрицания. Здесь я добавлю, что богатство притягивается взятием на себя ответственности, отталкивается ее отрицанием.

Оправдания, чтобы не вести хорошо бизнес

- «Все в моем городе покупают по цене»
- «Никто в моем городе не используют кредитные карты»
- «Все в моем городе бедняки»
- «В моем городе находится гигантский рекламодатель»
- «Я никогда не получу хороших клиентов»
- «Это такое время года»
- «В моем городе уже слишком много безделушек»
- «То, что я делаю, так уникально, никто этого не понимает»
- «Это экономика, моя супруга, мой персонал ... »

Интересно и чуточку разочаровывающе для меня наблюдать дебаты по поводу зазора между выплачиваемыми компенсациями рабочего и топ-менеджера в корпоративной Америке, особенно стрекочущие жалобы на экстраординарно высокую зарплату Управляющим компаний. Что эти жалобы игнорируют, так это разницу в ответственности. Разница в зарплате допустимо чрезмерная, но разница в ответственности еще более экстремальная. Автомобильная производственная компания представляет собой хороший пример. Компания создает, транспортирует, продает и поставляет 450,000 опасно неисправных машин, которые сейчас должны быть отозваны. Это стоит компании и ее акционерам миллионы долларов, ставя компанию в конкурентно неблагоприятные условия на рынке и принося дальнейшие экономические убытки, нанося ущерб способности дилеров и продавцов хорошо зарабатывать на жизнь. Рабочий на конвейере и производственные контроллеры освобождены от участия в этих общих убытках, и имеют нулевую ответственность. Им нет необходимости возвращать часть их зарплаты или бонусы; они идут в пятницу, не обеспокоенные и не затронутые этими проблемами, на них не накладываются штрафы. Управляющий подводит итоги со всей своей ответственностью. Он должен отвечать перед советом директоров, акционерами, Уолл-Стрит, СМИ, дилерами, покупателями и страховой компанией. Он не идет домой в пятницу, не обеспокоенный и не затронутый этими проблемами. Да, у него большой доход и опционы. У него есть богатство, и есть сила. Но у него есть также и огромная ответственность.

Богатство и ответственность связаны не случайно или не потому что, так все хорошо совпало. Наоборот, они являются причиной и результатом. В большинстве случаев менеджер поднимается по карьерной лестнице, с течением времени занимая пост Управляющего, беря на себя все больше, больше и больше ответственности. Другие выбрали не стремиться и не брать большую ответственность. (Ключевое слово: «выбрали»). Фактически, многие уклоняются и прячутся от нее. Сила и богатство плывет к Управляющему, потому что у него большая ответственность, и он захватывает еще большую ответственность. Он также идет на все более значительный риск. (Спросите об этом у Марты Стюарт (Martha Stewart), или Берни Эбберса (Bernie

Ebbers), или Ричарда Шаски (Richard Shusky)). Его желание взять на себя ответственность приносит ему богатство.

В мире предпринимательства существует даже более ясная корреляция между принятием ответственности, риском, привлечением возможностей и богатством. Если, как гласит поговорка, вы не выносите жару, держитесь подальше от кухни. Но если вы ее выносите, вам не следует завидовать благам, которые хватают крутые парни, желающие стоять в огне.

Индивидуальные АКТУАЛЬНЫЕ утвержденные причины для того, чтобы не приходить на работу вовремя

Вуди Аллен (Woody Allen) сказал, что половина успеха приходит. Другая половина приходит во время. Привожу отговорки людей, которые неспособны приходить во время.

- «Иногда моя машина не заводится»
- «Чертов водитель автобуса уехал раньше»
- «Я не могу услышать будильник»
- «Собака съела мои ботинки»
- «Я просто не могу встать. Я не жаворонок»
- «Моя мама никогда не вставала рано по утрам». (это мамина вина, что я не могу прийти на работу вовремя)
- «Несправедливо просить кого-либо быть точно в одно и тоже время каждое утро»

Как предприниматель, вы собираетесь совершать ошибки. И вы собираетесь иметь дело со всем плохим, что может случиться на ваш взгляд, но еще не случилось, или чувствуете, что вы, вероятно, не сможете его предотвратить. Это данность. Важно понимать, что мир смотрит и отвечает на тот способ, с которым вы обходитесь с такими ситуациями. Если вы обвиняете других, вините обстоятельства или выдаете на гора оправдания, вы телеграфируете о своей слабости. Если вы поднимаетесь, принимаете ответственность, не оправдываетесь, засучиваете рукава и работаете, вы сообщаете о своей силе и внушаете уважение. Генерируя оправдания, вы можете получить некоторую симпатию и жалость, но ценой уважения. Богатство никогда не приходит на основе жалости. Оно приходит на основе уважения. Сила притяжения богатства в огромной мере имеет дело с самоуважением и с уважением других, а также с вашим принятием, даже с вашим крепким обаянием, ответственности.

В 2005 году Билл Ранси (Bill Rancie) выступал на конференции членов моего Внутреннего круга. Вы знаете Билла, он был победителем первого сезона ТВ шоу Доналда Трампа (Donald Trump), *The Apprentice (Подмастерье)*. До этого шоу Билл был успешным предпринимателем, который обладал многочисленными ценными инсайтами и опытом, которыми он мог поделиться, и которые пришли к нему благодаря его бизнесу, так же как и благодаря году, проведенному с Дональдом. Одна такая история

касалась его самого раннего бизнеса. Будучи ребенком, он чистил и готовил лодки на курорте к приезду их владельцев на открытие сезона. Все шло ужасно неудачно и, как он сказал, большинство ребят сбежало или винило соответствующие обстоятельства. Он нет. Он взял, вероятно, неоправданно 100% ответственность за себя, тем самым, поразив и удержав всех своих клиентов, что явилось прямым результатом такого решения, но что важнее всего, косвенным результатом было усиление его силы притяжения богатства.

Лузеры богаты на отговорки. У них изъеденные молью, пустые кошельки и головы полные оправданий. Дело не в злом богатстве. Избыток оправданий гарантирует скудность денег. Если оправдания охотно соскакивают с языка человека, то определенно деньги не текут легко в его карманы. Я часто говорил, что я могу оценить банковский баланс человека, когда он рассказывал мне о книгах, которые он читает, и о людях, с которыми он проводит время. Но даже легче оценить корректно его банковский баланс, когда я слышу оправдания из его уст. Привычка генерировать оправдания – худшая из всех.

Если вы помните великолепный фильм «Розовая пантера» с Петером Селлером (Peter Seller), вы помните азиатского мальчика, прислуживающего у него в доме, которому он платил за то, чтобы тот нападал на него без предупреждения, держал его в постоянном напряжении. Один влиятельный человек рассказал мне, что боксер Майк Тайсон (Mike Tyson) однажды нанял человека, чтобы тот ходил за ним попятам и говорил: «Ты хозяин положения, Майк, ты хозяин положения» (Это ключ к тому, как Майк смог промотать 100 млн \$ и разориться). Прекрасной инвестицией мог бы быть наем большого, сильного парня, который ходил бы за вами в течение месяца, с тяжелой бейсбольной битой, и каждый раз, когда вы произносили бы оправдание, он бы замахивался и бил вас в течение следующей недели. Воображаю, что вы неохотно сделали бы такую инвестицию, поэтому вместо этого вы можете носить с собой в кармане записную книжку, чтобы записывать каждую свою отговорку, которую вы заметите за собой в течение следующего месяца, так же как и каждую отговорку, которую вы услышите от других. Осведомленность автоматически улучшит ваши поступки, таким образом, процесс ведения дневника и прекращение придумывания отговорок каждый раз, когда вы это делаете, будет иметь положительное воздействие. Выбивание дурости с помощью сильного человека, у которого в руках бита Louisville Slugger, будет иметь еще большее воздействие, но следует признать, что побочный эффект будет сомнителен.

Если вы вспомните мультипликационного героя Попи (Popeye), вы также вспомните, что он накачивал свою силу и мощь, когда это ему было нужно, тем, что жадно глотал банку или две шпината. Я думаю об этом, как о визуальной аналогии, для

предпринимателей ответственность сродни этому шпинату. Если вы хотите включить свою силу притяжения богатства, глотайте больше ответственности.

Нет жертв. Есть только добровольцы.

- Ли Милтир (Lee Milteer)

Автор книги «Успех – это внутренняя работа»

(*Success Is an Inside Job*)

www.leemilteer.com

«... в 1969 году, всего через год после окончания школы, я имел счастье работать на Клемента Стоуна (W.Clement Stone). Он был мультимиллионером, который сам создал свое состояние, на тот момент равное 800 млн. \$. Стоун также был первым гуру успеха в Америке. Он был издателем журнала *Success*, автором книги «Система успеха, которая никогда не подводит» (*The Success System That Never Fails*) и соавтором Наполеона Хила (Napoleon Hill) при написании книги «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия» (*Success Through a Positive Mental Attitude*).

Когда я закончил мою первую ознакомительную неделю, гн. Стоун спросил меня, принимаю ли я 100% ответственность за свою жизнь.

«Думаю, да», - ответил я.

«Это вопрос на «да» или «нет», молодой человек. Либо вы принимаете, либо нет».

«Ну, кажется, я не уверен».

«Вы когда-нибудь обвиняли других за обстоятельства в вашей жизни? Вы когда-нибудь жаловались на что-нибудь?»

«Эээ ... да ... Кажется, да».

«Не гадайте. Подумайте».

«Да, жаловался».

«Ок. Это означает, что вы не берете на себя 100% ответственность за вашу жизнь. Брать на себя 100% ответственность означает, что вы осведомлены о том, что вы создаете все, что с вами происходит. Это означает, что вы понимаете, что вы сами являетесь причиной всего вашего опыта. Если вы хотите по-настоящему быть успешным, а я знаю, что вы хотите, тогда вам придется перестать обвинять и жаловаться, и вы должны будете взять на себя ответственность за свою жизнь – это означает, за ваши результаты, за ваши успехи и за ваши неудачи. Это предпосылки для создания успешной жизни...

Видите ли, Джек, если вы осознаете, что вы создаете ваши настоящие условия, тогда вы можете не создавать их и создавать по собственной воле. Вы понимаете это? Так вы желаете принять на себя 100% ответственность за свою жизнь?»

«Да, сэр, принимаю!» - и я сделал это».

- Джек Канфилд (Jack Canfield), из книги *«Принципы успеха» (The Success Principles)*,
соавтор книги *«Куриный бульон для души» (Chicken Soup For the Soul)*

www.thesuccessprinciples.com,

www.jackcanfield.com



МАГНИТ БОГАТСТВА 7

ГОВОРите О ДЕНЬГАХ

Большинство людей говорят о нехватке, бедности, недостаточности, сомнениях и страхе.

Вам следует быть осторожным с используемой вами лексикой, потому что каждое слово или мысль, произнесенные или написанные, если они направлены внутрь, составляют программы, инструкции для вашего подсознания. Слишком упрощенно верить, что то, что вы мысленно произносите (думаете) и высказываете, демонстрирует дурной тон. Название самой известной книги Наполеона Хила «Думай и богатей» (*Think and Grow Rich*) слегка вводит в заблуждение; более точно ее следовало бы назвать «Как думать, чтобы разбогатеть» (*How to Think to Grow Rich*). Хотя сама по себе она не отвергает поведение или определенную физическую реальность и обстоятельства. Однако верно будет сказать, что способ, которым вы думаете о деньгах и язык, которым вы говорите о деньгах, имеют огромное значение. Они отражают программы, которые управляют вашим подсознанием, и подсознание накапливает такие программы. В дальнейшем ваши разговорные слова передают ваш относительный комфорт и уверенность или дискомфорт и страх о деньгах другим людям. Любой профессиональный продавец может рассказать вам, что клиенты «пахнут страхом» как животные. И они не преувеличивают. Опытный продавец знает, что бесконечно труднее совершить продажу, которую, как вы отчаянно чувствуете, вы обязаны сделать, чем продажу, для которой не имеет большого значения, каким способом вы ее сделаете,

этим или другим. Все профессиональные переговорщики знают, что человек, который меньше хочет продать, обладает властью. Это аналогии ко всем движениям денег. Деньги естественным образом притягиваются к тому человеку, кто наиболее уверен и комфортно себя чувствует в их отношении.

Люди имеют тенденцию передавать свои деньги таким же, как они, людям. Когда вы говорите, есть текст и подтекст, слышимые сознанием и подсознанием других. Когда вы говорите, что у вас просто «нехорошее чувство» относительно кого-то, или что ваша «интуиция» советует вам не доверять или не вести дела с кем-то, это ваше подсознательно обработанное впечатление, которое вы получаете от зрения, звуков и других чувств, выискивающих совпадения с прошлой информацией и вашим опытом. Вы не можете на данный момент сформулировать, почему вы так чувствуете. Вы просто чувствуете. Вы можете сознательно не понимать, что когда вы рядом с Джо, он часто говорит о недостатке, бедности, неудачах и страхе, поэтому вы не хотите покупать у него, инвестировать в него или другим образом иметь с ним дело. Но подобное может очень даже вероятно происходить внутри вашего подсознания.

Поэтому по всем этим причинам то, что вы говорите о деньгах, имеет значение.

В качестве примера рассмотрим выражение «трудно заработанные деньги». Вы узнаете это определение, не так ли? Трудно заработанные деньги. Возможно, вы слышали, как об этом говорили ваши родители. Ваши друзья могут так говорить. Вы можете так говорить, или в какой-нибудь вариации этого, даже без принятия во внимание его истинного значения. Если вы переведете эти слова в программирование, они будут означать, что деньги очень трудно получить. Вы получаете деньги с помощью трудной и неприятной работы. Если деньги как-то приходят вне связи с тяжелым трудом, что-то с ними не так. Они постыдны или ядовиты. Получить их легко – это некорректно и нечестно.

Теперь рассмотрим фразу «легкие деньги». Для большинства людей, это «плохо». Данное понятие означает, что «легкие деньги» позорны, грязны и недостойны. Это понятие означает, что человек, всегда ищущий «легких денег» ленивый бездельник или дурак.

Вот это барьер! Это высокая, широкая и толстая стена, которая удерживает предпринимателей от поиска или видения множества огромных возможностей в своем собственном бизнесе, лежащих там, где их легко получить. Я думаю, это объясняет, почему пара свежих, экспертных глаз подобно моим может так легко и многократно видеть неэксплуатируемые возможности в бизнесах других. Это не тот случай, когда владелец бизнеса находится слишком близко к лесу, что не видит деревьев. Существует стена, сквозь которую он не может видеть.

Вот это барьер! Если дела начинают идти легко, если деньги начинают литься быстрее и в больших суммах, чем раньше, предприниматель подсознательно отвергает их и привлекает все способы самосаботажа, чтобы замедлить такой несправедливый поток.

Фактически, нет никакой причины, по которой деньги должны быть трудно зарабатываемы или зарабатываемы трудными способами. Я обучил тысячи предпринимателей, как зарабатывать намного больший доход легче. Возьмем моего клиента, доктора Поля Сирби (Paul Searby), который едва зарабатывал на жизнь, работая по 50 часов в неделю стоматологом. Сейчас он зарабатывает за два месяца столько, сколько раньше он зарабатывал за целый год, работая только один день в неделю, обучая стоматологов, как создать второй бизнес со школами ассистентов стоматологов. Или рассмотрим участника моей группы со статусом Platinum Яника Силвера (Yanik Silver), кто развил бизнес в сфере Интернет маркетинга, выведя его на миллионы долларов, и который он ведет с помощью своего ноутбука из любой точки мира, тратя на него пару часов в день. Кажется, что он постоянно где-то на каникулах,

хотя он начинал, едва умея включать компьютер. Или возьмем моего клиента и участник моей группы со статусом Gold Чета Роуланда (Chet Rowland), который владеет «грязным бизнесом», большой компанией по контролю за насекомыми-вредителями. Благодаря его экстраординарно обширным и эффективным бизнес-системам, он действует плодотворно, растет каждый год и обеспечивает себе более миллиона долларов в год, хотя он приезжает в свой офис только раз или два в месяц. Чет использует часть своего свободного времени для заработка сотен тысяч долларов, покупая жилые многоэтажные дома секционной сборки во Флориде и быстро перепродавая их до того, как их построят.

Рассмотрим бизнес недвижимости. У типичного риэлтора много ручной изыскательской работы, которую он выполняет, чтобы, наконец-то, получить согласие на встречу, сделать презентацию листинга, получить право продать дом. Потом он ведет много ручной работы, показывая этот дом возможным покупателям и т.д., и т.д., и т.д., чтобы, возможно, заработать 10,000.00\$ или 20,000.00\$ комиссионных. Грег Проктор (Greg Proctor) и Рон Романо (Ron Romano) из Automated Marketing Solutions, оба мои клиенты, буквально переделали способ, с помощью которого сделан этот бизнес, используя специальный тип рекламы: бесплатные телефонные номера и записанные голосовые сообщения, веб-сайты, и другие технологии, что наполовину снизило ручной труд. Таким образом, риэлтор зарабатывал деньги легче и мог удвоить свой доход за тоже самое рабочее время. Когда я писал эту книгу, Грег Проктор снова перестроил бизнес для дальнейшего изменения соотношения между «тяжелым трудом» и «доходом».

Другой мой клиент, Роб Минтон (Rob Minton) преуспел со значительной перестройкой собственного бизнеса по недвижимости, фокусируясь исключительно на работе с инвесторами. Таким образом, риэлтор работает с 5 клиентами, которые каждый покупает 10 домов, а не с 50 клиентами, которые покупают по одному дому. Он сохраняет клиентов, покупающих дома год за годом, некоторые даже платят «взнос участника», чтобы состоять в «клубе» риэлторов и быть допущенными к покупке.

Похожим образом для инвесторов в недвижимость участник моей группы со статусом Gold/VIP, Мэт Гиллогли (Matt Gillogly), придумал мощную рекламу для прямой адресной рассылки, которая приводит заинтересованных продавцов недвижимости к инвесторам, как будто существует указующая линия, ведущая к их дверям! Или возьмем, к примеру, страховой бизнес, в котором мой клиент, Дин Сиприано (Dean Sirignano), по сути, избавил продавцов от необходимости иметь дело с «неперспективными потенциальными клиентами» – он фактически отправлял им на блюдецке всех подходящих потенциальных клиентов, которых они могли обслужить. Или на ипотечном рынке мои клиенты Трейси Толлесон (Tracy Tolleson) и Скот Такер (Scott Tacker) разными путями предоставили возможность ипотечным профессионалам зарабатывать высокий 6-значный доход, работая менее 30 часов в неделю, с выходными, с молчащими сотовыми телефонами по вечерам и выходным, и без тяжелой работы с потенциальными клиентами.

Все эти люди зарабатывают себе на жизнь «легкие деньги», или, по крайней мере, «более легкие деньги» и демонстрируют другим, как удалиться от «тяжело заработанных денег».

Посмотрите на меня. В 1996 году я заработал миллион долларов ораторским искусством, которое требовало постоянных разъездов. Я провел более 60 презентаций в тот год и еще писал, публиковал и продавал информационные продукты на каждом выступлении. Это требовало наличия человека для обработки всех заказов и поставщика для отправки продуктов. В 2004 году я заработал миллион долларов, коуча только 5 маленьких групп предпринимателей, которые пришли и познакомились со мной. Такая деятельность требовала от меня всего лишь 26 дней встреч в моем городе

плюс 16 дней бесед по телефону, часто сидя на солнышке на моем дворе или на большом кожаном диване в моей библиотеке. Посчитав дни поездок и дни, когда я ораторствовал, в 1996, у меня получилось, что я потратил 200 дней, чтобы заработать столько, сколько я заработал за 42 дня в 2004. И это были значительно более легкие, менее напряженные и менее стрессовые дни. Такой переход стал возможным благодаря процедурным изменениям в моем бизнесе, изменением стратегии, но также, в равной степени, постоянным улучшением моего мышления, понимания и даже представлений о деньгах. В 2006 году я получил тот же самый доход всего лишь за 34 дня.

Разрывание связи Работа-Деньги было для меня не легким делом. Я был воспитан на огромном уважении к рабочей этике. Мой юношеский опыт научил меня, что деньги зарабатываются тяжело и тяжело заработаны. Разрушать это видение, заменить такое мышление не простой трюк. Но эта связь иллюзия, не реальность.

Это не предполагает, что я не работаю, или что вам не следует работать. Фактически, я думаю, что работа любого рода необходима для крепкого физического и ментального здоровья. Но есть работа и труд. Личный слоган моего клиента и участника моей группы со статусом Platinum Рона Легранда (Ron LeGrand): «Чем меньше я делаю, тем больше я совершаю». И этот слоган может неправильно интерпретироваться. Его смысл в вариации на тему «работать разумнее, не упорнее». Персонально я сосредоточил свое внимание на моих работающих выражениях, на дела, в которые мне нравится быть вовлеченным, на высоко урожайные возможности и задачи. Я обучал других делать то же самое. Я имею в виду обнаруживать все способы вести дела легче, не тяжелее. Делать больше с меньшим. Получить рычаг. Но если вы думаете и говорите о «трудно заработанных деньгах», вы снова усиливаете барьер, чтобы делать тяжело.

«Трудно заработанные деньги» представляют собой только один пример из сотен негативных, ограничивающих утверждений о деньгах, о которых обычно думают и которые высказывают. Они все являются кирпичами, усиливающими и укрепляющими стену между вами и легким привлечением максимального богатства.

У вас есть дети? Сколько раз за последний месяц вы объясняли детям, что деньги не растут на деревьях? Тогда откуда они приходят? Может быть, вы превратились в вашего отца. Возможно, вы просто повторяете то, что вы всегда слышали. Это было запрограммировано. И теперь в особый момент жизни вы изрыгаете это и выплевываете наружу, совершенно не подумав о том, что это делает с вами или что делает с человеком, которому вы это говорите. Но когда вы говорите подобное, какая система верований передается и усиливается?

Я не за то, чтобы баловать детей, но это другая дискуссия для другого времени и места. Пока давайте продолжим направлять жесткий свет прожектора на вас. Когда нечто подобное изрыгается из вашего рта, оно откуда-то приходит. Оно приходит из вашего сознания, подсознания, вашей системы убеждений, воспоминаний, которые проигрываются в вашей голове. Чтобы вы ни говорили о деньгах, это в тот же момент обнаруживается и усиливается.

Предприниматели, притягивающие богатство, используют определенный язык. Я слышу его все время, потому что я работаю и провожу с ними много времени большую часть моей жизни. Я был окружен ими на протяжении многих лет. Они говорят на одном языке, весь внешний мир говорит на другом. Я не собираюсь здесь вручить вам перечень слов и предложить вам попытаться запомнить их или читать позитивные аффирмации 20 раз на дню. Это может быть полезным, но это такой скромный кусочек пазла и очень упрощенный. Попытка использовать нужные выражения не изменят вас. Язык должен быть честным, естественным отражением ваших убеждений о деньгах и богатстве. Все в этой книге должно восприниматься вместе и поддерживать изменения, которые вы хотите сделать, в вашей собственной системе убеждений.



МАГНИТ БОГАТСТВА 8

СТАНЬТЕ КЕМ-ТО

Станьте кем-то известным. Нравится вам или нет, но мы живем в культуре почитания знаменитостей, и в рынке, движимом знаменитостями.

За последние годы мои клиенты, занятые в бизнесе проведения семинаров и конференций, значительно увеличили их посещаемость, а также общую прибыль с одного места или и то, и другое вместе, приглашая выступать на своих мероприятиях знаменитых ораторов, включая Дональда Трампа (Donald Trump) и доктора Фила (Phil). В течение 9 лет я выступал на самых больших семинарах, в 25-29 городах в год, с аудиторией от 10,000 до 30,000 человек, с такими ораторами как бывшие президенты Форд (Ford), Рейган (Reagan) и Буш (Bush); генерал Колин Пауэлл (Colin Powell) и Норман Шварцкопф (Norman Schwarzkopf); Лари Кинг (Larry King), Билл Косби (Bill Cosby) и дюжины других из Голливуда, мира спорта, политики и бизнеса. Стадионы наполнялись людьми, которые пришли на бизнес семинары, как будто это были рок-концерты, благодаря притягивающей силе знаменитостей.

Мой давний клиент, Guthy-Renker Corporation, навсегда изменил индустрию представления рекламной информации, когда начал использовать известных людей и их рекомендации в своих телевизионных рекламно-информационных роликах. Даже журнал *Forbes* публикует сейчас годовые отчеты о самых богатых и самых влиятельных

знаменитостях, и это продается так же, как и их годовые отчеты о самых состоятельных лидерах в бизнесе. Не важно, какой у вас рынок – СЕО или кановокопатели, молодые или старые, бедные или супер-состоятельные – всех их пленяют знаменитости, которые влияют на них.

Поэтому умный шаг - сделать из себя известного человека.

Не обязательно стать тем, кто появляется в шоу *Опры (Oprah)* или на обложке журнала *People*, но нужно стать знаменитостью внутри вашей собственной сферы бизнеса, вашего собственного рынка, который может определяться географически, или демографически, конкретной индустрией или профессией, или чем-то еще. Чем меньше вселенная, тем проще в ней стать знаменитостью. Арнольд Шварценеггер (Arnold Schwarzenegger) был первой знаменитостью в нише бодибилдинга, из которой он выкачал огромную сумму денег еще до того, как о нем узнали все. Многие из моих клиентов являются известными людьми в своей индустрии, и очень вероятно, что их останавливают и просят у них автограф, или они собирают толпу на своих промышленных выставках, хотя вы не знаете их в лицо и не знаете их имен.

Для делового человека относительно легко достичь статуса известности на местном уровне, главным образом за счет простого способа – сделать себя контактным лицом во всех своих рекламных объявлениях.

В Эдмонтоне, Канада мой клиент и участник моей группы со статусом Gold/VIP, доктор Барри Лика (Barry Lyska) является истинной знаменитостью. Когда он предлагает открытый семинар или специальное мероприятие, к нему приходят сотни людей. Он долгое время сам рекламировал в крупной газете, на телевидении и через прямую рассылку и свою практику, и спра. Мой клиент Дарин Гарман (Darin Garman), брокер и девелопер коммерческой недвижимости, привлек инвесторов со всего мира для вложений в недвижимость штата Айовы, делая все самостоятельно и превратив себя в знаменитость благодаря своей истории «Бывший надзиратель тюрьмы в Айове делает открытие..». В Реддинге, штат Калифорния, Боб Хиггинс (Bob Higgins) является знаменитостью. Если вы остановитесь на улице наугад 20 человек, по крайней мере, один будет знать, кто такой Боб. А его бизнесом является покраска домов! (Вы можете посмотреть и прочитать несколько из его высоко эффективных рекламных текстов в моей книге *No B.S. Direct Marketing for NON-Direct Marketing Business*).

Местная знаменитость может перейти в разряд национальной знаменитости. Доктор Роберт Котлер (Robert Kotler), косметический хирург в Беверли Хилс и в прошлом мой клиент, начал превращать себя в «знаменитого доктора» при помощи местной рекламы своей книги *The Consumers' Guide to Cosmetic Surgery (Путеводитель для потребителей по косметическим хирургам)*, которую он издал на свои деньги, а потом и через выступления в СМИ Лос-Анжелеса. Вскоре он был прославленным доктором в *Dr. 90210*, серии реалити-шоу на ТВ, показываемом по всей стране по каналу E (E network).

Разумеется, среди вашей собственной клиентуры легко быть знаменитостью, и этот статус привлечет покупателей или клиентов, поднимет их траты и повысит ценность рекомендаций. Для вашей собственной клиентуры вы строите свой собственный звездный статус с помощью самовосхваления, самовыдвижения и объединения с известными людьми. Любая фотография вас с известным человеком имеет для вас реальную ценность.

Рассмотрим моего клиента Даниэля Фришберга (Daniel Frishberg), высоко профессионального и уважаемого инвестиционного аналитика, управляющего по поручению своих клиентов миллионами долларов. Подобно многим финансовым советникам он использовал собственную купленную и платную зазывающую радио передачу на своем местном рынке (Сан-Антонио, Техас) для привлечения клиентов. Но в отличие от большинства он набрался смелости и попросил у разных выдающихся

знаменитостей и экспертов национального уровня дать ему интервью в его местной радио программе. И он получил их, от Генри Киссенджера (Henry Kissinger) и Алана Гринспена (Alan Greenspan) до Роджера Мура (Roger Moore), который играл агента 007, и Пат Саяк (Pat Sajak) из журнала *Wheel of Fortune*. Маленькое радио шоу Фришберга было усеянной звездами кавалькадой. И этот звездопад отразился на нем тем, что сделал его более привлекательным и интересным для большего количества людей и большего количества состоятельных людей, так же как для других рекламодателей для субсидирования его программы. До того, как вы смогли произнести слово «Голливуд», его платная еженедельная радио программа трансформировалась в ежедневную реальную радио программу, и в последствии она продолжила выходить в эфир и на Сан-Антонио, и на более крупный рынок Хьюстона. Не так давно он и группа инвесторов купила целую радио станцию в Хьюстоне, чтобы выпускать в эфир его программу!

Просто окружив себя знаменитостями, Даниель Фришберг создал из себя знаменитость в глазах своих инвесторов-клиентов и потенциальных клиентов. Эта стратегия превращения себя в знаменитость с помощью окружения себя известными людьми действительно очень надежна и часто используется. Мой бывший клиент Петер Лоу (Peter Lowe), которого я консультировал и для кого я выступал на более чем 200 мероприятиях, использовал для себя тот же прием, чтобы стать известным оратором. Мой клиент Guthy-Renker сделал подобное для Тони Роббинса (Toni Robbins) со своей серией телевизионных рекламно-информационных роликов, каждый из которых представлял лучшую коллекцию знаменитых имен и рекомендаций. И я тоже сознательно применял эту стратегию на протяжении многих лет.

Станьте экспертом в чем-либо

Статус эксперта невероятно привлекателен. К счастью, он представляет собой ценность, которую вы создаете сами и сами производите.

Самый успешный просветитель Герцог Найтингейл (Earl Nightingale) сказал, что вы могли бы превратить себя в эксперта мирового класса в большинстве сфер деятельности, изучая каждый доступный ресурс в течение часа в день на протяжении одного года. Я воспринимаю его слова совершенно серьезно. Я превратил себя в топ-эксперта в сфере прямого маркетинга только за счет само обучения, без всякой академической или практической квалификации, где бы то ни было, менее чем за три года, и я начал назначать высокую плату за свои знания с самого начала. Я также успешно позиционировал себя как маркетингового эксперта в нескольких разных областях деятельности. Например, более 10,000 хиропрактиков и стоматологов посетили мои семинары по построению практики, купили мои книги и курсы по практическому маркетингу, и были в моих обучающих программах. Я создал самую большую компанию по проведению семинаров и издания литературы, обслуживающую этих профессионалов в начале 80-х. Меня наняли как оратора для 5 разных основных компаний, чьей деятельностью является построение практики для врачей, а также для государственных ассоциаций стоматологов и хиропрактиков. Хотя меня называли «Практическим Гуру Года» основные отраслевые журналы в индустрии стоматологии, я не хиропрактик, и не стоматолог.

Я люблю фразу, которую я слышал от коллеги, копирайтера для прямых рассылок Джона Фрэнсиса Тига (John Francis Tighe), «Среди слепых одноглазый является королем». Если вы знаете больше об «х», чем ваша предполагаемая клиентура, вы ЯВЛЯЕТЕСЬ экспертом!

Очевидно, каждый предпочитает работать с экспертом. Это особенно верно, так как вы взбираетесь по лестнице состоятельности*. Но в реальности каждый предпочитает иметь дело с экспертом, если и когда они могут. Если вы страдаете от ослепляющих головных болей, и вы можете прийти к доктору, который написал «Официальное руководство по избавлению от головной боли без лекарств» (*The Official Guide to Drug-Free Headache Relief*), и у которого есть колонка в газете о головных болях, а вы эту колонку уже видели, и который ведет радио передачу, вероятнее всего, вы пойдете к нему со своей проблемой, а не к другому «обычному» доктору. Это и является причиной, по которой я работал с экспертами, чтобы создать *Dentistry for Diabetics* (Стоматология для диабетиков), программу, которая обучает и сертифицирует одного стоматолога на географическую область для работы с пациентами диабетиками – давая ему актив, с помощью которого он может построить практику, стоимостью в сотни тысяч долларов в год**. В сущности, специализация, если даже она само декларируема, повышает ваш экспертный статус.

* Мой друг Элсон Элдридж (Elson Eldridge) написал фантастическую книгу на эту тему. «Как быть заметным экспертом!» (*How to be the Obvious Expert!*) Смотри на www.obvious-expert.com

Я выпускаю специальную рассылку, полностью посвященную теме маркетинга для богатых и состоятельных людей. Вы можете получить информацию на www.dankennedy.com.

** Для получения информации о DDS for Diabetics, присылайте факс на номер 602-269-3113.

Эксперты сталкиваются с меньшим сопротивлением их высоким гонорарам, поэтому они могут назначать премиум цены и наслаждаться размером прибыли выше среднего. По своему желанию, они могут извлечь больший доход от меньшего количества клиентов или покупателей. Именно потому, что мой клиент и участник группы со статусом Gold/VIP доктор Чарльз Мартин (Charles Martin) является экспертом в «долговечной стоматологии» или «полностью здоровой стоматологии», а также косметической стоматологии мирового класса, он может привлекать пациентов со всей страны, так же как со своего родного города Ричмонд, штат Вирджиния. У него могут быть пациенты, чьи случаи стоят от 40,000.00\$ до 70,000.00\$ - в то время как «обычные» косметические стоматологи борются за то, чтобы получить ¼ такой платы за тот же самый объем работ. Благодаря тому, что мой клиент Дарин Гарман (Darin Garman) является экспертом в доходном «инвестировании со спокойной душой» исключительно в квартирные дома в сердце Америки, он может привлекать инвесторов со всего мира, так же как доминировать на местном рынке в штате Айова, назначая входную плату или месячный членский взнос только за то, чтобы быть допущенным к

покупке собственности именно у него, и никогда, никогда, никогда не снижая комиссионных. Благодаря тому, что мой участник группы со статусом Gold/VIP Марк Ийлал (Mark Ijlal) предлагает тренинги, семинары, коучинг и услуги только жителям Мичигана, инвестирующим в недвижимость Мичигана, для каждой услуги у него назначена премиум цена, если сравнить со всеми другими семинарами, коучингом и услугами для инвесторов в недвижимость. Благодаря тому, что мой участник группы со статусом Gold/VIP Билл Хаммонд (Bill Hammond)-старший, адвокат, специализируется на работе с семьями с пожилыми людьми, страдающих от болезни Альцгеймера, его гонорар находится на вершине пирамиды. Его услуга обязательно комплексная, недоступная для покупок в кафетерии и цена на нее редко оспаривается. Конечно, вы можете думать, что у вас нет профессии, которая само по себе приводит к статусу эксперта. Я убежден, что каждый бизнес его предоставляет. Я мог бы рассказать вам очень простые истории о чистильщиках ковров, компаниях по устройству газонов и садов, магазинах автомобильных запасных частей и даже о производителях промышленного брезента, которые позиционируют себя как эксперты и специалисты. Они процветают благодаря тщательно выбранному целевому рынку и продают свои товары и услуги в 5-25 раз больше их индустриальных норм.



МАГНИТ БОГАТСТВА 9

БУДЬТЕ ГДЕ-НИБУДЬ

В середине одного из своих мрачных периодов, когда СМИ были наводнены историями о его финансовом закате, Дональд Трамп (Donald Trump) рассказывал о том, что хотел спрятаться дома, но вместо этого связал себя смиренной рубашкой и пошел на важное празднество – потому что знал, он мог, возможно, не выиграть от того, что остался бы дома. Как-то лет 25 назад или около того, когда я был у руля компании, и каждый в этой индустрии знал, что она находилась в серьезном и жутком финансовом состоянии, я размышлял о том, чтобы пропустить годовую конвенцию. Но я этого не сделал. У меня было бы меньше стресса, я чувствовал бы меньшее смущение, и мне удобнее было бы остаться дома. Но я не смог бы ничего выиграть, сделай я так. Я поехал. Я привел себя в место, где менее всего могли произойти хорошие, продуктивные, благоприятные вещи, и они случились.

Будем надеяться, что вы не находитесь в беспорядочных финансовых условиях, в каких был я или Дональд Трамп, о которых я только что рассказал. Но вне зависимости от ваших обстоятельств вы должны настоять на том, чтобы привести себя в те места, где могут возникнуть возможности. Мой отец передал мне пару запонок с буквами:

YCDBSOYA. Это означало: *You Can't Do Business Sitting On Your Ass* (Ты не можешь делать бизнес, сидя на заднице).

**Богатство не найдет вас, если вы будете
дома валяться на кушетке или прятать под
ней.**

Хотя это относится к личному передвижению и размещению, такими как встречи, конференции, вечеринки и общественные мероприятия, которые вы посещаете и презентуете себя, такие действия также идут далеко за эти рамки. Например, возьмем эту и другие 14 книг, которые я написал и опубликовал*. В течение более чем 14 лет я постоянно был на полках в книжных магазинах, без всякой остановки. Мне пришлось хорошо потрудиться, чтобы такое случилось. Почему? Уверю вас не из-за роялти, заплаченного мне как автору; оно равнялось менее 2% моего дохода. Я намеревался быть на тех книжных полках, потому что люди обнаруживали меня там, люди, которые могли никогда не обнаружить меня в другом месте. Они становятся участниками моего Внутреннего Круга и подписчиками рассылки, посещают мои семинары, становятся частными клиентами или приносят мне другие возможности. Присутствие на книжных полках обогатило меня и прямо, и косвенно на миллионы долларов. Я могу в частности опознать более чем дюжину давних клиентов, каждый из которых потратил между 100,000.00\$ и 300,000.00\$ на меня. Меня разыскивали, чтобы пригласить на выступление, только потому, что корпоративные управляющие купили и прочитали одну из моих книг. Для меня быть где-то включает в себя быть на книжных полках, быть в этой книге, которая сейчас находится у вас дома или в офисе.

* Список моих книг будет приведен на странице 179. Вы также можете просмотреть некоторые главы и выдержки из них на сайте www.nobsbooks.com.

Это не означает, что вы должны написать книгу. Это пример силы притяжения богатства благодаря тому, что вы где-то есть. Потому что наиболее важные слова в абзаце выше – «обнаружить меня» и «разыскать». Это маркетинг через привлечение.

Быть где-то для местного страхового агента или специалиста по финансовому планированию, может означать выступление в местных группах стоматологов, хиропрактиков, врачей и других высоко оплачиваемых профессионалов. Создание и распространение по почте хорошей, информативной, экспертной, усиливающей

позицию рассылки по финансовым вопросам по адресному листу таких потенциальных клиентов каждый месяц. Регулярное появление на местном радио шоу. Обслуживание на месте важной благотворительной организации. Почти любой предприниматель может быть где-то, произнося речи, занимаясь писательством, издательством, устанавливая деловые контакты. Может сработать даже тщательно подобранное обслуживание, которое содействует тому, что вас заметят правильные люди, и впоследствии они вас разыщут, чтобы вы дали им совет и информацию, принося вам новые возможности.



МАГНИТ БОГАТСТВА 10

ДЕЛАЙТЕ ЧТО-НИБУДЬ

У моего друга и наставника, копирайтера Гари Халберт (Gary Halbert) была поговорка: «Действие на порядок лучше размышления о нем». Вероятно, она не удивительна для многих, если они знают обратную сторону истории жизни многих предпринимателей, вышедших «из грязи в князи», которую знаю я. Она открывает тот факт, что единственной причиной их метеорного успеха является простое нахождение в действии, до того как они были готовы.

Несколько лет назад у меня была возможность провести день моей консультации с Ли Якоккой (Lee Iacocca), и я был ужасно напуган. Я так долго его изучал, его методы ведения бизнеса и его персональное поведение. Я часто рассказываю предпринимателям, которых я учу, что то, насколько высоко Якокка ценил решительность и действия, может быть наилучшим образом проиллюстрировано его историей возрождения кабриолета в финансово проблемной компании Крайслер (Chrysler). Заводские рабочие поймали его, когда он осматривал завод, и подсказали, что одна из машин могла бы превратиться в отличный кабриолет. Он попросил их взять паяльную лампу, отрезать крышу, дать ему поехать по округе и посмотреть, как люди будут реагировать. Остальное, как они сказали, уже история. Повторный выпуск

Крайслером кабриолета, возможно, привлекло больше внимания СМИ и публики, и принесло компании больше денег быстрее, чем любая другая идея когда-либо реализованная в ее истории. И все потому, что на месте был необычный СЕО³, который услышал хорошую идею и немедленно ее реализовал. Никаких комитетов по дизайну, фокус групп, бесконечных собраний инженеров, долго играющих прототипов. Паяльная лампа.

В 2005 году для серии ежемесячных теле-семинаров, которые я сделал для членов моего Внутреннего Круга, у меня появилась возможность встретиться и взять интервью у еще одного предпринимателя-автора, которого я долгое время изучал и которым восхищался, Роберта Рингера (Robert Ringer). Вы можете его знать по его самой знаменитой книге, бестселлеру «Победа посредством запугивания» (*Winning Through Intimidation*), которая недавно была переиздана под названием «Быть или не быть запуганным» (*To Be or Not To Be Intimidated*). Я оцениваю ее, как одну из 10 самых влиятельных книг, которые я когда-либо читал, и считаю, что она привела меня к моей практике «Продажа на вынос» (Takeaway Selling), описанной в книге *NO B.S. Успех в продажах* (*NO B.S. Sales Success*). В 2005 году я брал интервью у г-на Рингера по поводу его новой книги «Мотор!: Ничего не случится, пока что-то не сдвинется» (*Action!: Nothing Happens Until Something Moves*). Я сказал на теле-семинаре, что если вы никогда не читали эту книгу, а просто поддержали ее там, где вы видите ее обложку каждый день, вы уже извлекли выгоду. Ее название точно говорит вам, как многие из нас привлекают изобилие возможностей и богатство. *Действие.*

**Акт начала действий является в своей сути
и сам по себе магнитом для возможности
и богатства.**

Я часто говорю, что если бы бедные люди знали, какими шокирующе обычными людьми являются миллионеры, у нас было бы намного больше миллионеров. Одно из самых ошибочных мнений на тему, как бедные люди становятся богатыми, заключается в том, что богатые каким-то образом умнее или обладают некоторыми «магическими генами», которые отделяют их от толпы, относящимися к сообразительности и способностям. Ничего не могло бы быть дальше от правды. Я очень тесно работал, день у себя, день на выезде, более чем со 100 предпринимателями миллионерами и мультимиллионерами, и я уверяю вас, они не намного умнее клерка магазина товаров первой необходимости. У меня есть клиенты, лично зарабатывающие миллионы долларов в год, которые забывают надеть ботинки, выходя из дома, идут в дверь-ширму перед моим домом, являются удручающе неправильно функционирующими менеджерами, невероятно неорганизованны, медленно читают, имеют трудности со счетом и т.д. Фактически, один из них, кто построил национальную сеть рассчитывающих налоги офисов, обслуживающую сотни тысяч клиентов, не может сложить две цифры вместе без калькулятора и не смог бы расшифровать финансовый отчет, приставь ему к голове пистолет. Самый богатый инвестор в недвижимость, с

³ СЕО - Chief Executive Officer – главный исполнительный директор

которым я работал, был автомехаником, другой надзирателем тюрьмы. А если честно, в отношении общей всеобъемлющей рабочей этики, этот народ тоже не блещет. Но было нечто, что делали они все, то, что обширное большинство населения не делает.

В книге «*Мотор!*» (*Action!*) Роберт Рингер (Robert Ringer) писал: «Я всегда верил, что разница между успехом и поражением в любой области жизни не так велика, как многие подозревают». Я не только согласен с этим, у меня есть достаточно доказательств от более чем 100 миллионеров «с нуля», с которыми я работал, от их неуверенного начала до их настоящего богатства, известности, экспертного авторитета и достижений.

Это «маленькое» отличие и есть тема книги Рингера: эти люди действовали.*

* Бесплатно: Вы можете послушать запись телесеминара с интервью с Робертом Рингером (Robert Ringer), автором книги «*Мотор!*» (*Action!*) на сайте www.nobsbooks.com.

Я являюсь соавтором книги «*Новая психокибернетика*» (*The New Psycho-Cybernetics*), обновленной версии оригинальной книги доктора Мольца (Dr. Maltz) «*Психокибернетика*» (*Psycho-Cybernetics*). Вы найдете эту книгу в книжных магазинах и в Интернет-магазинах, продающих книги; дополнительная информация есть на сайте www.psycho-cybernetics.com.

Вы, несомненно, видели во многих фильмах оружие с технологией теплового поиска, которое высвечивает прячущегося человека в неоновом красном или зеленом цвете, в то время как он передвигается по темным джунглям, поскольку его тело генерирует тепло. Вы слышали о ракетах с тепловым поиском. Существует похожий эффект для действия и богатства. *Богатство ищет движение.*

На протяжении лет я обнаружил, что почти у каждого есть как минимум одну по настоящему хорошая идея, навык или талант, которые могли бы превратиться в процветание и успех. Однажды я встретился с разведенной женщиной, матерью троих малолетних детей, которая работала на низкооплачиваемой работе на фабрике, едва проводящая один день без оплаты счетов. Я обнаружил, что она иногда находит время для занятий живописью – и моя челюсть отвисла, когда я увидел картины. Я владею скаковыми лошадьми и есть несколько художников, которые стали известными в индустрии скачек, как художники портретисты скакунов. Люди за просто платят им тысячи долларов за портреты своих лошадей. Некоторые продают свои оригиналы за десятки тысяч долларов. Работа этой женщины был также хороша или даже лучше, чем некоторых из этих общепризнанных и успешных художников. Как профессионал маркетинга, без всяких усилий, я был в состоянии набросать ей план вхождения в этот мир, сначала на местном уровне, потом на национальном, и легко, быстро заработать больше денег за месяц, чем она сейчас получала за весь год – и достигнуть ее цели номер один в жизни – быть находящейся дома мамой, заботящейся о своих детях.

Давать такой бесплатный совет почти всегда бесполезно, как это было и на сей раз. Фактически, она уже передумала о многих подобных вещах, которые я ей предложил, но она никогда не действовала вслед за своими мыслями. И никогда не имела такого желания.

Существуют причины всех типов для такого бездействия. Жалкий имидж, недостаток уверенности или не способность видеть себя, делающим это. Невежество. Лень. Промедление. Ожидание лучшего времени или больших ресурсов. Список оправданий для бездействия и согласия со статусом-кво является длинным и, конечно, бесполезным и лишенным всякой ценности. Если вы стремитесь привлечь богатство в свою жизнь, вы должны выкинуть этот лист и своей жизни.

У меня был точно такой же опыт тысячу раз. Когда я брал интервью, давал представления и семинары для программы *Как сделать миллионы на ваших идеях (How to Make Millions with Your Ideas)*, я всегда вел практически идентичные разговоры с теми или другими. Всякий раз, когда кто-либо узнавал, чем я занимаюсь, он рассказывал мне о своей великой идее, в направлении которой он ничего не делал. Каждый водитель такси или лимузина имел книгу, которую так и не написал и никогда не желал это сделать. Один написал и довел ее до серии НВО «Признания таксиста» (*Taxicab Confessions*). Однажды я выступал на специальном, очень дорогом семинаре для предпринимателей; эксперты прямого маркетинга на домашних каналах для покупок, таких как QVC и HSN, из индустрии рекламных роликов и на радио, все разговаривали и работали с примерно 100 слушателями. У каждого была «идея» для продукта, который был бы потрясающим для продажи на QVC. Никто не действовал, чтобы реализовать свою идею, кроме моего друга Джефа Пауля (Jeff Paul), кто в последствии успешно продал на миллионы долларов свой придуманный продукт на QVC.

У каждого есть идея. У каждого есть не проявленный талант. У каждого есть способности.

Мало кто действует.

И не делайте ошибки: нет никакого богатства, которое бы вы нашли *внутри* идеи. Богатство получается только от действия *по реализации* идеи.

Это так важно, что я хочу поведать вам несколько историй о людях. С которыми я работал, чтобы проиллюстрировать, как они ведут себя, когда представляют стоящую идею. Детали их бизнесов не так уж и важны, поэтому не дайте им сбить вас с толку. Вместо этого, сфокусируйтесь на способе, с помощью которого они реагировали на идеи и возможности.

Доктор Пол Сирби (Paul Searby), стоматолог, разными путями пытался стать консультантом в области стоматологии, когда мы с ним познакомились. Обсуждая его бизнес, я узнал, что он руководит небольшой школой, которая готовит ассистентов стоматологов, в своем стоматологическом кабинете по субботам. Это приносило ему более 150,000.00\$ в год побочного дохода. Это было так прибыльно, что некто предложил ему продать этот бизнес за 300,000.00\$. Я посоветовал ему оформить этот бизнес в коробку и продавать его другим стоматологам, одному на каждый регион, по всей стране. Я сказал, что это огромная возможность для бизнеса, намного более значительная, чем те другие, над которыми он работал, и по поводу которых он пришел за моим советом. Я посоветовал ему положить на полку все остальное и работать над этим. Менее чем через 30 дней он сделал свою первую прямую рассылку и рекламу стоматологам, заинтересованным в этом бизнесе. Всего через несколько недель он провел свой первый семинар по этому возможному бизнесу, и сразу же продал несколько коробок с системой по организации школы, каждая из которых стоила 20,000.00\$. Год спустя цена поднялась до 40,000.00\$. Он продал около 100 школ, продает от одной до нескольких каждую неделю. Он продал свою стоматологическую

практику, стал финансово независимым и работает один день в неделю в своем бизнесе. Сейчас скажу вам важную вещь: когда он запускал свою первые рекламы и почтовые рассылки, провел свой первый семинар и начал продавать школы, он не был «готов». Видео «классов» не были еще записаны или отредактированы. Все, что ему было нужно дать стоматологам, не было сделано. Он не планировал сам семинар. Но он начал. Он не стал ждать, пока все его утки аккуратно выстроятся в одну линию в ряду. Побочным эффектом его успеха с этим бизнесом стало то, что Пол привлек и работал над другими, связанными с его бизнесом, возможностями, он был приглашен ведущими экспертами в стоматологии выступить на их конференции, писать для них рассылку и вести бизнес с их клиентами.

Бил Глайзер (Bill Glazer) владел двумя магазинами одежды в Балтиморе, которые он сделал потрясающе успешными, применив необычные и инновационные маркетинговые стратегии, основанные в большей степени на идеях, которые он почерпнул из моих книг и курсов. Он отыскал меня, когда узнал, что я приехал в Балтимор, и мы вместе пообедали. Когда он показал мне, что он делает, я сказал ему, что ему следует продать всю его рекламу и маркетинг владельцам других магазинов одежды, и я дал ему бизнес-план для этого. Это был относительно шаблонный подход к тому, что я называю «нишевый информационно-маркетинговый бизнес». Бил немедленно начал продавать свою «систему» владельцам других магазинов одежды, потом ритейлерам спортивных товаров, потом ювелирам, потом владельцам мебельных магазинов и создал издательский бизнес на multimillions долларов. Недавно, он купил один из моих бизнесов по издательству, коучингу и проведению семинаров. Сейчас этот бизнес называется Внутренний круг Глейзера-Кеннеди (Glazer-Kennedy Inner Circle), издает мою рассылку «*NO B.S. Маркетинговое письмо*» (*NO B.S. Marketing Letter*), ведет серию ежемесячных телесеминаров и устраивает две большие конференции в год. Он зарабатывает миллионы долларов в год, будучи продавцом информации и предпринимателем. Плюс Билл начал продвигать свои собственные информационные продукты для ритейлеров, консультировать клиентов. Ему стали приходить добровольные, сделанные по собственной инициативе приглашения обменять его ноу-хау на часть активов в хороших бизнесах. Хотя большинство он отклонил, некоторые, которые он принял, оказались исключительно прибыльными. В конце концов, я воспользовался возможностью и также продал ему мою основную издательскую компанию.

В течение лет я побуждал участников моих групп и клиентов нанимать и использовать знаменитостей в их маркетинговых программах. Без сомнения я советовал тысячам местных бизнесменов любого типа, что им следует так делать, и говорил, как это делать. Из этой тысячи только 2 привлекли известных людей. Наиболее известен из них Скот Такер (Sott Tucker), чикагский ипотечный брокер. Сразу же после того, как он получил этот совет на консультации, он начал поиски и быстро заручился поддержкой «Холодильника» Пери («Refrigerator» Perry), легендарного Чикагского Медведя (Chicago Bear)⁴ в качестве знаменитого оратора для своего бизнеса. Эффективное использование Пери увеличило количество ответов на его рекламу, каждый вложенный доллар теперь давал большую отдачу, таким образом, величина прибыли в его бизнесе увеличилась, выросло количество рефералов, вырос его доход. Это еще и помогло наладить второй бизнес, обучать других ипотечных брокеров, которые принесли ему более чем миллион долларов в первый год. Скот ничего не сделал из того, что 300 или 400 владельцев бизнесов, которым я дал один и тот же совет, не смогли бы сделать – но они не сделали.

Несколько лет назад профессиональный оратор Фостер Хиббард (Foster Hibbard) увидел, как я выступаю и продаю свои книги и аудио-записи прямо со сцены на

⁴ William «The Refrigerator» Perry – бывший игрок команды Chicago Bear (американский футбол). При росте в 1.88м весил 173.4 кг на пике своей формы. Закончил карьеру игрока в 1994 году.

50,000.00\$. Он отвел меня в сторону и признался, что, хотя он популярен, занят и узнаваем, в течение 30 лет он едва зарабатывал ораторством на непритязательную жизнь и никогда не создавал значительного богатства, главным образом потому, что он работал только за вознаграждение и был ужасающе неуспешен в продажах своих аудио программ. Его дополнительным доходом была работа со слушателями, которые становились его клиентами. У меня были подобные беседы как минимум со 100 другими ораторами. В большинстве случаев, как и Фостер, ораторы обладали талантом, способностями, были динамичными, эффективными, но им не удавалось конвертировать свои умения и работу в богатство. Я сказал Фостеру то же, что и всем остальным. Никто, кроме Фостера, не последовал моему совету. По прошествии 24 месяцев после нашей беседы Фостер заработал более миллиона долларов за свои выступления – по его подсчетам это было больше, чем он заработал за предыдущие 10 лет! О, и почти сразу же, как только Фостер начал внедрять стратегии, которые я ему посоветовал, другие люди стали им интересоваться; ему стали предлагать выступить намного чаще, чего раньше он был лишен. Возможности постучались в его дверь в таком количестве, которого раньше он не наблюдал.

Не совершите ошибку, фокусируясь на том факте, что ни один из вышеприведенных примеров не имеет ничего общего с конкретным, особенным бизнесом, который вы ведете. Примите во внимание только общие черты поведения, показанных в этих примерах. И учтите косвенный эффект, который получили все эти люди благодаря своим действиям.

Позвольте мне привести еще два примера. Майк Вэнс (Mike Vance), близкий и многолетний партнер Уолта Диснея (Walt Disney), консультант известных компаний и автор книги *«Думай нестандартно»* (*Think Outside The Box*) поведал историю о беспокойном исполнительном директоре одной корпорации, который рассказал о самой большой и ужасно обидной проблеме. После того, как он ее описал, Майк спросил: «Кто работает над этим?». Директор ответил: «Никто». Когда Майк спросил: «Почему?», директор ответил: «Потому что ее нельзя разрешить». В противовес этому, послушайте совет генерала Норманна Шварцкопфа (Norman Schwarzkopf). В течение трех лет я сопровождал генерала Шварцкопфа на большие семинары, слушал его речь так много раз, что выучил ее наизусть, и провел много времени за сценой, в гримерках, беседуя с ним. Мне хорошо запомнилась одна вещь, его утверждение о том, что принятие плохого решения или худшего решения – это лучше, чем никакого решения вообще, потому что если решение ведет к действию, то легче исправить направление, в котором кто-то или что-то движется, чем заставить кого-то или что-то сдвинуться из бездействия. В своей разрушающей каноны книге *«Психокибернетика»* (*Psycho-Cybernetics*) доктор Максвелл Мольц (Maxwell Maltz) представил «зигзагообразное движение» и «коррекцию курса», в качестве целостной основы человеческих достижений. Он указал, что едва ли кто-то достигает своей цели по прямой, вместо этого он ее достигает, двигаясь, налетая на что-то, двигаясь другим путем, стучаясь, зигзагом, но двигаясь, двигаясь, двигаясь.

Наконец, позвольте мне раскрыть мой собственный, персональный «секрет успеха». Это каждодневная дисциплина, которой я твердо придерживался более чем 30 лет. Я пренебрег ею только 30 дней из 30 лет. Я твердо ее придерживался 10,920 дней из 10,950. Каждый день, не важно, чем я занят или должен делать в этот день, даже если это день полон консультаций, поездки через всю страну или это день отпуска, я все еще делаю одну вещь, если только одна вещь, одна вещь намечена для «заливки моего насоса», для создания будущего бизнеса для меня и моих компаний. Это может быть маленькое дело: выдернуть одну журнальную статью, которая может интересовать одного из моих клиентов, черкнуть пометку на ней и отправить ее. Это может быть ответ на один пункт из корреспонденции, поручение об отправке одного факса,

установление нового, потенциально полезного контакта, беглый набросок заметки или отправка книги. Но ни один день не проходит без того, чтобы я не сделал одно из таких дел. Хотя больше этого и не требуется, такие действия были особенно важны для меня на протяжении лет, потому что большое количество дохода приходило от оказания услуг, таких как выступления, консультации, коучинг и написание рекламных текстов; поэтому в известном смысле, я должен был продать «их» и сделать «их». Большинство профессионалов прекращают продавать, в то время как они оказывают услуги, поэтому у них есть периоды, когда они «на мели», и когда они словно катаются вверх-вниз на американских горках. На меня намного больше спрос, чем я могу себя предложить, и есть лист ожидания клиентов в течение многих лет, потому что моя каждодневная дисциплина предполагает совершение, по крайней мере, одной инициативной вещи для привлечения бизнеса каждый божий день.

«Невероятные вещи случаются независимо от того, что лично вы создаете. Я называю это сказочным благословением. Когда вы упорно толкаете Дверь А, кто-то или что-то открывает Дверь Б. Часто, когда вы смотрите через Дверь Б, что там за ней, это намного лучше, чем то, что вы собирались увидеть за первой дверью. Однако вы бы не увидели Дверь Б открытой, если бы не находились в холле, толкая Дверь А.»

- Джек М. Зуфельт (Jack M. Zufelt)

Автор книги «ДНК успеха» (*DNA of Success*)

www.dnaofsuccess.com



МАГНИТ БОГАТСТВА 11

ДЕЙСТВУЙТЕ ДАЛЬШЕ

Многие начинают, но единицы идут дальше.

Мой опыт работы с предпринимателями, которые постоянно наслаждаются широким и сильным потоком покупателей или клиентов, с возможностями и богатством льющимися на них, выражается в том, что они думают скорее в терминах «процесса», чем «случая», и в терминах «возможностей» нежели «дохода». И я обучаю предпринимателей думать в подобных терминах.

Если взять, в качестве примера меня, то рассмотрим нечто очень простое. В результате нескольких публикаций и рекламы одной из ранних книг серии No B.S. (*No B.S. Time Management for Entrepreneurs – No B.S. Тайм-менеджмент для предпринимателей*), меня пригласили на интервью на радио программу объединенной Торговой палаты. Большинство авторов рассматривали бы и относились к такому приглашению как к «доходу». Делаю это. Сделал это. Закончено. Свершилось. Я рассматриваю подобное как «возможность», потому что у меня есть и будут другие книги для продвижения на рынок и есть клиенты с их продуктами для продвижения на рынок. Поэтому я хочу превратить эту возможность в длительные отношения, нежели в эпизод на одну ночь, я не думаю, я знаю наверняка, что это приглашение пришло неожиданно. Большинство авторов надеются, что их пригласят снова, но надежда – это не стратегия. Поэтому сразу же после этого интервью я отослал любезное,

персональное письмо и подарочную упаковку моих книг. Я получил в ответ благодарственное письмо. Я ответил и подарил ведущим программы подписку на мою рассылку. Теперь они что-то получают от меня каждый месяц. Я продолжаю подпитывать наши отношения. На мой взгляд, это активы. Активы, благодаря которым я получаю дивиденды много раз.

Признаюсь: я не делал этого так часто, как следовало бы делать. Меня может извинить мое активное расписание и мои проклятия моему персоналу. Но мое наблюдение сводится к тому, что я делаю намного больше и делаю лучше, чем кто-либо еще.

Мой друг Стив Миллер (Steve Miller), эксперт мирового класса в индустрии промышленных выставок, и Митч Карсон (Mitch Carson), участник моей группы со статусом Gold/VIP из компании Impact Products, консультант, а также поставщик экспонатов, рекламных товаров и маркетинговых инструментов для участников отраслевых выставок, оба они вам скажут, что 90% всех клиентов, сгенерированных участниками выставок, тратящих целые состояния на такие выставки, НИКОГДА не идут дальше. Это совпадает с моим собственным опытом, когда посещаешь выставки и просишь информацию, приглашаешь на дальнейшие мероприятия. К сожалению, участники выставок и профессиональные продавцы, работающие на них, воспринимают выставку как «доход», нежели чем «возможность». Как следствие, огромное количество участников выставок постоянно расстраиваются из-за уровня показателя ROI (возврат инвестиций) от выставок.

Вернемся к простейшей ситуации. Вашей каждодневной жизни. Когда вы обедаете в ресторане в первый раз, получаете вычищенную одежду из химчистки в первый раз, и идете в тот или иной магазин в первый раз. И сколько раз в течение этих многих, многих, многих раз, когда происходило подобное, вы сразу же получали сопутствующее письмо от владельца ресторана или магазина, которое благодарило бы вас за посещение и приглашало бы прийти еще раз? Сколько впоследствии вы разослали интересных писем в вашей месячной рассылке, чтобы создать и сохранить эффект вашего присутствия рядом? * Ответ будет: едва ли несколько раз. Или ни одного. Ваш приход и уход из тех мест, где они ведут свой бизнес – это для них «доход». Для меня человек, который пришел в самый первый раз – это удивительная «возможность». Ваша точка зрения на этот процесс определяет ваши дальнейшие действия. Мало бизнесов имеют хоть какой-нибудь набор средств для идентификации клиентов, которые пришли в первый раз, для получения их контактной информации для дальнейшей работы с ними.

Теперь давайте поговорим о теме «процесс» относительно «случая». В течение многих лет большая часть моих доходов – и создания богатства за счет привлечения клиентов – приходила благодаря ораторскому искусству. Я также работал коучем, консультировал и тренировал более чем 1,000 других профессиональных ораторов, и я пристально наблюдал за поведением ораторов. Большинство получали заказ и прикрепляли золотую звезду на эту дату в календаре. Позже они туда ехали, выступали, получали свою плату и все. Для них это был «случай». Когда я получал заказ, я прикреплял золотую звезду на дату в календаре, потом разрабатывал и внедрял сложную, многоходовую, мультимедийную «атаку», чтобы резко повысить посещение клиентами этого мероприятия, мотивировать тех, кто пришел, на страстное желание меня слушать и присутствовать в зале, и подготовить аудиторию быть отзывчивой, таким образом, я мог бы продать со сцены больше. Похожий план у меня был и на время после выступления, а именно распространить мои щупальца в компании клиентов и получить больше возможностей для выступлений, консультирования и другой работы, предпринимать последующие действия в отношении тех, кто пришел, а также тех, кто не пришел, кто не купил то, что я предлагал, чтобы продать им после

данного мероприятия. Я рассматривал приглашение на выступление, как только одну часть «процесса».

Для использования подобной стратегии в более «обычном» бизнесе, рассмотрим мастерскую по быстрой смене масла в вашей округе. Вероятно, у них есть процесс продажи на месте - сопутствующих товаров, в которых вы нуждаетесь, например, новый масляный фильтр. Вероятно, они добыли вашу контактную информацию и послали вам открытку с напоминанием, когда наступит приблизительно время для следующей смены масла. Но это и все. А есть намного больше действий, которые они могли бы сделать. Например, они могли бы попытаться продать вам купонную книгу предоплаченного сервиса со скидкой. Они могли бы что-нибудь выяснить о машине вашего супруга/супруги или о других машинах в вашей семье. Они могли бы сразу же вычислить ваших соседей с помощью справочника и послать им письмо с купонами, указывая, что вы были их счастливым клиентом. Они могли бы продвигать себя и с помощью мытья машин. Они могли бы включить вас в свою рассылку, и таким образом, они бы «посещали» вас каждый месяц. Им следует узнать ваш день рождения и послать вам поздравление. Вместо того, чтобы рассматривать ваш приезд на смену масла как «случай», им следует воспринимать его, как начало многоликого, продолжающегося «процесса».

Это требует сдвига в способе восприятия ваших клиентов и потенциальных клиентов – вы их воспринимаете как людей, которым вы что-то продаете время от времени, или как ваши наиболее ценные активы, которые строят и поддерживают плотный щит вокруг, о которых заботятся, с которыми нянчатся, разрабатывают крепкие связи и умножают их с помощью рефералов.

* У вас может быть ежемесячная рассылка, сделанная для вас! Есть *Хорошая рассылка (Good News Letter)* для покупателей и *Хорошая деловая рассылка (Good Business News Letter)* для владельцев бизнеса, созданные мной! Вы можете получать их каждый месяц на диске для включения их в ваше предложение месяца и использования их такими, какие они есть, или вы можете получить целый проект, сделанный для вас: рассылка, подготовленная по вашим требованиям, поддержка списка ваших клиентов, распечатанная и отправленная рассылка за вас. Для получения информации зайдите на сайт www.petetheprinter.com или отправьте запрос по факсу (330) 922-9833.



МАГНИТ БОГАТСТВА 12

ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ

Расслабьтесь. Я не собираюсь читать вам лекцию о морали. Фактически, мы можем забыть все об основной идее морали для нашей дискуссии. Мы можем просто быть прагматиками.

Прагматизм, в основном, означает делать то, что лучше служит вашим интересам. Делать то, что доставляет те результаты, которые вы желаете получить. Делать то, что работает.

Вам необходимо не думать в терминах выполнения того, что совершенно правильно.

Давайте поговорим о выполнении правильных дел как прагматики. Не о том, что правильно с точки зрения морали. А о том, что прагматично правильно.

Жалоба номер один, которую высказывает каждый, относится к людям и компаниям, с кем он ведет бизнес, у кого покупает, которые заставляют его сходить с ума, у кого он прекращает покупать, и состоит в том, что продавец не держит своих обещаний.

В моих частных коучинговых группах на данный момент присутствуют 4 адвоката. Из 63 человек четверо адвокатов. Это не было запланировано! Я пытался отбить у них охоту идти в группы, но они пришли. И они убедили меня в одном факте: причина номер один, по которой адвокаты теряют клиентов, И повод номер один всех жалоб на адвокатов, поступающих в коллегия адвокатов, не относится к не компетенции или

небрежном выполнении работы, не состоит в выставлении завышенных счетов или в провале дела – а является простым и единственным следствием отсутствия коммуникации с клиентами. В печатной индустрии, в которой я владел бизнесами, где у меня были свои клиенты, в которой я много работал и сам потратил миллионы долларов, причина номер один, по которой клиенты сжигали принтеры и куда-то уходили, заключалась в пропущенных дедлайнах. В индустрии ресторанов причиной номер один, по которой компании прекращали заказывать доставку обедов у конкретного ресторана, является поздняя доставка.

Практически в каждом бизнесе фактор номер один, из-за которого теряются клиенты, и из-за которого они превращаются в разносчиков плохих новостей, очень и очень прост. Его можно сформулировать как «явные или подразумеваемые не выполняемые обещания».

Верно и обратное. Одной из самых больших Приманок Богатства, когда-либо придуманных, заключается в том, чтобы просто сказать, что вы будете делать, и делать, что вы сказали. Когда вы становитесь известными благодаря абсолютной надежности, покупатели, клиенты, возможности и деньги потекут к вам в постоянно увеличивающемся изобилии. Слово распространяется, потому что, такого как вы, редко можно найти. Цена конкуренции становится несущественной.

Подобно любому другому человеку я случайно очутился в ситуации, когда я не мог выдержать сроки, не мог сдержать обещание. Я маньяк в отношении каждого обязательства, от обыденной пунктуальности до более серьезных вещей, поэтому действующее тут слово «случайно». Я помешался, когда такое произошло, потому что как прагматик, я знаю, насколько это было пагубно для моих интересов. Когда такое действительно случилось, я научился не сбегать, прятаться или игнорировать это и надеяться, что срыв сроков пройдет незамеченным, а встретиться с этим лицом к лицу, извиниться и сделать все правильно. Повторюсь, исходя не из этических или моральных обязательств, а исходя из прагматизма. Я выбираю лучшую бизнес стратегию.

И здесь есть нечто в некоторой степени «продвинутое», что очень мало предпринимателей когда-либо обнаруживают: менее привлекательное обещание, которое вы сдержали, служит вам лучше, чем сделанное вами более привлекательное обещание, которые вы не можете сдержать, не сдержите или не держите.



МАГНИТ БОГАТСТВА 13

ПРОСИТЕ

Это даже библейское. Просите и дано вам будет.

Каждый это знает. Вы не просите; вы не получаете. Огромное количество знающих об этом людей, в действительности не просят. Они идут по жизни, желая получить все, что можно, но для этого они, кажется, никогда не выработают у себя мужества попросить. Поэтому они не счастливы в своем бизнесе, потому что они не просят своих клиентов, поставщиков и сотрудников. Они не счастливы в браке, потому что не просят своих супругов. Под «просить» я подразумеваю совокупность вещей. Ясно выражать ваши желания, ожидания и, если уместно, требования. Просить людей делать так, как вы хотите, чтобы они сделали. Искать сотрудничество и поддержку.

Даже мало людей просят «аутсайдеров».

Я обнаружил, что совершенно нормально просить много у многих людей. Я просил у людей информацию, совета, идей, контакты, просил познакомить и предоставить все типы содействия, в значительной степени безнаказанно. Я также обоюдно щедр и отдаю должное. Но я прошу.

«Я хочу это все.

И я хочу, чтобы это было мне доставлено».

- Магнит на двери моего холодильника

Только для примера, я вовлек 250 разных людей в начальное продвижение книги, которую вы сейчас читаете, и других книг из серии NO B.S. Я договорился с издательством, чтобы они для меня сделали то, что никогда не делали для других авторов (о чем они предпочли, чтобы я не упоминал). Я договорился с известными и не очень известными авторами и ораторами, чтобы они разослали e-mail по спискам своих клиентов, «прорекламовали» книги в их речах и рассылках и поместили информацию о книгах на их веб-сайтах. Для меня было послано более 2,5 миллионов! электронных писем, и это ничего мне не стоило. У меня есть люди, которым я плачу за проведение у них PR-акции и теле-семинаров. И т.д. и т.п. В основном, это происходит, потому что я просил. Каждый ли, кого я просил, согласился поучаствовать? Нет. Но я получил в целом намного больше людей, которые согласились, чем если бы я не попросил их. Каждый ли согласился сделать то, что я хотел, чтобы он сделал? Нет. Но я получил намного больше, чем если бы не попросил.

Я знаю очень мало авторов, которые являются отличными просителями. Мой друг Марк Виктор Хансен (Mark Victor Hanson), который вместе с Джеком Канфилдом (Jack Canfield) является соучредителем издательского феномена, серии «Куриный суп для души» (*Chicken Soup for the Soul*) феноменальный проситель. Если он знакомится со знаменитостью, королем, президентом, атлетом, СЕО, с любым и каждым, он просит их о чем-то, как-нибудь помочь ему продвинуть себя или его книги или его дела, представить его кому-нибудь еще, с кем он хочет познакомиться. Вы можете думать, что такие просьбы, просьбы, просьбы вызвали бы неприязнь людей, и они сторонились бы вас, как будто вы бы пахли потом, но происходит обратное. Просьба является магнитом. В действительности, людям, особенно успешным, нравится, когда их просят о помощи и задействуют их влияние. Часто вы даже получаете больше, чем просите! Другой автор позвонил в офис Трампа (а это был «холодный» звонок) и попросил, чтобы Дональд взглянул на его рукопись и дал бы свою оценку. Трамп ее дал и написал целую главу в качестве дополнения к книге, что явилось маркетинговой силой для нее.

Опираясь на эти мысли, я бы хотел попросить ВАС продвигать эту книгу. Зайдите на сайт www.nobsbooks.com, и кликните на «viral». Там вы найдете несколько готовых к использованию электронных писем, которые вы можете переслать, бесплатные статьи, которые вы можете скопировать и послать, и все виды стильных вещичек, которые вы можете дать вашим друзьям-предпринимателям. И если вы исполнительный директор ассоциации, корпоративная шишка или кто-нибудь еще, у кого есть большой список деловых людей, кого вас знает и уважает, я был бы счастлив лично услышать вас, и мы можем что-нибудь предпринять – может быть, специальный бесплатный семинар, который, например, вы им подарите. Я охотно готов. Пошлите мне факс с некоторыми подробностями на номер (602) 269-3113. (Пожалуйста, будьте терпеливы. Может пройти 2-3 недели, прежде чем я смогу ответить).

Видите, я попросил.

Конечно, есть кое-что научное на тему как спрашивать эффективно, и слишком сложное, чтобы обсуждать это здесь. Оно помогает обрести способность давать, чтобы получить или, по крайней мере, оплачивать взаимностью, чтобы получить. Это не существенно, но полезно. Если вы действительно, действительно проницательны, вы осознаете, как я использовал эту книгу, сделал нечто внутри нее для поддержки моей просьбы о содействии в продвижении этой книги. Если вы это уловили, то данный секрет не ограничивается авторами и книгами. Любой владелец бизнеса мог бы использовать ту же самую стратегию.



МАГНИТ БОГАТСТВА 14

ДОМИНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Много предпринимателей одаривается множеством возможностей. Речь не идет о простом недостатке или нехватке возможностей, что объясняло бы недостаток богатства у любого человека.

Фил МакГроу (Phil McGrow) был семейным терапевтом, которому не нравилась частная практика. Чем он только не занимался. Выступал как оратор-любитель, занимался бизнесом по ведению семинаров по личному росту, корпоративным консультированием по вопросам управления персоналом и даже консультировал вместе с адвокатами по вопросам выбора жюри присяжных и подготовки свидетелей. Ему сделали подарок - консультации с юристами, которых наняли для защиты Опры Уинфри (Oprah Winfrey), когда ей предъявили иск из-за ее негативных высказываний по поводу мяса. Многие бы консультанты взяли солидную плату, получили бы фотографию с автографом и были бы счастливы, на этом все бы и закончилось. Доктор Фил стал доктором Филом, воспользовавшись этой возможностью.

Вы можете никогда не иметь такой гигантской и явной возможности. Но вы, как и большинство, определенно получаете много возможностей, день изо дня, так, что вы терпите неудачу в этой игре в домино.

В качестве личного примера приведу следующий случай. Профессиональный журнал для нотариусов, *Pennsylvania Lawyer*, опубликовал статью главу из моей книги «*NO B.S. Time Management*». Я сразу же применил метод «домино возможностей». Копия статьи и книга были посланы в другие юридические журналы 49 штатов, чтобы использовать возможность публикации, для продвижения моих книг в тех журналах. Копия статьи была отправлена нескольким клиентам, кто продавал адвокатам, вел семинары для них и т.д., с поощрением перепечатать статью и разослать ее их клиентам. Конечно, это пустяк. Но вы продаете 50,000 книг, когда продаете одну за один раз. Я говорю это к тому, что все пустяки умножаются, и все вместе представляют собой как будто один большой маркетинг и продвижение. Таким образом, одна статья как в игре в домино, превратившись в 5 или 8 или 20, представляла собой маленькое событие, многократно умноженное, равное большому событию.

Другой пример. Сюзан Беркли (Susan Berkeley), член одной из моих коучинговых групп и профессиональный тренер по постановке голоса. На данный момент, вы знаете ее голос благодаря рекламным объявлениям компании AT&T. Сюзан была приглашена для обучения конкурсантов на шоу Дональда Трампа «*Подмастерье*» (*The Apprentice*) в сезоне 2005 года. Мы знали за 90 дней до старта, что будет показан эпизод, в котором она выступала в качестве тренера. Но мы с уверенностью не знали, появится ли она в нем. И она обязалась держать все в секрете до выхода эпизода в эфир, поэтому не было никакой возможности сделать предварительную рекламу. Но был и есть факт, что она обучала участников шоу правильно говорить, ставила им голос и навыки презентации. Дабы воспользоваться этим фактом и запустить его в работу (как в игре в домино), Сюзан зарегистрировала доменное имя www.apprenticevoicecoach.com. Она составила медиа список Нью-Йорка (где она жила) и национальный медиа список, готовая к рассылке e-mail, факсов, FedEx и готовая звонить в 22.01 того вечера, когда эпизод выйдет в эфир, сообщая о том, что следующим утром она доступна для интервью и комментариев на тему, кто выиграл, кто проиграл и почему. В общем и целом, мы вместе разработали и организовали более 20 разных рекламных, маркетинговых, публичных и продвигающих стратегий и инициатив, которые начались утром и продолжались в течение 3х месяцев после выхода эпизода в эфир. Так как я закончил писать эту книгу до того, как все произошло, я не могу сейчас сказать вам о результатах, хотя вы можете найти дальнейшие дискуссии на эту тему в бесплатном e-mail курсе, связанном с этой книгой, который вы можете получить на сайте www.nobsbooks.com. Но важно то, что Сюзан делает все, что мы с ней задумали, чтобы запустить как в игре в домино эту единственную, в действительности, крошечную возможность.



МАГНИТ БОГАТСТВА 15

СТРАСТЬ

В книгах, аудио-записях и семинарах существует целый ворох метафизической дурости. В них продвигается упрощенное предположение: делай, что ты любишь делать, и деньги к тебе придут. Вот тут и есть гигантская, дымящаяся, вонючая куча ерунды! Естественно, счастливые события случаются, но разве вы хотите поставить ваше будущее в зависимость от дурацких случайностей?

Мне нравится лежать в гамаке. Я люблю читать. Есть пиццу. Смотреть футбол. Я все еще должен сообразить, как заставить людей встать в очередь и платить мне за возможность посмотреть, как я это делаю. И не важно, как сильно я наслаждаюсь подобными вещами. Мое наслаждение может умножиться, деньги нет.

Идея о том, что вы можете делать то, что вам нравится или к чему вы чувствуете страсть и будьте уверены, что вы притянете богатство, глупая и ребяческая. Бросающая вызов, конечно. Но глупая и ребяческая.

Богатство приходит через бизнес, и бизнес должен быть направляем рынком, *не* личной радостью. Направляем рынком. Список людей, кто проснулся утром, надеясь, что у вас будет страсть и радость сегодня, вероятно, мал. Зато список людей, кто проснулся утром в болезни, от которой они отчаянно хотят избавиться, с проблемами,

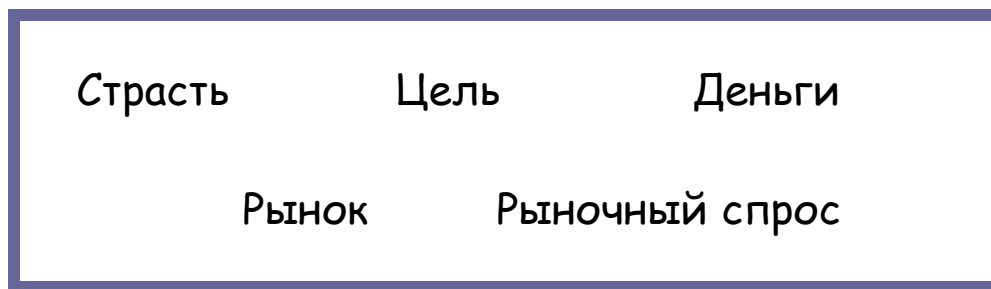
которые нужно срочно решить, с надеждами и мечтами, для исполнения которых им нужна помощь, и с благоприятными возможностями, которые они примут, если те будут предложены, эти списки длинные. Если вы хотите привлечь максимум богатства с минимальными усилиями за короткое время, вот формула: найдите такой список, который вам сможет «создать» ваш собственный превосходный ответ на этот вопрос.

Вы действительно хотите избежать каторги. Никто не может поддерживать собственную мотивацию и продуктивность очень долго, пока будет вовлечен в деятельность, которую находит утомительной или тягостной. Или пока приходится вести дела с людьми, которые презираемы, или делать работу, не приносящую удовлетворения, или продавать продукты, в которые не веришь. Это надежная дорога к бедности. Но, с другой стороны, только делая то, что вам нравится, не замечая требования рынка, почти также определенно приведет вас к бедности.

Правда в том, что вы редко достигаете всех результатов, которые вы хотите достичь, только от той деятельности и тех процессов, которые вы предпочитаете. Зрелость подразумевает выбор желаемых результатов, а не приятной деятельности.

Это также популярная метафизическая идея – не гонитесь за деньгами, следуйте за страстью. Фи. Я писатель, и мне нравится фраза Марка Твена «Никто, кроме глупца, не пишет не за деньги». Я слышал, как люди говорили, что им так сильно нравится их работа, что они готовы выполнять ее, даже если бы им и не платили. Я думаю, что это утверждение пугающее и опасное. Когда кто-то ведет бизнес, ему необходимо думать как деловому человеку. Почему я бы писал только ради того, чтобы писать? Я пишу для аудитории, которая заплатит деньги. Иначе, это похоже на дерево, которое гибнет в отдаленном, пустынном лесу, никем не слышимое или не замеченное. И в чем тут смысл?

Поэтому давайте постараемся снова расставить некоторые пункты. В произвольном порядке:



Самый неделовой подход был бы: страсть, цель, рынок, рыночный спрос, деньги. Гонитесь за вашей страстью, пренебрегая вашей целью или миссией, не обращая внимания на рынок или рыночный спрос, и надейтесь привлечь богатство. Я повторю вам снова, надежда не является стратегией.

Деловым подходом было бы: рынок, рыночный спрос, цель, страсть, деньги. Идентифицируйте жизнеспособный, предпочтительно недостаточно обслуживаемый рынок, определите рыночный спрос (что на нем требуется больше всего и за что будут платить), потом установите свою цель и делайте что-нибудь для этого рынка, к которому вы можете чувствовать страсть.



МАГНИТ БОГАТСТВА 16

СМОТРИТЕ, ЧЕГО ТАМ НЕТ

В 1982 году я с нуля основал компанию с меньше чем 1,000.00\$ капитала, которая принесла мне миллионы долларов за несколько последующих лет и дала покупателей, которые продолжают пополнять мой доход до сих пор. Это была классическая предпринимательская алхимия – ничего кроме идеи в понедельник и 100,000.00\$ дохода к следующей пятнице. Кстати говоря, тогда не было Интернета. Рискую сбить вас с толку, я дам вам детали, но предупреждаю, что вы должны сфокусироваться на принципе.

В то время в индустрии хиропрактики информация и советы о маркетинге их деятельности, продвижении и успехе распространялась среди врачей на двух ценовых уровнях: на уровне недорогих книг и кассет, от 10.00\$ до 100.00\$, и в виде многолетних программ по управлению практикой стоимостью до 25,000.00\$. и ничего не было посередине. Далее, программа по управлению практикой продавалась через маленькие бесплатные вводные семинары, которые проводились в разных городах. И в результате 30 или 40 врачей в городе посещали их, надеясь получить помощь, но только один был готов заплатить такие деньги. *Бизнес, который я создал, заполнил этот разрыв, пустоту на рынке, которая находилась прямо посередине.* Я последовал за

компаниями, предлагающими программы по управлению практикой. И снова пришли 30 или 40 врачей на семинар, но я предложил им альтернативу стоимостью в 300.00\$-500.00\$. Практически 100% из них купили. Через 36 месяцев более чем 10,000 из только 35,000 хиропрактиков, которые заняты в этой профессии, купили один или несколько наших курсов – потрясающая 30% доля рынка. Сейчас забудьте о всех хиропрактиках, семинарах и курсах. Сфокусируйтесь на вхождении в пустую или плохо обсуживаемую нишу рынка.

В то время когда мой клиент создал рестораны Steak 'n Ale (Мясо и Эль), уже существовало много мясных ресторанов первого класса типа Ruth Chris и Morton, и много очень бюджетных мясных ресторанчиков типа Sizzler, но едва вы могли найти что-то посередине. Он разработал ресторан, который комбинировал достоинства обоих типов, «ощущение» и качество первоклассного ресторана с ценами, лежащими посередине этих двух пределов. И он стал очень богатым.

В течение лет варианты путешествий самолетом состояли из полетов коммерческих, туристических, первых классов, чартеров от частных самолетов или полетов на собственном самолете. Несколько компаний, которые, как известно, включали NetJets, и в которые инвестировал Уоррен Баффет (Warren Buffet), нашли рыночную нишу посередине. Взяв идею тайм-шеров и частичного владения из сферы недвижимости, они создали схему частичного владения самолетом. Многие знаменитости, а также CEO, исполнительные директора и предприниматели стали «владельцами»/клиентами этих компаний. Известные люди, которых вы знаете, такие как Марта Стюарт (Martha Stewart), участвовали в таких компаниях, и много других людей, которых вы не знаете. Эти компании настолько хорошо позиционировали себя, что смогли заработать в период трагедии 9/11. Сразу же после 9/11 эти компании наводнили новые покупатели, люди, которые не желали страдать от неожиданно возросших неудобств и потери времени на обычных коммерческих рейсах. (Трагедия одного человека – всегда возможность для другого).

Необычная рыночная ниша не всегда находится посередине, но часто эта ниша лежит между крайними пределами цен или расположения. Иногда ниша находится на самом верху. Мой клиент, доктор Чарльз Мартин (Charles Martin) является высококлассным косметическим стоматологом в офисе в спа-стиля Тадж-Махала, с характерным для такого места широким спектром услуг для пациентов, от минерального воска для рук и массажа до кофе-латте и печенья свежей выпечки. Его средняя плата на 200%-500% выше, чем у его конкурента, расположенного по соседству. Иногда ниша лежит в самом низу – хотя мне обычно не нравится это место. Тем не менее, Wall-Mart, конечно, представляет собой предельный пример, на данный момент, захваченной пустой ниши и в самом низу ценовой лестницы, и, поначалу, и в тех местах, которые были проигнорированы другими торговыми сетями. Иногда возможность находится в способе распространения. Мой друг, покойный Е. Джозеф Коссман (E. Joseph Cossman), гуру заказов по почте, создал различные бизнесы на миллионы долларов на продуктах, продаваемых их производителями только с помощью одного или двух способов дистрибьюции. Он обеспечил себе эксклюзивные права на те каналы дистрибьюции, которые были проигнорированы. Мой друг, Джо Шугаман (Joe Sugarman) взял солнцезащитные очки в телевизионные рекламные ролики, потом на канал QVC. Компания Omaha Steaks просто продавала стейки по почтовым заказам и поставляла их клиентам с помощью экспресс- доставки UPS.

Косметика, продукты по уходу за кожей и продукты по лечению прыщей имеют длинную линейку цен, от самых низких на распродажах до баснословных, и продаются через косметические отделы в больших магазинах, специализированные магазины, киоски в торговых центрах, каталоги и прямые продажи и компании сетевого маркетинга типа Avon, Amway или Mary Kay. Компания Guthy-Renker, мой постоянный

клиент, в течение декады обладал реально доминирующим каналом дистрибьюции через разработанные по моему настоянию рекламные ролики на ТВ, в которых выступали Виктория Принсипал (Victoria Principal), Кони Селлека (Konnice Selleca), Сюзан Луччи (Susan Lucci) и другие знаменитости, рекламирующие продукты Pro-Active для лечения прыщей.

Вам необходимо найти идеальный промежуток (нишу), чтобы его заполнить – вот составная часть моего вам совета, возможно, более подходящего для одной из моих маркетинговых книг, чем для этой книги. Но я включил его сюда с определенным намерением, как иллюстрацию типа мышления, которое притягивает богатство. Клише - «думай нестандартно». Я полагаю, что это клише, потому что оно так наполнено правдой. Даже сообразительный, умный и напористый предприниматель погружается в стандартное мышление. Легко и опасно видеть наши возможности только в терминах постепенно возрастающих улучшений того, что мы уже делаем, или способов того, что мы делаем, существенно налегая на ординарное видение вещей. Я горд тем фактом, что приходящие ко мне на консультации клиенты, которые становятся участниками моих коучинговых групп или посещают мой ежегодный семинар Renegade Millionaire Retreat*, часто говорят одну и ту же вещь: «Я стал думать, как думает Кеннеди, я был в одном бизнесе; я перешел в полностью другой, бесконечно лучше и более ценный бизнес».

* Информацию о моих программах Renegade Millionaire Retreat, Renegade Millionaire System и журнале *Renegade Millionaire* смотрите на сайте www.renegademillionairesystem.com.

Вызов в том, чтобы видеть то, чего там нет. В качестве примера возьмите следующее утверждение CEO компании Home Depot, которое он высказал в интервью в 2003 году:

Эксперты говорят, что у нас рынок на 400 миллиардов долларов, потому что это рынок для наших продуктов СЕГОДНЯ. Но я вам скажу, что у нас рынок на 900 миллиардов долларов. Мы фокусируемся на продажах разными способами профессиональным подрядчикам и этот рынок сам по себе оценивается в 300 миллиардов долларов. Рынок «мы-делаем-это-для-вас» - это другой рынок, оцениваемый в 200 миллиардов долларов.

В 2003-2004 годах Home Depot на 26% увеличила продажи услуги монтажа на дому и услуг «сделай-это-для-них» клиентам, которых они называют «свободно тратящими, сделай-это-для-меня-сейчас покупателями».

Конечно, если вы тщательно проанализируете все это, существует торговля, в результате которой доллары переходят из одной категории в другую, поэтому добавление каждой к верху другой иллюзорно. Тут есть допущения, заслуживающие отдельных вопросов. Хотя главное заключается в видении, способности CEO видеть,

чего там еще нет, видеть зазоры и возможности, пустые или недостаточно обслуживаемые рыночные ниши. 17 февраля 2005 года в выпуске *USA Today* была напечатана статья в научном разделе, озаглавленная «СОВЕРШЕННО НОВЫЙ СПОСОБ ТОГО, КАК СМОТРЕТЬ НА МИР».

Бил Глайзер (Bill Glazer) использовал его в качестве заготовки для продажного письма для программы Renegade Millionaire Retreat, говоря: «Более важным для меня, чем просто миллионы долларов, является то, что Дэн, почти буквально, показал мне совершенно новый способ того, как смотреть на мир».

Он продолжил писать: «Существует тысячи и тысячи людей, которые ведут «малый бизнес», и которые сейчас стали предпринимателями с множественными потоками дохода, который они себе никогда не представляли, с клиентской базой, о которой они никогда не думали, выставлЯя цены и плату, о которых они никогда не помышляли, и будучи теми, кого разыскивают клиенты, вместо того, чтобы быть теми, кто сам должен гнаться за бизнесом».

Я прикрепил эту газету к моей доске объявлений, в качестве моего собственного напоминания о предписании продолжать смотреть на мир, на мой мир и на мир моих клиентов совершенно новым способом – часто.

Как вы можете продолжать думать о своих возможностях, будучи гибким, проворным и думая нестандартно вместо того, чтобы думать стандартно? Самый важный ключ к этому – быть открытым к множеству идей, информации, новостям, историям делового успеха и людям, которые находятся вне вашего бизнеса и вашей индустрии. Я написал другую книгу в серии NO B.S. только по этой причине: *NO B.S. Direct Marketing for NON-Direct Marketing Businesses*. Вам необходимо читать или, по крайней мере, пролистывать, не только журналы вашей отрасли, но также журналы из других отраслей. Читать хорошие, исследовательские, с самой современной информацией рассылки (подобно моей!). Вам нужно много идей, примеров и информации, притекающих к вам из других источников. Большинству предпринимателей кажется, что они действуют, как будто они аманиты⁵, запертые в тесном сообществе.

Я мотивирую людей участвовать в коучинговых группах и мастер-группах (mastermind group), наших или других. Вам нужны связь личная или через телеконференции с дальновидными, прогрессивными, гибкими, инновационными и успешными предпринимателями. В моих группах есть человек, который владеет компанией по покраске домов, и который в течение нескольких лет присутствия в группах добавил услугу по окончательной отделке террас и услугу мастера на все руки. Есть владелец компании по продвижению продуктов, кто через несколько лет усилил свою компанию еще одним приобретением и также добавил совершенно новый бизнес. Есть также несколько адвокатов, стоматолог, изобретатель и производитель, владелец школы боевых искусств и франчайзер, профессиональный тренер по постановке голоса, несколько человек из индустрии недвижимости, советник по планированию учебы в колледже и несколько консультантов из разных индустрий. Большинство пришло, владея одним стандартным бизнесом. Они использовали воображение, эволюцию и революцию, чтобы разработать множественные взаимно усиливающие бизнесы. Они вынесли огромную пользу от идей друг друга, острых и стимулирующих вопросов, и поддержки. Их объединяет одна общность – прибыль и богатство, философия и использование стратегий прямого маркетинга. Это тот тип поддерживающего окружения, в которое вам нужно войти или создать для себя. Очень, очень трудно привлекать богатство, работая в вакууме.

⁵ Аманиты – американская секта последователей епископа Аммана (XVII век).



МАГНИТ БОГАТСТВА 17

НИКАКИХ ГРАНИЦ

Если вы моих лет, 50+, или вам даже 40+, может быть, даже 30+, очень вероятно, что вы думаете провинциально. Вы предпочитаете вести бизнес с поставщиками в пределах легко достижимого расстояния. Если вы владеете местным бизнесом, вы будете думать, главным образом, о маркетинге на местном уровне для местных клиентов. Если вам меньше 35 лет, вы росли вместе с развитием Интернета, что само по себе дает вам другую точку зрения. Из-за того, что я тяготел к тому, что называлось «заказом по почте», и у меня никогда не было бизнеса по обслуживанию компаний в офисах, я никогда не замыкался на ведении бизнеса на местном уровне. С другой стороны, из-за моего возраста, для меня все еще является естественным думать скорее провинциально, чем глобально.

Для притяжения богатства не существует географических границ. Большинство бизнесов могут, и им следует разрастаться и расширяться за национальных или международных пределов. Это легко понять в бизнесе, подобном моему: информационном бизнесе. Я могу послать рассылку куда угодно. Интернет ускорил и облегчил глобальное распространение моей личности и сообщений. Несмотря на то, что

у меня всегда было маленькое количество подписчиков и участников моих групп за границей, сегодня доход от них составляет 30% моего бизнеса. Но *каждому* следует выходить с местного или регионального уровня на национальный или международный. Позвольте привести вам несколько примеров.

Дарин Гарман (Darin Garman) был брокером в недвижимости, специализирующемся на многоквартирных домах и коммерческой собственности в штате Айова. Естественно, большинство его покупателей и инвесторов также были из Айовы. Он был невероятно успешен, поэтому он контролировал 70% всех подобных транзакций на его первичном географическом рынке, Cedar Rapids и по соседству. По моему настоянию, он начал национальную рекламу в изданиях, таких как *Forbes* и *Investors Business Daily*, чтобы привлечь инвесторов со всей Америки в консервативные инвестиции в недвижимость «в сердце Америки». Сегодня свыше половины всех его продаж собственности в Айове происходит за счет инвесторов из Нью-Йорка, Калифорнии и практически из каждого другого штата, большинство из них Дарин лично не знает и никогда с ними не встречался. Есть много преимуществ в привлечении инвесторов со всей Америке, чем в том, чтобы искать их на местном уровне. Например, они менее чувствительны к ценам, не предубеждены из-за того, что они «знают» как жители штата; они принимают решения на основе исключительно математических оценок инвестиций. Также хотя существует очевидно ограниченное, конечное количество богатых людей, заинтересованных во владении многоквартирными домами в Cedar Rapids, существует совершенно неограниченное, бесконечное количество таких богатых людей во всей Америке. Далее по моему настоянию Дарин стал работать с инвесторами за границей. Также мы с ним вместе работали над разработкой необычного типа инвестиционного инструмента или формата, определенного типа фонда, который позволяет инвесторам войти в рынок с небольшими суммами и/или разделить свой риск среди разнообразной собственности с гарантией минимальных годовых поступлений; с таким инвестированием досягаемость инвесторов будет глобальным.

Мэт Ферей (Matt Furey), как и я, автор. Его первая книга по фитнесу «*Подготовка к действиям в бою*» (*Combat Conditioning*) все еще бестселлер (хотя она никогда не находилась в списке бестселлеров). В течение долгого времени единственный способ, которым автор пытался конвертировать свои знания и интеллектуальную собственность в богатство, подразумевал продажу книг через книжные магазины по очень ограниченными каналам распространения. Мэт полностью проигнорировал традиционную издательскую индустрию и сам продал сотни тысяч копий через свою собственную рекламу прямого отклика в журналах и на своем веб-сайте. Но для Мэта книга только начало. Если вы посетите сайт www.mattfurey.com, вы попадете на совокупный сайт, содержащий несколько сайтов, e-mail рассылок и других видов онлайн маркетинга, генерирующих миллионы долларов в год. Мэт тратит два месяца в год на комбинацию отдыха и исследовательских туров в Китай, проводит огромное количество времени со своей семьей и работает, когда пожелает. Я консультировал и обучал Мэта на каждой стадии его бизнеса и совсем недавно продал ему одну из моих издательских компаний (The Psicho-Cybernetics Foundation, www.psychocybernetics.com). Его совершенное владение Интернетом превращает человека, живущего в изолированном городке Афганистана, американского солдата на базе, расположенной за границей, или молодого человека из песков Африки в такого же рентабельного клиента, как и тот, кто занимается в местном гимнастическом зале. Но Мэт и не одинок, и не является глобально расширяющейся силой Интернета, ограниченной книгами, кассетами и другими информационными продуктами.

Подумайте о целой индустрии, освобожденной от местных или местное-для-местного границ с помощью прямого маркетинга: заказы по почте, зеленые междугородние телефонные номера, Интернет. Все не так как было много лет назад,

когда единственным способом, которым вы могли купить или продать акции, был ваш местный брокер в его местном офисе. Антиквариат продавался в антикварных магазинах, предметы искусства в галереях, а не на eBay или вэб-сайтах.

Даже досягаемость профессиональной врачебной практики вышло из 5ти мильного радиуса в мир. Вам только необходимо пролистнуть страницы журналов, засунутых в карманы впереди стоящих кресел в самолетах, и вы обнаружите страницы, полные рекламных объявлений косметических стоматологов, врачей, лечащих туннельный синдром запястья и врачей, лечащих менопаузы. Они рекламируют себя в национальном масштабе, привлекая пациентов, которые летают к ним со всей страны. Почему некто, живущий в штате Иллинойс, едет к стоматологу в Хьюстон, в Техас? Если вы читали внимательно эту книгу, вы поймете рыночные силы и Магниты Притяжения Богатства, которые делают такое возможным. Между прочим, я живу в Огайо, а мой стоматолог в Ричмонде, в Вирджинии, и мой персональный терапевт, который помогает мне справиться с моим диабетом (без прописанных лекарств), живет в Сан Антонио, в Техасе.

Когда вы переступите географические границы, вы мгновенно и автоматически увеличите свою силу притяжения богатства и возможностей.



МАГНИТ БОГАТСТВА 18

ЯСНОЕ ПОНИМАНИЕ

Полезно спрашивать владельцев бизнесов, сколько денег они ожидают получить сегодня, завтра, на следующей неделе.

Большинство играют роль слепых лучников. У немногих есть ясные, определенные ожидания. Это вопиющая небрежность, так как ожидания имеют дело с результатами. Это также управленческая халатность. Вам решать – ключевое слово «*решать*» - сколько денег вы получите сегодня, на этой неделе, в этом месяце, в этом году, заранее, основываясь на ваших маркетинговых и управленческих планах, ваших запланированных действиях и инициатив. Если вы на борту самолета и спрашиваете пилота: «Куда мы летим сегодня? Во сколько по расписанию мы туда прибудем?», а он не уверен, выходите немедленно!

Для пилота бизнеса, сегодняшнее место назначения и время прибытия измеряются в долларах, поступающих на банковский счет, покупателей, привлеченных для развития бизнеса, и еще нескольких ключевых параметрах. Если вы не уверены в таких вещах, вероятность прибытия в правильное место назначения по случайному стечению обстоятельств не велика.

Спросите ресторатора: «Какой доход вы предполагаете получить сегодня?» Он ответит: «Я не знаю. Зависит от того, кто придет». Это паршивый ответ.

Если вы ведете ресторанный бизнес, у вас должна быть очень хорошее понимание того, сколько людей придет к вам, если не того, кто придет. У вас есть клиенты, которые купили членские карты, таким образом, вы снимаете с них плату первого числа каждого месяца и посылаете им 5 купонов. Вы послали определенное количество поздравительных открыток на дни рождения с купонами за неделю до сего дня. Вы разослали по факсу недельное специальное предложение вашим клиентам, кто приходит к вам на бизнес-ланч. И у вас есть определенные ожидания в отношении вашего бизнеса, основанные на всей этой активности.

Это приводит нас к большой теме о ясности. Ясное понимание того, что вы не хотите, что вы действительно хотите, доход, которую вы ожидаете получить, чистая прибыль, которую вы ожидаете получить, и причины, лежащие в основе ваших ожиданий. Я долго управлял своими делами на основе цифр, зная, какую минимальную сумму должно стоить мое время, какой проект должен быть запущен и какие продажи я совершу со сцены, когда появлюсь перед аудиторией. Я прокладывал курс день за днем, независимо от того, попадал я «в расписание» или нет, чтобы достичь моей цели по получению дохода и богатства в неделю, месяц, квартал, год. Если вы не знаете, идете вы по расписанию или нет, бьюсь об заклад, что нет. Если вы даете оценку тому, насколько хорошо вы идете к своим годовым целям в октябре, то уже слишком поздно. Вам необходимо оценивать, насколько хорошо вы управляетесь с делами в полдень 2го января, - и 3его, 4го и 5го.

У меня существует ясные, живые ментальные картинки того, на что должны быть похожи мой бизнес, моя деловая жизнь, и остальная жизнь. У меня есть детальные, постоянно обновляемые планы для поддержания этих картинок. Мне совершенно все ясно в отношении намерений и ожиданий. Конечно, это аксиома: если вы хотите услышать, как Бог смеется, расскажите ему о своих планах; и будьте уверены, дела пойдут криво. К счастью, неожиданные, лучшие возможности появляются сами по себе. Но несовершенные результаты, полученные благодаря ясности, все-таки намного превышают результаты, полученные от случайностей. Ясное понимание магнитом притягивает цели, которые вас захватывают. Это позволяет вашему сознанию и подсознанию работать сообща.

У меня также есть ясное понимание моего расписания и рабочих дней. Они не просто распланированы, они записаны от руки. Более 80% точно развернутых и записанных планов, точно дают намеченные и ожидаемые результаты. Если вам интересно, прочитайте *No B.S. Time Management for Entrepreneurs*.

Богатство притягивается ясным пониманием. Пол Мейер (Paul J. Meyer), основатель Success Motivation Institute, бывший продавец страховых полисов, который превратил себя в очень богатого предпринимателя с многочисленными деловыми интересами и крупными инвестициями в недвижимость, автор на тему успешности, сказал: «Если вы не достигаете ваших целей, то это, вероятно, потому, что вы не определили их ясно». Это не относится к недостаткам индивидуальных необходимых навыков, возможностей или ресурсов для достижения целей; проблемы в самих целях.

Я лично несколько раз обнаружил, что я далеко блуждал от продуктивности и доходности, и не видел приходящий денежный поток, как он обычно тек ко мне; в те периоды я туманно представлял мои собственные намерения и цели или был небрежен в оценке своего продвижения вперед.



МАГНИТ БОГАТСТВА 19

НЕЗАВИСИМОСТЬ

Богатство притягивается богатством, деньги деньгами. Однако благодаря тому, что независимость является первым результатом и преимуществом богатства, богатство также притягивается независимостью. Она также хороша, как и само богатство, чтобы быть магнитом.

Соответственно, чем меньше вы нуждаетесь в поступлениях, тем больше возможностей появятся сами по себе, тем более охотно люди будут вести бизнес вместе с вами и платить вам деньги, и тем легче привлечется богатство. Это делает обязательной простую практику ведения образа жизни, не превышающего ваш текущий доход, таким образом, вы можете находиться и оставаться свободным от долгов.

Существует много различных мнений на этот счет, но это моя книга, поэтому я высказываю вам свою точку зрения, основанную на том, что работало для меня очень продуктивно. Я осознаю, что это очень консервативный финансовый совет. Но, на мой взгляд, это не только финансовый совет. Он нацелен на вашу внутреннюю жизнь, в подсознание, на вашу уверенность, и на ваше внешнее поведение. Он относится к привлечению богатства больше, чем является частью дискуссии об использовании долга как инвестиционного капитала. Та дискуссия игнорирует психологию притяжения богатства.

Дэйв Рамси (Dave Ramsey), популярный радио ведущий, который мне нравится, и которого я уважаю, и кто имеет дело с темами о деньгах, согласен со мной в том, что необходимо быть и оставаться свободным от долгов из практических целей. Многие другие финансовые гуру страстно придерживаются противоположного мнения. Например, они советуют полностью заложить ваш дом в период низких процентных ставок и инвестировать полученные деньги в недвижимость, на биржу или куда-нибудь, что позволит получить разницу благодаря более высоким процентам и, таким образом, создать вам активы. Я никогда не чувствовал себя комфортно с долгами в качестве актива, с превращением долгов в еще большие долги. У меня также есть более длительный исторический опыт, чем, по всей видимости, есть у большинства. Я помню, например, время Джимми Картера (Jimmy Carter) и обвал цен на недвижимость в Хьюстоне, когда люди, надеявшиеся получить выигрыш при использовании заемного капитала, массово понесли убытки. И я обнаружил, что советы по использованию заемных средств для получения дохода исходят от тех, кто зарабатывает комиссионные на продаже инвестиций. Однако, в данный момент, речь идет не об этой дискуссии. Дискуссия игнорирует и пренебрегает психологией притяжения богатства, когда вы чувствуете себя богатым в самой вашей сути (не имеющим долгов) и ощущая себя независимым и будучи таковым.

Долг не только поработает с помощью сложных обратных процентов. Он закабалит обязательствами, словами о том, что вам следует делать ту работу, которую вы не желаете делать, принимать клиентов или покупателей, которых вы не выносите, и закабалит разными компромиссами при каждом таком способе действия, потому что вам нужны деньги. Я настаиваю, что ваша задача должна состоять в переходе в такое состояние, когда вы не нуждаетесь в еще большем доходе, тогда вы можете действовать независимо, иметь возможность выбирать, быть главным в своих делах и быть полностью свободным от реального или ощущаемого давления. То, что я называю «Независимой позицией», выражается в финансах, отношении, реальности и эмоциях, сознанием и подсознанием вместе, и это магия.

Долги являются злом, потому что ...

- Каждый доллар, который вы туда заносите, *мгновенно уменьшает* его ценность необходимостью выплат для обслуживания вашего долга
- Долг *принуждает* вас делать вещи, которые иначе вы бы не делали. Долг производит нужду. Нужда полностью контрпродуктивна
- Долг делает вас *восприимчивым* к кратковременным конкурентным или маркетинговым задачам, экономическим спадам, необычным событиям (как 9/11) и т.д., которые в другой ситуации вы могли вынести безболезненно

- Долг порождает привычку. Легко стать хорошим, играя с долгом, достичь комфортабельного образа жизни в долг. Вы можете достичь таких успехов в навыках выживания, что они встанут на пути развития навыков успеха
- Долг является *источником беспокойства*, тревоги и фрустрации, которые влияют на притяжение богатства, продуктивность и даже физическое здоровье
- Долг *удлиняет время, требующееся* для получения вашей Суммы Финансовой Независимости, достаточных активов и инвестиций, которые вам необходимы, чтобы никогда не работать или не зарабатывать лишний доллар на оставшуюся жизнь

Каждому необходимо остерегаться нужды. В конце концов, если вы спросите большинство людей, почему они идут на работу каждое утро, они скажут «чтобы оплатить счета». Люди с очень высоким доходом скажут то же самое. И они все еще рабы, только хорошо одетые, потому что они работают на оплату долгов.

Предпринимателям особенно необходимо остерегаться расширения нужд, нагромождая в бизнес сотрудников, инфраструктуру, накладные расходы, людей, места и вещи. Крупнее не означает по необходимости лучше. Большой валовой доход может не только производить меньшую прибыль, но также переместить вас с уровня хозяина на уровень раба, до того как вы это осознаете. Однажды, будучи владельцем бизнеса, я недолго работал на фонд заработной платы, на оплату счетов и для пополнения запасов товаров; собирая любые остатки, которые могли быть отложены. Мне не нравилось это. И это привело меня в ментальное состояние совершенно несовместимое с притяжением богатства.

В моей Renegade Millionaire System (www.renegademillionairesystem.com) я посвящаю огромное количество времени и энергии на определение и превозношение достоинств автономии. Я верю, что это ТА задача, которая должна управлять постановкой всех других задач и которая представляет собой замкнутый круг: следование автономии наилучшим способом притягивает богатство, которое облегчает автономию.

С помощью ли уменьшения долгов или свободного от долгов образа жизни, других стратегий, психологических техник или всех этих вещей вместе, я уверяю вас, что чем меньше вы нуждаетесь в следующей сделке, следующей продаже, следующем клиенте или следующем долларе, тем легче будут притягиваться все сделки, продажи, клиенты и доллары, которые вы когда-либо могли себе желать или вообразить, раз в десять.



МАГНИТ БОГАТСТВА 20

ДУМАЙТЕ О ЦЕННОСТИ, НЕ О ВРЕМЕНИ

Люди в тюрьме «отбывают время». Если вы не читаете эту книгу, в то время пока вы в действительности находитесь за тюремной решеткой, вы не хотите предаваться тому же самому типу мышления.

Люди в тюрьме или преступники не являются теми единственными, кто пытается украсть деньги. На самом деле многие люди, которые предстают честными гражданами, проходят через всю свою жизнь, пытаясь украсть деньги. Многим это удастся, но только в ограниченной степени. Их воровство стоит на пути притяжения богатства или изобилия. Их воровство запирает их в тюрьму их собственного способа ведения дел.

Люди, работающие на заводах, особенно если там есть профсоюзы, думают, что года, проведенные на работе, следует перевести в увеличение зарплаты. Вот почему те, кто работают за зарплату, редко притягивают богатство. На их пути стоит их ошибочное, жадное мышление. И хотя именно CEO или предприниматели обычно обвиняются СМИ в жадности или видятся публикой жадными, на самом деле это наемные рабочие, кто демонстрирует жадность в худшем значении этого слова. Они хотят что-то за так; они стремятся получить несправедливый обмен. Время, проведенное на работе, года, потраченные на выполнение работы, не увеличивают внутреннюю ценность сделанной работы. В большинстве случаев после первых нескольких лет, эта работа также не увеличивает ценность и самого работника. Он вовсе не принесет 30-летний опыт за стол. Он только принесет один год опыта, повторенный 30 раз.

Предприниматель осмеливается не попадать в ловушку этой системы убеждений, потому что он лишен ложных средств защиты. Он в полной милости рынка с его

собственным брендом суровой справедливости, основанной на реальной ценности. Богатство есть отражение актуальной ценности в мире. Если вы хотите привлечь больше богатства, сделайте себя более ценным. Ваша ценность не увеличивается только потому, что вы годами находитесь на подхвате.

Одна из участников моих групп, Джудит З. (Judith Z.), рассказала мне об одной работнице, которая приходила к ней каждый год и требовала повышения, потому что она в ней нуждалась. Так как они нуждаются в нем, вы, конечно, обязаны дать его. Вот как они думают. *Я пробыл тут еще один год, поэтому я заслуживаю больше денег. Мне нужно больше денег, поэтому мне следует их получить.* Вот как они думают. Владение вашим бизнесом в течение 10 лет не назначает вас на что-то большее, чем вашего новейшего конкурента, который присутствует на рынке один год. То, что вы получаете, приходит благодаря создаваемой вами и доставленной ценности.

Идеи для повышения вашей персональной ценности

- *Компетентность* - что вы знаете
- *Статус эксперта* – вы известны за счет каких знаний
- *Навыки* – что вы делаете
- *Продуктивность* – что вы сделали
- *Эффективность* – как вы сделали то, что сделали
- *Организация/Увеличение* – каким способом вы делаете вещи кроме как ручным трудом
- *Влияние* – что вы можете заставить делать других
- *Взаимоотношения* – кто вас знает
- *Статус знаменитости* – как широко вы известны (среди вашей целевой аудитории)
- *Репутация* – что другие знают о вас
- *Видение* – что вы видите, что другие не видят

Позвольте мне проиллюстрировать, насколько лишенным добросовестности является это «время, проведенное на работе» мышление. Вы владеете магазином товаров первой необходимости, и вы продаете чашку кофе за 1,00\$. Каждый день приходит тот же самый покупатель, берет чашку кофе и платит свой доллар. Через год он приходит и приставляет пистолет к вашей голове. Он говорит: «Я приходил сюда каждый день в течение года. Это срок. Я обменивал доллар на чашку кофе. Только

потому, что я совершал этот ценный обмен в течение года, сейчас я собираюсь взять две чашки кофе за тот же самый доллар. Вам следует позволить мне это сделать, иначе я прострелю вам голову».

**Богатство и ценность и реальная
добросовестность связаны все вместе.
Любой, кто пытается получить больше
богатства без того, чтобы произвести
больше ценности, нечестен, неэтичен и
аморален и пытается попирать
фундаментальные законы жизни.**

Поэтому работница приходит к Джудит каждый год и говорит, что она нуждается в годовой прибавке. И каждый год Джудит говорит ей: «Отлично, вы получите прибавку, как только вы запишетесь на этот курс, пройдете этот семинар и изучите эти книги и аудио-записи. Как только вы это сделаете, ваша прибавка будет свершившимся делом, но только после того, как вы закончите. Как только вы сделаете эти три вещи и начнете, прибавка ваша».

Я спросил ее: «Сколько лет вы не поднимали ей зарплату?»

Она ответила: «14».

Эта сотрудница хотела больше денег, но не желала ничего делать, чтобы принести больше ценности.

Вы должны избегать предъявлять такие же необоснованные требования, такие же требования, лишённые добросовестности. Вместо этого, если вы желаете привлечь больше богатства, делайте противоположное. Делайте что-то, что увеличит ценность, которую вы приносите в бизнес, вашу работу или вашим клиентам и покупателям. Увеличьте вашу ценность, и вы привлечете увеличенное богатство.



МАГНИТ БОГАТСТВА 21

ДУМАЙТЕ О СТОИМОСТИ АКТИВОВ, НЕ О ДОХОДЕ

Это важно.

Большинство предпринимателей просыпаются каждое утро, думая о том, как они могут сделать больше продаж, привлечь больше клиентов и поднять свой доход. Эти мысли крутятся в их головах даже в те моменты, когда они ковыляют в ванну или на кухню. И большинство предпринимателей посвящают огромное количество мыслей, времени и энергии этим вопросам весь день напролет, весь месяц, целый год. В конце каждого дня они пытаются оценить прошедший день в терминах дохода. И очень мало предпринимателей посвящают то же самое количество мыслей, времени и энергии, чтобы увеличить «ценность» и «стоимость активов».

Доход величина временная и преходящая. Ценность и стоимость активов могут быть созданы и сохранены. Прямо сейчас ваши ежедневные мысли, ваши ежедневные оценки, вероятно, на 80%, 90%, даже 100% настроены на увеличение дохода, и только 20%, 10% или 0% на увеличение ценности и стоимости активов. Правильный баланс – 50% на 50%.

Как вы можете управлять и измерять увеличением ежедневной стоимости активов подобно тому, как вы измеряете доход? На самом деле, существует несколько способов. Один из наилучших тот, который я называю «Будущий банковский доход» (Future Banking).

Большинство владельцев бизнеса фокусируются на Текущем банковском доходе. Если вы спросите ресторатора, какой у него был день, он может сказать, сколько блюд было накрыто, количество посетителей или продаж. Но он расскажет о любом измеренном увеличении стоимости активов, который я называю «Будущим банковским доходом», и он даже об этом не подумает.

Я обучаю «Будущему банковскому доходу» в моей программе «Wealth Attraction System» и программе «Renegade Millionaire System». Здесь я приведу укороченный конспект. Во-первых, доход есть доход, и он не обязательно конвертируется в богатство. Фактически, доход обычно тратится. Увеличение поступлений также не обязательно переводиться в богатство. Богатство есть богатство. Оно приходит от ценности и стоимости активов. Во-вторых, есть Текущий банковский доход и Будущий банковский доход. Действительно проницательный предприниматель работает на обе одновременно, а не последовательно. Он думает о ценности, не только о доходе.

В качестве примера возьмем опять владельца ресторана. Мой клиент и участник моей группы со статусом Platinum Рори Фэт (Rory Fatt), президент Маркетинговых систем для ресторанов, разработал феноменально успешную мультимедийную маркетинговую кампанию, используемую тысячами ресторанов, которая вылавливает и использует дни рождения каждого клиента. Это работает, потому что никто не празднует свой день рождения в одиночестве, и способом номер один для такого праздника является посещение ресторана. Каждый день рождения приносит ресторану от 2х до 8ми посетителей. Это очень верный ход. Назовите тип ресторана, и владелец может рассказать вам, сколько каждый день рождения стоит в долларах, год за годом. Скажем так, каждый день рождения, проведенный в ресторане, стоит его владельцу, Бобу, 100,00\$ в год. Сейчас, в конце вечера, у Боба есть депозит для его Текущего банковского счета и другой депозит для его Будущего банковского счета. Для его Текущего банковского счета вечерний доход равен 20,00\$, умноженном на 200 посетителей, 4,000.00\$ минус затраты, получаем 2,000.00\$. Но его официанты также собрали имена, e-mail адреса, почтовые адреса и дни рождения у 37 клиентов, пришедших в ресторан впервые. Боб кладет на депозит 3,700.00\$ на свой Будущий банковский счет.

Это операционный принцип, который построил богатство в моем бизнесе за 15-летний период. Например, каждый раз, когда я сажусь на самолет и тащусь куда-то выступать, я зарабатываю 10,000.00\$, или 20,000.00\$, или 30,000.00\$ благодаря вознаграждению, плюс отнесите сюда проданные книги и курсы за вычетом затрат на питание, поездку, накладные расходы, которые я кладу на мой Текущий банковский счет. Но в моем бизнесе каждый новый приобретенный клиент рассматривается как тот, кто оценивается в тысячи долларов для моего Будущего банковского счета. Поэтому каждый день мой Будущий банковский депозит был много, много больше, чем мой Текущий банковский депозит. Таким образом, он складывался год за годом. Как только он достиг пика, я мог вытащить миллионы из моего бизнеса и также продать все мои бизнесы.

В той степени, в которой Будущая банковская ценность любого бизнеса, который вы ведете сегодня, совпадает или превосходит Текущую банковскую ценность, вы находитесь в потоке сил по *созданию* богатства, которые принесут вам скоро обильный урожай. В дальнейшем, когда вы увидите, как строится по экспоненте ваш Будущий банковский баланс, ваше восприятие того, что значит быть богатым, вырастет, и это ощущение или (ментальное) состояние «быть богатым» *притянет* больше богатства. Большой Будущий банковский баланс, аккуратно и обоснованно просчитанный, имеет те же самые положительные эффекты, что и Текущий банковский баланс, равной величины. Вы думаете по-другому, чувствуете по-другому, говорите по-другому, действуете по-другому. Вы воспринимаетесь другими более благосклонно, когда вы богаты, уверены и независимы, чем когда транслируете во вне обратное. Ваш Будущий банковский баланс может дать вам это быстрее.



МАГНИТ БОГАТСТВА 22

МАРКЕТИНГОВОЕ МАСТЕРСТВО

Здесь и есть ТОТ самый секрет секретов о предпринимателях, которые создают и притягивают огромное богатство относительно легко, и которые разыскиваются другими богатыми предпринимателями, исполнительными директорами и инвесторами, которые стремятся вести бизнес с ними.

Эти супер предприниматели могут испытывать трудности с нахождением своих ключей от машины, очищать свои офисы от переполняющей их макулатуры, прочитывать балансы или включить компьютер. То, что они *не* знают, может шокировать большинство людей. Недостатки их личности и персональная неспособность сделать что-то могли бы загрузить работой команду физиотерапевтов. Но одна вещь является правдой о практически каждом из них: они невозмутимые, наглые, неукротимые промоутеры. Они продавцы, которые знают, как продавать, и делают так день из дня, понимают и обычно твердо держат руку на пульсе маркетинга их компании. Они первые и передовые маркетологи.

Честно говоря, если вы эмоционально зависли на мысли о продажах и маркетинге, не «любите» их, убеждает, что вы не хороши в этой теме и отвергаете необходимость приняться за дело и стать в этом экспертом, тогда у меня нет большой надежды, что такое поведение приведет вас к притяжению богатства.

Некоторые предприниматели, которые хороши в других делах, пытаются делегировать весь маркетинг. Мне все еще приходится наблюдать, как они так делают. Я вижу, что такое делегирование дает приличные результаты в любом другом деле, кроме маркетинга.

Я расскажу вам познавательную историю. В течение около года среди моих клиентов была очень крупная корпорация, которой владел большой конгломерат. Вы знаете их название. СЕО был приятным парнем, который хорошо умел вести встречи, вести бухгалтерские счета и управлять. Но он был абсолютно беспомощен в том, как получить клиентов. Компания, состоящая из нескольких сот франчайзеров, хотела его линчевать. Их рекламное агентство его надуло. Однажды он сидел со мной в его офисе за плотно закрытыми дверями и рассказывал мне, что увидел несколько цифр и пришел в уныние, когда обнаружил, что я получаю намного большую сумму, по сравнению с ним в пересчете на час работы – «и, в конце концов, - сказал он, - я же тут СЕО».

Я ответил: «Ок. Есть отличная причина, почему вы платите мне так много за час работы, чем вы платите себе. Вы знаете, как все здесь сделать намного лучше, чем я, может быть, лучше, чем кто-либо еще, за исключением одной маленькой детали. Я знаю, как привлечь для вас клиентов. Вы нет. Без того, что знаю я, все, что знаете вы, бесполезно. Но не беспокойтесь об этом. Мы сохраним это в секрете».

Тут есть не отрицаемый факт моего богатства: люди притягиваются ко мне, выстраиваются в очередь и буквально ожидают, умоляют и конкурируют за мое внимание, и прилепляются ко мне, если им это удастся, по одной единственной причине. Я знаю, как добыть им покупателей. Я вижу возможности в их бизнесах, к которым они слепы. Поэтому они терпят мои причуды, необычные требования и бизнес практику. Они платят мне очень высокое вознаграждение и остаются, даже когда я поднимаю плату, и это проходит безнаказанно.

Арнольд Шварценнегер (Arnold Schwarzenegger) получил ту роль, какую он хотел, несмотря на упорные возражения режиссера, потому что боссы студии знали, что никто из других звезд не продвинет фильм так, как это сделает Арнольд. Они сказали режиссеру: «Если кто-то из вас должен уйти, то это будешь ты». Вот как это работает в реальном мире. Наименее необязательным человеком с самой большой силой является человек, который может принести деньги. Шоу «Подмастерье» (*The Apprentice*) стало оглушительно успешным на ТВ и вне его, принесло огромный финансовый успех для канала NBC, Марку Барнету (Mark Burnett) и Трампу (Trump) не только потому, что это

было грандиозным шоу (а это так и было), но в большей мере потому, что Дональд Трамп (Donald Trump) является невероятным, неустанным промоутером. Недавно у меня был клиент, чье имя я скрою, который продал свою компанию за скандальную сумму, в 15 раз большую, чем зарабатывала его компания, потому что его самый сильный конкурент был просто изнурен и побежден в борьбе с его великолепным маркетингом. Они заплатили ему только для того, чтобы его остановить.

Каждый предприниматель, которого я знаю, кто обладает «магнетизмом для денег», также обладает исключительным маркетинговым мастерством.

Другие мои книги в серии NO B.S., *NO B.S. Direct Marketing for NON-Direct Businesses* и *NO B.S. Sales Success* есть в книжных магазинах или у он-лайн дистрибьютеров. Дополнительную информацию смотрите на сайте www.nobsbooks.com. На сайте www.NationalSalesLetterContest.com зайдите в National Sales Letter/Marketing Plan Contest, участвуйте в розыгрыше нового Ford Mustang и других призов, запишитесь на бесплатный е-курс по маркетингу.⁶ Читайте книги *The Ultimate Marketing Plan* и *The Ultimate Sales Letter* этого же автора.

⁶ Прием участников на розыгрыш призов был завершен 15 февраля 2008 года. Сами призы были вручены победителям в апреле 2008 года.



МАГНИТ БОГАТСТВА 23

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ КОНГРУЭНТНОСТЬ

Поведенческая конгруэнтность является ядром идеи, лежащей в моей программе Renegade Millionaire System.

Это обманчиво простая идея, обратная той, что переполняет большинство литературы по саморазвитию по успеху. Она не отвергает ничего из того, что есть в любой из тысячи книг, курсов или семинаров на тему «как стать успешным» или «как стать богатым», но надо сказать, что данная тема самая важная, чем любая другая в этой книге.

Большинство подходов к тому, как стать более успешным или процветающим, фокусируются на отношении и мыслях. Однако в результате 30 лет работы с более чем 100 предпринимателями миллионерами и мультимиллионерами, которые создали свое состояние с нуля, и моей текущей работы с теми, кто зарабатывает много миллионов долларов в год и богатыми предпринимателями, я пришел к одному важному заключению:

Оно меньше относится к тому, как они *думают*, чем к тому, что они делают.

В качестве примера расскажу вам следующее. Я работал сегодня 12 часов, в воскресенье, над этой книгой. Я не встал утром высоко мотивированный сделать сегодня именно это. Ко мне не спустилась муза вдохновения. И я не пытался найти вдохновение, или мотивацию, или кого-то, кто бы меня промотивировал. Мне не нужна была мотивационная кассета. Я не потерял даже минуты, стараясь изменить мое

отношение к этому. Я *просто пошел работать* и писать, потому что на меня надвигался дедлайн, и я подпер себя рычагом из моих обязательств, которые превалировали над всем остальным. Вот что я сделал. Я работал, чтобы успеть до дедлайна. Это все относится к поведению, а не к позитивному мышлению.

Конечно, это немного больше, чем само налагаемая и налагаемая ситуацией дисциплина. Но есть другой уровень, который выходит наверх, и даже более важен. Шаг 1 – это Поведение, но продвинутый Шаг 2 для притяжения богатства – это Конгруэнтное поведение.

Шаг 1: Поведение

Шаг 2: Конгруэнтное поведение

Конгруэнтное чему?

Во-первых – и это ключевой момент – *конгруэнтное поведению людей, уже достигших целей, которые вы хотите достичь*, уже живущих той жизнью, которой вы хотите жить. Это называется «моделированием». Найдите таких людей, изучите их, смоделируйте их. И смоделируйте их поведение. Не беспокойтесь сильно об их мышлении и отношении. Намного большее значение имеет, что они делают, и как они делают.

Если ваше поведение не конгруэнтно поведению людей, которые наслаждаются успехом, к которому вы стремитесь, вы не можете получить этот успех. Простой пример: высококлассные игроки в гольф нанимают отличных тренеров и практикуются регулярно и часто. Если вы слишком бедны, чтобы нанять классного тренера, или слишком ленивы, или заняты для тренировок, вы можете забыть о том, чтобы быть высококлассным игроком в гольф. И вы можете «быть мотивированы» и «позитивно думать», и «визуализировать» все, что вы желаете, дорогуша, но вы все еще не собираетесь стать высококлассным игроком в гольф!

С другой стороны, чем быстрее вы точно совместите ваше настоящее поведение с поведением людей, которые уже имеют, достигают и наслаждаются результатами, к которым вы стремитесь, тем быстрее вы получите эти результаты. Фактически, результат так тесно следует за поведенческой конгруэнтностью, что он кажется мгновенным.

Во-вторых, *конгруэнтность с самими целями*. Рассмотрим задачу потерять 40 фунтов веса. Поедать каждое утро пончики – это не конгруэнтное поведение. Набивать ваш желудок печеньем – не конгруэнтно. Посещать с друзьями места, где подается только пицца – не конгруэнтно. Подниматься на лифте на второй этаж, вместо того, чтобы пройти по лестнице – не конгруэнтно. Чем быстрее вы приведете ваше поведение в соответствие с целью, тем быстрее вы ее достигнете.

Большинство людей трепачи – они лажают по полной! Что может быть хуже, чем вранье самому себе? Но если вы заявляете цель, а ведете себя не конгруэнтно этой цели, вы трепач.

Что касается богатства, если вы делаете ваше поведение конгруэнтным любым вашим целям на получение богатства и конгруэнтным поведению тех, кто уже достиг

аналогичных целей, то совершенно определенно, что ваше богатство начнет приливать к вам – возможно, быстрее, чем вы могли себе вообразить. Фактически, существует то, что я называю «Феноменом».

«Следуя вашим поведенческим задачам, вы получите ваши цели.

«Вместо того, чтобы пытаться положить все мячи в лунку с первого удара, результат, который мы не можем контролировать, мы концентрируемся на совершении отличного удара по мячу, действию, которое мы можем контролировать. Эта разница кристально ясна, конечно, но меня никогда не прекращает удивлять, что тот же самый народ на моих семинарах, который кивал головой в знак согласия с метафорой из мира гольфа, тут же меняются и объявляет, что их цель в этих переговорах подписать сделку и собрать деньги. Поэтому я спрашиваю вас снова – подписывая и собирая что-то, вы можете действительно что-то контролировать? ... то, что вы можете контролировать, является вашим поведением и действиями. То, что вы можете контролировать, является результатом этого поведения и действий.

- Джим Кэмп (Jim Camp), тренер по переговорам N1 в Америке и автор книги «Сначала скажите «Нет» (Start with No),

www.CampMethod.com

Каждый богатый предприниматель, с которым я работал, пережил его хотя бы однажды, большинство несколько раз в своей жизни. Лично я три раза, включая и этот. Феномен заключается в достижении или привлечении вами большего богатства за 12 месяцев, чем за предыдущие 6 лет или в похожей удивительной пропорции. Для большинства этот Феномен просто происходит. Большинство думает: «Наконец-то!» Но в действительности можно сделать так, чтобы Феномен случился, ему можно помочь и ускорить его приход, потому что он немного больше, чем отражение слияния обоих видов Поведенческой конгруэнтности. Вы не можете напрямую заставить Феномен случиться, но вы можете заставить случиться Поведенческую конгруэнтность.

Чем более вы соответствуете тем вещам, которые вы хотите, тем сильнее вы их привлекаете.

Вещи, которые вы *конгруэнтно* желаете получить, не имеют другого выбора, как привлечь к вам.

Люди, которые конгруэнтны, привлекательны, магнитичны – даже харизматичны.

Когда вы *полностью* конгруэнтны, вы не отразимы.

- Марк Виктор Хансен (Mark Victor Hansen)
соавтор книги «Куриный бульон для души» (*Chicken Soup for the Soul*)

и Роберт Аллен (Robert Allen), автор книги «Ничего внизу» (*Nothing Down*) и книги «Создавая богатство» (*Creating Wealth*)
из книги «Миллионер за минуту» (*The One-Minute Millionaire*)

www.oneminutemillionaire.com

www.markvictorhansen.com



МАГНИТ БОГАТСТВА 24

ДЕЙСТВУЙТЕ КАК БОГАТЫЙ, ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ БОГАТСТВО

Здесь на самом деле два Магнита Богатства, и один покажется очевидным и логичным, а другой покажется абсолютно нелогичным и очень трудным для восприятия. Обычно требуются часы, чтобы четко о нем рассказать, и много страниц описания, которых в этой книге я не могу себе позволить. Поэтому я могу только предостеречь вас от использования одного магнита без другого и советую вам попрактиковаться в *90-дневном Эксперименте*, который опишу ниже. Для того, чтобы он сработал, нет необходимости в него верить. Вам только необходимо делать все в течение 90 дней. Вы увидите результаты. Вы будете удивлены. Потом вы втянетесь в это, несмотря на то, что вы не сможете никогда логически объяснить это кому-нибудь другому, точно также как я не могу логически объяснить это вам.

Во-первых, давайте поговорим о том, о чем я тут НЕ говорю: «действовать, как если бы». На многих семинарах «о богатстве», ведущие поощряют вас покупать новую одежду, новые машины, особняк, начинать вести образ жизни богатых и знаменитых и по существу прикидываться богатым, как-то дурить себя и остальных. Их идея – «симулируйте, и деньги потекут к вам». В действительности, большинство получает опыт «симулируйте, и нагрянет банкротство». Однако они пребывают в тех действиях, которые призваны обдурить подсознание. Если вы действуете теми же самыми способами, которыми действует богатый, вы встаете в поток огромного набора внутренних изменений и внешних эффектов, которые притягивают богатство. Именно так и происходит, а я близко знаю сотни очень богатых людей, почти все они богатые в

первом поколении, предприниматели, создавшие его с нуля. Некоторые бросаются в глаза своим богатством – частные самолеты, большие особняки, кричащие ювелирные изделия. Большинство нет. Большинство ведут себя как миллионеры, подробно описанные Томасом Стэнли (Tomas Stanley) в книге *«Мой сосед – миллионер» (The Millionaire Next Door)* и в его других исследованиях. Но существуют две вещи, которые делают все реально богатые люди, которым вы можете подражать и которые удивительно драматично, позитивно влияют на притяжение богатства.

Первый логичный магнит – сбережения. Систематические, дисциплинированные сбережения. Это важно, потому что богатство не заключается в доходе. Большинство людей фокусируются только на увеличении дохода. Но богатые так же озабочены или более озабочены увеличением стоимости активов. Поэтому вот вам 90-дневный Эксперимент. Немедленно откройте новый счет в банке и назовите его Счет Богатства (Wealth Account). Это может быть бессрочный вклад, специальный вклад под проценты или любой другой вклад. На первых порах, это не имеет значения. Следующий шаг – определите фиксированный процент от каждого приходящего к вам доллара для перевода на этот Счет Богатства. Что-то между 1% и 10%. Вы можете думать, что не способны так сделать – эй, я не могу сейчас оплачивать счета даже 100% от каждого бакса; как я буду их оплачивать только из 90%? Ну, может быть, не сможете. Но вы также не можете это и сейчас. Просто делайте это. Выделите процент, положите деньги на депозит и потом НЕ трогайте их, не важно на что. И делайте вклады каждый раз, когда к вам приходит доллар. Ежедневно, если так необходимо. Чем чаще, тем лучше. Акт вложения денег на ваш Счет Богатства идет в ваше подсознание и через ваше подсознание, что не может быть полностью объяснено. Сумма имеет значение намного меньше, чем само действие. Вы можете быть бедным, получая 10.00\$ в день, решить откладывать 1% и класть в копилку только 10 центов в день. И хотя за 90 дней вы бы собрали маленькую сумму, так много бы изменилось в вашей жизни, что вы были бы очень удивлены.

Если вы хотите прочесть, в чем состоит суть целесообразности этого метода, найдите классическую книгу *«Самый богатый человек в Вавилоне» (The Richest Man in Babylon)* Джорджа Клейсона (George Clason).

В любом случае, кладите на ваш Счет Богатства установленный процент от КАЖДОГО полученного доллара.

Если вы забираете деньги в течение этого 90-дневного Эксперимента, вы ДОЛЖНЫ ограничиться правильным инвестированием. Если, например, вы выплачиваете ипотеку или автомобильный кредит и у вас на Счете Богатства достаточно денег, чтобы совершать главные экстрара выплаты в месяц, это приемлемо. Но НЕ оплачивайте с этого Счета ваши текущие месячные счета. Это не разрешено.

Теперь наступила очередь нелогичного магнита: пожертвование. Это важно, потому что так делают все богатые люди. Пожертвование невероятно влияет на вашу психику. Поэтому сразу же откройте еще один банковский счет и назовите его Счет Пожертвования (Giving Account). И опять определите фиксированный процент от каждого полученного доллара, который вы будете класть на ваш Счет Пожертвования. Вы создадите сумму для передачи в благотворительные учреждения, церквям, нуждающимся людям, даже тем, кто трудится за чаевые. Если вы заберете деньги в течение этого 90-дневного Эксперимента, то они должны быть отданы без прямой компенсации или ожидания возврата или заработка, и ими не следует заменять пожертвования, которые вы уже делаете, например, бросаете каждое воскресенье монеты в церковную утварь для пожертвований.

«Дыра, через которую вы отдаете – это дыра, через которую вы получаете».

- док.Эдвард Крамер (Dr.Edward Kramer),
автор «Synchromatics» и изобретатель «Thank-U-Gram»

Очевидно, трудно вообразить, как ВЫЧИТАНИЕ 10% из вашего дохода на пожертвование может увеличить ваш доход или богатство: $100\% - 10\% = 90\%$ и $10,000.00\$ - 1,000.00\$ = 9,000.00\$$. Но каким-то образом эта математика работает так: $100\% - 10\% = 100\% \times 4 = 400\%$.

Первый раз я это услышал от Фостра Хиббарда (Foster Hibbard), и я подумал, что он такой же вкусный, как фруктовый торт моей бабушки. Я не обижусь, если вы подумаете, что я тогда обкурился крэком. Но я заверяю вас, попробуйте это в течение 90 дней, и вы поменяете свое мнение.

Между прочим, позже вы можете стать более искушенным. Ваши деньги со Счета Богатства могут быть вложены через этот счет в различные инвестиции. Лично я для моего Счета Пожертвований использую благотворительный трастовый счет в компании Fidelity Investments, которая вкладывает деньги по моему выбору в фонды Fidelity, выдает пожертвования согласно моим указаниям и обеспечивает освобождение от налогообложения расходов на благотворительность на тот год, когда я внес деньги в фонды, независимо от того, выдавали ли они кому-нибудь пожертвования в тот самый год или нет. Другие создают свои собственные фонды. Есть также и сложные варианты, такие как пожертвования ценных активов, освобожденных от налога на доход от прироста капитала. Но все это может подождать. Первое, что сделайте, проведите 90-дневный Эксперимент.

Сила привычки

Мы являемся творениями привычки.

Возможно, вы совершаете свои утренние процедуры одним и тем же способом, каждое утро по привычке. Едите в определенном направлении тем же путем, что всегда, по привычке. Может быть, ведете один и тот же спор с супругой или друзьями снова и снова по привычке. Вы либо оставляете тюбик зубной пасты открытым, либо закрываете его по привычке.

Адаптируя, монтируя и контролируя определенные «привычки богатых предпринимателей», вы получаете силу привычки в свое распоряжение, в качестве средства естественного привлечения богатства. Наполеон Хилл (Napoleon Hill) обнаружил такие привычки у сотни выдающихся предпринимателей и целеустремленных людей, которых он изучал и интервьюировал с 1917 по 1935 года, когда готовил для публикации свои работы, «Законы успеха» (*Laws of Success*) и «Думай и богатей» (*Think and Grow Rich*). В моей очень близкой, персональной, интенсивной работе с более чем 100 предпринимателей миллионеров и мультимиллионеров, создавших свои состояния с нуля, я часто наблюдал определенные привычки у них у всех.

Две привычки практически универсальны у этих богатых предпринимателей. Нет, большинство не делает их механически и жестко, как я описал здесь, хотя некоторые так и делают, когда внедряют такие привычки по моему настоянию. Сейчас я более гибок в них и имею тенденцию пополнять свои депозиты Богатства и Пожертвований только несколько раз в месяц. В действительности у меня давно уже не один Счет Богатства, вместо этого, я отслеживаю их все на бумаге в моем математическом счете, суммируя все мои инвестиции. Но в начале я делал вложения на мои счета ревностно, часто, каждый раз, когда приходили ко мне деньги, в точности так, как мне описал это Фостер.



МАГНИТ БОГАТСТВА 25

ЭНЕРГИЯ БЛАГОДАРЯ ЛЮДЯМ

Существуют настоящие препятствия для притяжения богатства, которые создают короткое замыкание вашему притяжению богатства.

Первое большое препятствие – некомпетентные люди. Иногда эти люди не способны управляться с ответственностью или выполнять доверенную им работу. Чаще всего эти люди могут, но не желают ее выполнять. Они ленивы и лишены творчества. У них отсутствует чувство крайней необходимости или инициативы, поэтому они делают только минимум, они не придумают решения, и они позволят своему личному развитию застопориться из-за очень слабых задач, которые не требуют напряжения сил, и все возвратят к вам. Иметь дело с такими людьми является несчастным и грустным общим опытом. Каждый предприниматель упорно борется с такими людьми. Они могут быть наемными работниками, поставщиками, советниками или иметь другие занятия.

Следующим сопутствующим препятствием являются люди, которые тратят или эксплуатируют ваше время, которых я называю «вампирами времени». Эта группа может так же легко включать в себя определенных клиентов или покупателей, как и наемных работников и поставщиков.

Еще одни сопутствующим препятствием являются люди, которые выкачивают или уводят в сторону вашу ментальную энергию, которые подрывают поток вашего притяжения богатства. Негативные люди, полные безысходности, нытики и жалобщики. Майк Венс (Mike Vance), бывший декан Университета Диснея (Disney University), называл их зассанцами и кряхтунами. Эта группа может так же легко

состоять из друзей и близких, так же как из наемных работников, продавцов, покупателей или клиентов.

Они все должны уйти. В ту же минуту, когда вы обнаружили их ядовитый запах, предпримите все возможные действия, чтобы удалить их из вашего бизнеса, вашей жизни и сами отдалитесь от них. Вам необходимо разработать Политику Нулевой Терпимости по отношению к таким людям и быть решительным, даже беспощадным, в ее проведении в жизнь. Колебания и стеснительность в применении такой Политики, всегда будет вам стоить больше, чем любая кратковременная травма и потрясения, происходящие от смены персонала, продавцов или других людей, находящихся рядом с вами. Всегда.

Я приведу вам общий пример. Клиент с 5ю сотрудниками в офисе попросил меня понаблюдать, опросить, проанализировать и посмотреть на его бизнес снизу доверху моим «свежим взглядом». Я сказал ему, что его мажордом, ключевой офис менеджер и наемный работник, который с ним уже очень давно работает, должен уйти. Я сказал ему, что она саботирует его новые инициативы за его спиной, игнорирует процедуры, которым он хочет следовать, наносит ущерб боевому духу и разгоняет всех хороших клиентов. Я сказал ему, что она была подобна открытой бочкой ядовитых химикатов. Он настаивал, что она ему нужна, что потрясения, вызванные ее увольнением, будут разрушительны. Мне потребовалось около года, чтобы убедить его сократить эту старую бой-бабу. Сразу же после этого продажи возросли. Никаких других изменений. Никакого увеличения рекламы. Ее уход принес больше дохода. В течение года бизнес стал на 30% прибыльнее, оставшиеся работники более продуктивными, и мой клиент стал счастливее, расслабленнее и плодотворнее. На следующий год его чистая прибыль выросла почти на 500,000.00\$, и у него стало достаточно свободного времени, чтобы, наконец-то, запустить второй бизнес, о котором он мечтал годами. «Помеха для богатства» была хирургически удалена и, таким образом, было создано крепкое здоровье.

Подумайте о вашей силе притяжения богатства как об электрическом токе. Годы назад с гирляндами Рождественских огней могло случиться короткое замыкание из-за любой потерянной лампочки, любой перегоревшей лампочки или любого плохого предохранителя. Если что-то либо подобное случалось в любом месте гирлянды, это нарушало течение тока, и вся гирлянда выходила из строя. Я помню, как я помогал отцу выкручивать и проверять лампочку за лампочкой, предохранитель за предохранителем, чтобы найти одну плохую. Шнур питания, который лежит между вами и миром, поставяет богатство, мир поставяет богатство, и у вас есть очень похожий недостаток. Одна разрушительная персона, положившая палец на него, в любом месте на линии, выключит весь поток силы.

Я стараюсь делать все возможное, чтобы моя Политика Нулевой Терпимости действовала в отношении людей, которые разрушают поток моей силы притяжения богатства. Наемные ли они работники, продавцы, коллеги или клиенты, я не потерплю вмешательства в поток богатства, который идет ко мне. Я избавляюсь от них, даже если это стоит мне значительной кратковременной цены. Я в нескольких случаях останавливал проекты для клиентов, после того как я много поработал над ними, вернув около 70,000.00\$ только для того, чтобы избавиться от клиента, который был «проблемным ребенком», серьезно влияющим мой поток силы.

Одно из моих правил:

Если я три утра подряд просыпаюсь с мыслью о вас, и у меня нет с вами секса, вы должны уйти.

Большинство людей терпят других, причиняя им чрезмерный стресс и раздражение, не осознавая, насколько дорого обходится такое терпение. Я хочу, чтобы вы поняли: оно очень, очень дорого.

Обратная сторона всего этого заключается в объединении и организации вашего собственного личного состава исключительно компетентных, высоко креативных, невероятно надежных и заслуживающих доверия личностей, которые синхроничны и гармоничны вам и вашим целям, которые способствуют и даже умножают вашу силу притяжения богатства. Если вы читали автобиографию Ли Якокки (Lee Iacocca), вы видели, что он описывал ключевых людей как своих «лошадей», на которых он мог положиться. Если вы пристально наблюдали за Дональдом Трампом (Donald Trump) во время его телевизионной программы «Подмастерье», читали его книги, его биографию, вы поняли, что Джордж и Каролина и несколько других ключевых людей сделали Трампа возможным. Без них Трамп не был бы и не мог бы стать Трампом. Вы обнаружите, что тема сильной команды справедлива для всех невероятно состоявшихся, успешных и богатых предпринимателей.

Коротко говоря, люди вокруг вас, люди, которые населяют ваш мир, люди, которым вы доверяете, либо увеличивают, либо истощают вашу силу притяжения богатства. Ни один человек, с которым вы взаимодействуете, не является нейтральным фактором. Каждый и любой выкачивает из вас силу или придает вам эту силу. Либо одно, либо другое. Источник силы или отток силы. Союзник или враг. Черное или белое.

Отказ встретиться лицом к лицу с природой черного и белого ясно, четко и честно, является главным препятствием для притяжения богатства. Отказ действовать соответственно и решительно в соответствии с тем, какой вывод вы сделали о человеке, который отбирает вашу силу, является главным препятствием для притяжения богатства.

Как построить «Сильную команду» вокруг себя?

Мне в жизни очень и очень повезло, что я был окружен людьми, которые прибавляли мою силу. На протяжении лет они менялись: кто-то уходил, кто-то приходил. Изменения неизбежны. Но я определенно обладал огромной поддержкой.

Моя поддержка состояла из рядов.

В первом ряду находились мои супруги, близкие коллеги, близкие друзья, люди, на которых я мог твердо положиться в разное время и разными способами. Например, моя вторая жена, Карла, была важным, главным источником поддержки и силы на протяжении более чем 22 лет нашего брака. В настоящем, Бил Глейзер (Bill Glazer), который выпускает мою рассылку «*No B.S. Marketing Letter*» и работает с Glazer-

Kennedy Inner Circle, его персонал высшего класса и Пит Лило (Pete Lillo), который выпускает две другие мои рассылки, являются невероятно ценными деловыми партнерами, на которых могу положиться без всякой двусмысленности. Вики Толесон (Vicky Tolleson), моя единственная сотрудница, офис-менеджер, директор по клиентскому обслуживанию, личный ассистент, которая распределяет мое время и встречи, разрешает проблемы, - высоко ценима вне всяких слов. Эти люди и другие из очень короткого списка, в настоящем или прошлом, работают со мной довольно долго на моих условиях, с первичной целью поддержки и облегчения моей продуктивности. Они видят свою ответственность и наилучшие интересы в том, чтобы сделать все возможное, чтобы я работал на пике своей формы. У меня также есть очень короткий список людей, у которых я могу попросить совета и информацию. Это Ли Митир (Lee Milteer), близкий друг и партнер, кто является надежным советом директоров, мотиватором, а также тем, кто задает вопросы. Общее число людей в этом ряду в любое время моей жизни не более дюжины.

Во втором ряду находятся поставщики и клиенты. Например, в течение 9 лет я вел формальную «мастер-группу» исключительно для специалистов в информационном маркетинге в бизнесах, родственных моему, которые все были высоко успешны и инновационны, все богаты. В то время как они платили мне отличное вознаграждение, чтобы я организовал, принял у себя, облегчил и управлял группой и их встречами, я так же принимал участие в работе группы и получил много полезного от обмена идей и информацией. Этот ряд также включает в себя моего бухгалтера и эксперта по финансовому анализу, с которым я тесно сотрудничаю в инвестициях в недвижимость, Дарин Гарман (Darin Garman), и другие нанятые мной советники.

В третьем ряду находятся все другие клиенты, с которыми я работаю, другие поставщики, на которых я полагаюсь, другие источники информации, к которым у меня есть доступ, и промышленные ассоциации, к которым я принадлежу. Например, это и издатель этой книги, ее редактор, специалисты по маркетингу, продвигающие ее, мои другие издатели, мои литературные агенты и мой агент по рекламе. Сюда можно включить клиентов, которых я консультировал и которым писал рекламные тексты, и кто меня поддерживал, но в отношении которых я все еще действую дискриминационно. Также сюда входят редакторы, дизайнеры, вэб-мастера, другие профессионалы и поставщики, которых я задействую периодически, от проекта к проекту.

Это и есть «Планета Дэна», мир, созданный и контролируемый мной, и принадлежащий мне, населенный только теми людьми, которым я позволяю находиться там, руководствуемые законами, которые я устанавливаю и усиливаю. Это небольшая планета, поэтому у меня есть уровни отношений с каждым из ее жителей. Каждые отношения имеют улицу с двусторонним движением. Они все влияют на меня, как и я на них. Это неизбежно. Они все либо усиливают мою энергию, либо ее отнимают. Они все либо поддерживают и содействуют мне, либо мешают моей продуктивности. Они все либо усиливают, либо подрывают мое притяжение богатства.

Это справедливо также для любого человека, которому вы позволяете существовать в вашем мире. Властвуйте в *вашем* мире в соответствии с этим.

Еще одна моя книга в серии NO B.S., *NO B.S. Time Management for Entrepreneurs*, обязательна для чтения на тему властвования своим миром! Вы можете купить ее в книжных магазинах или у он-лайн дистрибьютеров. Дополнительную информацию смотрите на сайте www.nobsbooks.com.



МАГНИТ БОГАТСТВА 26

СМЕЛОСТЬ

У меня есть неопубликованная книга, над которой я работал, брал перерыв, снова к ней возвращался в течение многих лет. В ее названии были слова «стальные яйца». У издателей, к которым я обратился, не было «стальных яиц», чтобы ее опубликовать! Однако вы можете уловить суть 300-страничной книги благодаря этим двум словам. Кроткие могут наследовать Землю, но это время наступит не скоро. *Фортуна благоволит дерзким. Смелость привлекает богатство.*

Вы должны стать таким.

Я не говорю о том, чтобы взять на себя неоправданный финансовый риск, хотя время от времени вы должны будете положить монеты на стол. Это относится к вашему эго, самооценке, репутации, отношениям, к вездесущим мыслям «что он/она/они думают обо мне?»

«Вам не нужен опыт, чтобы делать много вещей. Вы можете научиться им по мере продвижения вперед.»

- Джин Симмонс (Gene Simmons), член группы KISS
и автор книги «Секс, Деньги, Kiss» (Sex, Money, Kiss)

Вам нужна смелость действовать в соответствии с вашими идеями. Смелость игнорировать традиционную мудрость или даже советы экспертов, которых вы настойчиво просили, когда вы верите, что ваши идеи самые лучшие. Смелость начать до того, как вы будете готовы, двигаться на ощупь в темноте, терпеть неудачи. Смелость встретиться лицом к лицу с замешательством, унижением, отказом. Смелость придерживаться своих взглядов. Смелость задавать вопросы, устанавливать правила и границы, защищать способ, которым вы делаете дела, и наложить свою волю на мир вокруг вас. Смелость положить конец непродуктивным отношениям и уволить не сотрудничающих работников и клиентов. Смелость вырвать контроль над вашим временем у каждого вокруг вас. Смелость поставить и стремиться к вашим целям. Смелость спрашивать, продвигать, продавать агрессивно, неистово, шумно, видимым образом. Смелость игнорировать критику, фокусироваться на результатах.

Богатство редко награждает слабаков.

В неземном смысле (в эфирном) я думаю, что богатство ожидает, наблюдает за предпринимателем, немного прячется, просто чтобы увидеть, насколько он дерзок. В некотором смысле восхищение богатством, даже его вожеление для невероятно сильного, определенного, не колеблющегося, жизнестойкого предпринимателя бьет ключом, и богатство начинает струиться к нему, оно выставляет себя полностью и совершенно. (Вам нужен холодный душ?)

Существуют реальные силы, которые управляют движением денег. Деньги не переходят от одного к другому благодаря судьбе, случайно, из-за везения. У них есть причины для движения. Это происходит в ответ на силы притяжения. Деньги движутся благодаря Авторитету - вот почему эксперты становятся богатыми, поэтому высококлассный кардиохирург в Клинике Кливленда намного более богат, чем врач общей практики, работающий на соседней улице. Деньги движутся с Передачей Ответственности - вот как советники по финансовому планированию, брокеры и финансовые управляющие становятся богатыми. Деньги движутся на основном уровне благодаря Обмену Ценностями. Но более всего в моем понимании, деньги движутся благодаря Смелости.

«Я сосредоточил свое внимание исключительно на видении того, где я хотел быть в будущем. Я мог видеть это так ясно перед собой во время моих мечтаний, это было почти реальностью. Потом я ощутил легкость, мне не нужно было напрягаться, чтобы быть там, потому что я уже чувствовал, что я как будто там, что это всего лишь дело времени».

«Я поставил цель, визуализировал ее очень ясно, потом я создал драйв, жажду для превращения этого в реальность. Я находил радость в таких амбициях, в том, чтобы иметь видение перед собой. С такой радостью, дисциплина для меня не была трудной, или негативной, или мрачной. Вы любите делать, что вы должны делать – идти в гимнастический зал, упорно там работать. Даже когда боль является частью достижения вашей цели, а так оно и есть, вы тоже можете ее принять».

- Арнольд Шварценеггер (Arnold Schwarzenegger)

РАЗДЕЛ II



БОНУСНЫЕ ГЛАВЫ ОТ ПРИГЛАШЕННЫХ ЭКСПЕРТОВ



Вступление от Дэна Кеннеди

Я никогда не претендовал на то, чтобы быть инвестиционным, финансовым экспертом или экспертом в управлении богатством. В течение многих лет моей жизни мне было так же стыдно, как и большинству предпринимателей, придавать сверх особое значение созданию денег, и я уделял мало внимания инвестированию, сохранению и преумножению денег. Мой собственный персональный сдвиг с уровня всего лишь высоко-доходного предпринимателя на уровень высоко-доходного и богатого предпринимателя случился за последние 10 лет или около того, частично благодаря влиянию и помощи «специалистов» в разных областях инвестирования и финансов. У меня были некоторые взаимоотношения с экспертами, присутствующими в этой книге. Они были моими клиентами: некоторые состояли в моей мастер-группе, в которой я вынес много полезного из их идей и информации, так же как они из моих. Некоторые дали советы или предоставили услуги мне или моим клиентам. Каждого из них я выбрал для этой книги, потому что они привнесли другую точку зрения и другие возможности, так же как авторитет, знания экспертов и опыт в общую дискуссию о богатстве.

То, что я включил их сюда, не перекладывает на меня или на издателя этой книги любые обязательства или ответственность за любое решение, которое вы примете, действие, которое вы совершите, или отношения, в которые вы вступите, потому что каждые индивидуальные обстоятельства отличаются друг от друга. Вы на 100%

ответственны за ваши собственные финансовые или деловые решения. Если вы не желаете принимать такую ответственность, вам не следует читать дальше. И если вы сомневаетесь на счет любого решения, связанного с инвестициями, вам следует найти соответствующих советников и профессионалов в этих областях, таких как ваш собственный CPA⁷ или юрист.

Мой давний друг, доктор Херб Трю (Herb True), на протяжении многих лет являющийся профессором по бизнесу в Notre Dame, однажды сказал мне, что многие студенты приходят в замешательство, когда он дает им множество книг с противоречащими друг другу и различными точками зрения на один и тот же предмет. К сожалению, тема денег не так уж и проста. Каждый человек имеет свой возраст, опыт, доход, богатство, время, которое он может этому посвятить, терпимость к риску, инициативу, интересы в активных или пассивных инвестициях и т.д., и каждый должен думать независимо и прийти на свой собственный путь, путь, правильный для него.

Не так давно у меня была однодневная консультация с Сомерсом Уайтом (Somers White), которого я время от времени навещаю, чтобы получить совет по деловым или финансовым вопросам. Мы с Сомерсом знакомы уже много лет. Он живет в Фениксе, где проживал и я в течение 20 лет. Мы оба были ораторами и членами Национальной Ассоциации Ораторов (National Speakers Association). У него отличное бизнес образование, он является президентом банка, и он необычайно проницателен в финансовых вопросах, возникающих у предпринимателей в похожих бизнесах. Около половины дня мы рассматривали мое положение дел в текущем бизнесе и мое личное финансовое состояние, задачи и план на те оставшиеся несколько лет моей активной деятельности до того, как я отойду от дел. Обращаю ваше внимание, что многие профессионалы в финансах и советники поспорили бы с выбранной мною стратегией. Я реально искал разумную проверку. Сессия подобная этой является финансовым эквивалентом раздевания до гола перед терапевтом, которая включает одну или две насильственные процедуры. После всего вы чувствуете себя так, как будто вам следует сознаться в совершении преступления. В любом случае, его заключение было следующим: «Хотя это может быть некорректным или не лучшим для других, для вас ваша стратегия и план являются совершенными».

В этом разделе вы откроете для себя экспертов, возможности и мнения – включая несколько мнений, находящихся не в совершенной гармонии с тем, что я сказал в первом разделе. Все это для того, чтобы стимулировать вас на размышление – а не рассказывать вам, что думать!

Когда я впервые начал выступать на публике, мне посоветовали не говорить о сексе, политике и никогда не просить по-настоящему аудиторию думать. Я нарушил каждое из этих указаний. Так я делаю и здесь.

⁷ CPA (Certified Public Accountants) - ведущая профессиональная квалификация в мире для бухгалтеров и аудиторов. Хотя данная сертификация не имеет правового статуса в других странах кроме США, она признана бизнес сообществом во всем мире.



**Кто еще хочет быть *реальным*
миллионером благодаря
недвижимости?**

Сэд Уинстон (Thad Winston)

Даже если вы не владеете какой-нибудь недвижимостью, кроме как вашим домом, у вас без сомнения есть родственник, друг или сосед, кто является инвестором. Более чем одна треть всех домов, купленных или проданных в Америке в 2004/2005 годах были проданы или куплены инвесторами. Существует хорошая причина, по которой вы видите так много объявлений и рекламной шумихи на эту тему. Сделанная правильно, она работает! Недвижимость может быть наиболее контролируемым, предсказуемым, безопасным и надежным способом инвестирования ваших денег, выгодного их использования и преумножения богатства. Она является частью инвестиционного портфеля каждого богатого человека или семьи. Она может быть огромной предпринимательской возможностью.

Может быть, вы думаете: «Да, но для этого требуется так много денег ... слишком много времени .. риска ... тебе необходим огромный кредит ... существует столько препятствий, когда имеешь дело с собственниками недвижимости .. это намного труднее, чем кажется».

Мой собственный опыт говорит, что вы не правы. Я успешный страховой агент в известной компании. У меня хорошо идут дела в моем бизнесе. Но в действительности я зарабатываю много денег на стороне, благодаря моим инвестициям в недвижимость. И хотя я занят в моем страховом бизнесе полный рабочий день, я легко более чем утраиваю мой доход в свободное время с помощью недвижимости. О, и я начинал, когда у меня не было хорошего кредита – фактически, я был банкротом!

Конечно, можно совершить дорогостоящую ошибку, стать домовладельцем с проблемами, от которых может случиться мигрень, или оказаться с отрицательным балансом. Я был бы лжецом, если бы попытался нарисовать картину с розами без шипов, прямую мощеную дорогу к миллионам без кочек и рытвин. Вот почему так важно найти опытного наставника или тренера и определить, какой из многочисленных путей пассивного или активного инвестирования в недвижимость вам подходит как предпринимателю.

Кому следует вести сделки с недвижимостью?

По моему мнению, любому! Может быть, вам. Много людей с очень, очень, очень успешным бизнесом находят время изучить недвижимость и совершать с ней сделки, потому что это так прибыльно. Существует несколько возможностей, которые подходят всем. Если вы как раз ищите стабильный, предсказуемый ежемесячный доход для компенсации взлетов и падений в вашем бизнесе, инвестиции в недвижимость могут дать вам ответ. Если вы ищите способ быстро заработать деньги, дополнить ваш доход или сделать деньги вне вашего обычного бизнеса, чтобы на 100% влиться в накопление богатства, а потом совершать разного рода сделки с недвижимостью, я, возможно, дам вам ответ.

В этой короткой главе я покажу вам два из моих предпочтительных «Кратчайших путей к прибыли от недвижимости», которые я использую сам и обучаю им своих студентов.

Быстрая стратегия 1: Получи документ о передаче права собственности бесплатно!

Получить документ о передаче права собственности на недвижимость «по закладной» очень просто. Даже моя 13-летняя дочь может это сделать, если бы имела на это законное право.

«По закладной» означает, что вы получаете документ, подтверждающий права на недвижимость, а продавец оставляет закладную на свое имя. В конечном итоге, вы можете вытащить прибыль даже без инвестиций из собственного кармана. Приведу реальный пример от Билла Скербетца (Bill Skerbetz), моего клиента из Пенсильвании.

Владелец дома ответил на одно из рекламных объявлений, который я дал Биллу для работы. Дин (Dean), владелец дома, только что пережил ужасный, долгий развод, и был помолвлен с другой женщиной. Невеста Дина ненавидела старый дом и настаивала на немедленном переезде, поэтому Дин платил аренду за тот дом, где они жили, и выплачивал закладную за пустующий дом.

Билл объяснил, как он мог бы быстро разрешить проблему Дина. Дин передал по акту дом Биллу и заплатил ему 1,800.00\$ на покрытие следующих выплат по закладной в течение 3х месяцев. Билл согласился найти покупателя на дом по типу от аренды к владению (RTO)⁸, освобождая Дина от обязательств по ипотеке. Дому требовались некоторые ремонтные работы, и риэлтор сказал Дину, что тому необходимо сделать все работы до выставления дома на продажу. Ну а потом кто знает, когда бы этот дом купили? Невеста Дина не желала вкладывать в старый дом ни цента, и в любом случае у Дина самого были проблемы с наличностью. У него был долг в 62,000.00\$ за этот дом.

⁸ RTO (Rent-to-own) – неформальный термин, относящийся к соглашению по недвижимости, состоящему из договора аренды и договора купли-продажи, согласно которому арендатор имеет право купить этот дом по фиксированной цене в определенное время в будущем.

Менее чем за 45 дней Билл продал дом за 109,000.00\$. Он получил чек на 26,223.00\$ плюс 1,800.00\$, которые он получил от Дина. На объявление Билла об РТО откликнулся человек, которого Билл сумел превратить из арендатора сразу же в покупателя, используя стратегию, которой я обучаю. Билл помог покупателю подготовить документы на получение займа на 90% требуемой суммы, и он выплачивал небольшой второй заем.

Благодаря тому, что Билл не вынул почти ни одного доллара из своего кармана в этой сделке, его возврат от инвестиций был огромным! Дина и его невесту ужасала мысль выехать из дома, находящегося в ипотеке, и неопределенность и препятствия в деле продажи дома. Новые покупатели были счастливы получить дом в собственность (когда они не предполагали, что смогут это сделать). И Билл был доволен получить доход в 20,000.00\$, менее чем за 10 часов работы, и практически без всяких денежных вложений.

Законы об «объекте под ипотекой», РТО или соглашениях о правах аренды могут варьироваться от штата к штату, и чтобы работать с этим, вам потребуется немного их изучить. Но из этого примера вы можете увидеть, что это очень просто. Что может вас удивить, так это как много повсюду существует людей, таких как Дин, которые желают, стремятся и будут счастливы выехать из любого дома, какой бы актив он из себя ни представлял, в обмен на быстрое, простое, легкое освобождение от ипотечного займа, который они не могут обслуживать.

Быстрая стратегия 2: Комиссионные посредника

Вы когда-нибудь представляли человека, которого вы знаете, разным людям? Играющий устроитель матча? Вот как просто получить в карман комиссионные посредника в моем мире.

Мы нашли «гадких утят». Это дома, которым необходим большой ремонт и которые могут быть проданы за хорошую сумму. Этот тип собственности идеальный для инвесторов, которым нравится делать восстановительные работы – и таких много. Часто, этому типу людей, которым нравится восстанавливать дома, совсем не нравится идти искать покупателей и вести с ними переговоры. Если вы нашли собственность, вам нет нужды пачкать ваши руки или поднимать кувалду, чтобы заработать много денег.

Инвесторы, которые занимаются восстановлением домов, могут заработать много денег на этой собственности. Согласно моему опыту, они обычно получают от 20,000.00\$ до 30,000.00\$ прибыли с каждого дома, поэтому они не возражают выплатить вам небольшие комиссионные посредника.

Как вы находите инвесторов, которые занимаются восстановлением домов? Вот вам один из моих лучших приемов. Шаг 1 – просто запустите маленькое рекламное объявление в разделе «Дома на продажу»: Развалюха, Дешево для покупки за наличные. Укажите свой номер телефона. Когда вам начнут звонить, запишите имена и телефонные номера тех, кого вы определили как инвесторов, способных платить наличные, кто желает получить эти развалюхи, и скажите им, что вы с ними свяжетесь, как только у вас будет следующие дома. Шаг 2 – найти свободный или обветшалый дом, провести переговоры с его владельцем, получить дом для заключения договора по хорошей цене. Шаг 3 – позвонить вашим инвесторам для этих «гадких утят», послать их посмотреть на дом и пригласить инвесторов принять участие в аукционе, начиная с цены на 5,000.00\$ дороже, чем та цена, которую вы обговорили с владельцем. Шаг 4 – выбрать того участника, который даст больше. Делайте то, что называется

«одновременным закрытием», с владельцем в одной комнате и инвестором в другой. Шаг 5 – берите вашу прибыль в размере 5,000.00\$ или выше.

Есть много людей, которые начинают бизнес в недвижимости таким способом. И я знаю людей, включая тех, кого я обучаю и наставляю, зарабатывающих от 100,000.00\$ до 250,000.00\$ в год только занимаясь таким делом – не полное рабочее время!

Между прочим, в случае если вы не в курсе, вы можете использовать ваш собственный IRA⁹ или Roth-IRA¹⁰ для совершения сделок с недвижимостью, вся прибыль пойдет на ваш не облагаемый налогом IRA, до тех пор, пока вы не решите снять с него деньги. Это отличный способ увеличить ваши пенсионные сбережения или открыть Roth-IRA для вашего сына или дочери и помочь им стать тоже богатыми.

Вести такие сделки с недвижимостью весело и выгодно!

* * *

Сэд Уинстон (Thad Winston) является инвестором в недвижимость, тренером и наставником многих других инвесторов и предпринимателей, включая и новичков. Для информации об услугах Сэда посетите сайт www.thadwinston.com.

⁹ Individual Retirement Account – Индивидуальный пенсионный счет. Для вклада в IRA требуется иметь очень высокий доход. Вклады облагаются налогом. Имеют больше ограничений на снятие денег со счета в отличие от Roth-IRA.. Все доходы при операциях через счет при инвестициях не облагаются налогом до тех пор, пока вы не решите снять с него деньги.

¹⁰ Roth-IRA - Индивидуальный пенсионный счет, принятый под руководством и названный по имени сенатора William Roth. Отличается от традиционного IRA, в частности, тем, что вклады на этот счет не облагаются налогом, но существуют ограничения по снятию денег со счета, если вы хотите чтобы они не облагались налогом.



Доход на жизнь от покупки и владения жилой недвижимостью

Роб Минтон (Rob Minton)

Я с большим удовольствием покажу вам надежный метод инвестирования в недвижимость, который последовательно создает солидное богатство и обеспечивает приток денег при минимальных вложениях времени и средств. Я обрисую в общих чертах Систему «Доход на Жизнь» (Income For Life System) и покажу вам, как вложение в один прекрасный дом на одну семью может потенциально превратиться в 24 дома менее чем за 7 коротких лет и без дополнительных вложений. И если вам этот сценарий не показался заманчивым, то вот вам самая лучшая новость – для начала вам потребуется минимальная сумма денег – всего 5,000.00\$ (или даже меньше)! Система «Доход на Жизнь» отлично работает не только лично для меня, она также помогла сотням моим клиентам создать богатство. Этот инвестиционный метод привел многих из нас к достижению финансовой свободы за очень короткое время. Более того, намного больше новичков находятся на пути к тем же самым результатам.

Во-первых, я сам лично инвестировал в коммерческую недвижимость, в многосемейные дома, передвижные дома и дома на одну семью. Я также являюсь брокером по недвижимости и специализируюсь на помощи инвесторам в приобретении богатства. На протяжении лет я улучшил простую систему для получения прибыли с вложений в дома на одну семью. Фактически, мои клиенты, которые следуют моей Системе «Доход на Жизнь», получают в среднем прибыль в 28,071.00\$ с каждого дома на одну семью, который они приобрели.

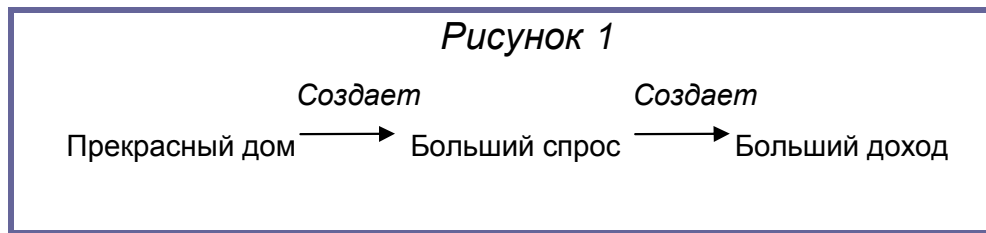
Секрет создания реального богатства, дохода, притока денег в сфере недвижимости состоит в изучении того, как увеличить спрос на недвижимость. Во всех других инвестициях, которые я лично совершал, таких как в коммерческую недвижимость или в многосемейные дома, мне не удалось увеличить спрос так же, как на дома на одну семью. Как вы уже знаете, чем больший есть спрос на что-либо, тем больше людей заплатят за него. Просто подумайте о Дональде Трампе (Donald Trump). Он создал огромный спрос на свою недвижимость. Чувствуете взаимосвязь? Огромный спрос для ваших домов на одну семью может сделать вас очень богатым в короткие сроки.

Инвестиционные методы

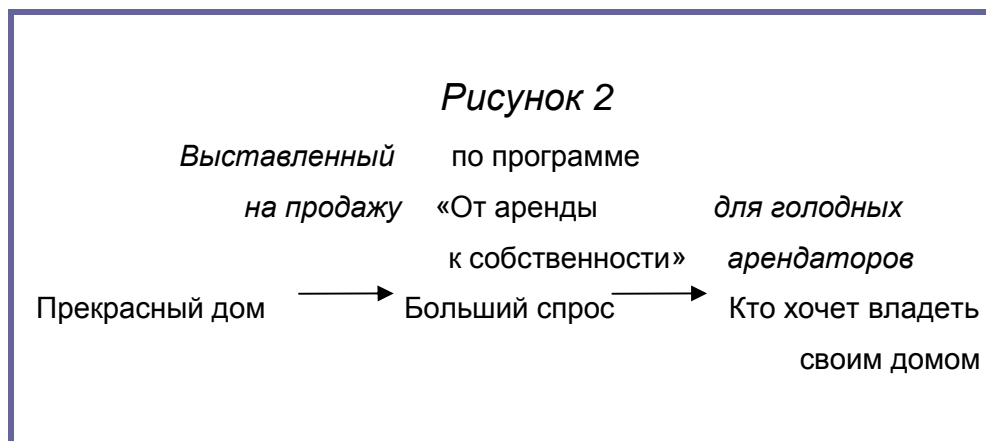
В инвестициях в недвижимость существуют два основных подхода – стратегия «покупай-и-держи» и стратегия «реконструируй-и-быстро-продай». Инвестор, использующий стратегию «покупай-и-держи», обычно покупает недвижимость и владеет ею со скончания века. Главным образом, он получает прибыль от увеличения цен на нее с течением времени и налоговые скидки на владение. Основной недостаток такого подхода – ограниченный приток наличности. Цены на дома выросли и получаемая ежемесячная арендная плата едва покрывает ежемесячные затраты на выплаты ипотеки, налогов и страховых взносов при стратегии «покупай-и-держи». Стратегия «реконструируй-и-быстро-продай», если она успешна, обеспечивает периоды крупных выплат на ваше имя, но без какого-либо постоянного ежемесячного притока денежных средств. Я нашел способ максимизировать достоинства обоих подходов, и исключить все неприятные недостатки каждого. Это смешанный подход создает и кратковременный, и долговременный доход при использовании программы «От аренды к собственности».

Создавая спрос

Здесь я приведу конспект, как я использую программу «От аренды к собственности» для создания большего спроса, увеличения притока денежных средств и получения крупных выплат на ваше имя. Я покупаю прекрасный дом на одну семью в прекрасном районе и предлагаю его в программе «От аренды к собственности». Прекрасный дом в прекрасном районе является очень важной концепцией, которую я не могу объяснить в этой короткой главе. Однако вы определенно хотите найти дома, которыми арендатор действительно желал бы владеть, а не только арендовать. Это может потребовать от вас заплатить больше за вашу инвестиционную собственность. Смотрите Рисунок 1.



Основная причина, по которой мне нравится предлагать мои дома на одну семью по программе «От аренды к собственности», является драматическое увеличение спроса на мои дома. В 2003 году Национальная Ассоциация Риэлторов провела изыскания, которые показали, что 82% всех покупателей, купили дома, только потому, что «они хотели владеть их собственными домами». У американцев есть мечта владеть своим домом. Когда вы объединяете эту мечту о владении домом с кредиторами, говорящим арендаторам, что те не подходят для покупки дома, происходит чудо. Вы, как инвестор, можете оказаться в положении продающего еду оголодавшей толпе. Многие арендаторы имеют такую кредитную историю, которая не позволяет им быть допущенными к покупке дома. Если их допускают, то кредитор требует от 20% до 30% в качестве первого взноса. Большинство арендаторов не могут позволить себе заплатить сразу же 20%. Однако они могут позволить себе платить от 5,000.00\$ до 10,000.00\$ аванса за дом по программе «От аренды к собственности». Рисунок 2 показывает, где активизируется реальный спрос:



Когда вы предлагаете дом, которым наниматель действительно захотел бы владеть, по программе «От аренды к собственности», спрос взлетает к небесам. В некоторых ситуациях арендаторы буквально бьются за прекрасный дом, который выставлен в программе «От аренды к собственности». Высокий спрос заставил меня собирать большой не возвращаемый авансовый платеж с новых нанимателей, которых я квалифицировал, как покупателей в программе «От аренды к собственности». Несколько недель назад мы предложили клиенту собственность для инвестирования по программе «От аренды к собственности» и получили аванс в 9,000.00\$. Мой клиент получил чек в 9,000.00\$, даже до того как наниматель переехал в его собственность. Большой не возвращаемый авансовый платеж является чистым притоком денег.

Психология

Другим ключевым пунктом для вашего понимания является психология программы. Если вы сдаете вашу собственность нанимателю, вы позиционируете себя как домовладельца, сдающего дом. Однако когда вы его продаете покупателю по программе «От аренды к собственности», вы позиционируете себя как продавца. Когда у нанимателя проблемы, к кому они с ними обращаются? К домовладельцу. Когда проблемы у покупателя, к кому он обращается с ними? К себе самому. Благодаря простому сдвигу вы получаете гигантские преимущества для себя, как для инвестора. Посмотрите на Рисунок 3.

Рисунок 3

Домовладелец/Наниматель	Продавец/Покупатель по программе «От аренды к собственности»
<ol style="list-style-type: none">1. У домовладельца БОЛЬШЕ риска благодаря тому, что он получает маленький залоговый депозит.2. Домовладелец ответственен за большую часть ремонта и обслуживания.3. Наниматель не заботится о доме; его установка: «Я только снимаю».4. Наниматель платит маленькую арендную плату и съезжает более быстро (краткосрочный договор о найме).	<ol style="list-style-type: none">1. У продавца МЕНЬШЕ риска благодаря тому, что он получает большой авансовый платеж.2. Продавец ответственен только за определенный ремонт и обслуживание.3. Покупатель намного больше заботится о доме; его установка: «Это мой дом!»4. Покупатель платит высокую ежемесячную арендную плату и подписывает долгосрочный договор о найме на условиях потери денег.

Лишенное проблем владение недвижимостью

Фактически, я стараюсь сделать так, чтобы мои арендаторы управляли недвижимостью сами. Я не хочу управлять моей собственностью; это не очень хорошее времяпрепровождение. В соглашениях, подписанных нами с покупателями по программе «От аренды к собственности», это подробно прописано, а именно, что покупатель ответственен за мелкий ремонт в данном доме. Благодаря тому, что мы инвестируем в прекрасные дома, у нас редко случается большой ремонт, который бы съедал наш приток денежных средств. (Некоторые примеры договоров, форм и соглашений, используемых нами, включены в мою Систему «Доход на Жизнь», которые вы можете посмотреть на сайте www.QuitWorkSomeDay.com/wealth).

Высокий приток денег

Благодаря нашим программам «От аренды к собственности», мы можем назначать более высокую ежемесячную аренду на нашу недвижимость. В течение лет мы разработали то, что я называю «Стратегией Сверх продажи». Используя эту стратегию, мы можем назначить дополнительно от 150.00\$ до 250.00\$ к ежемесячной арендной плате. Сразу же, когда перспективный арендатор влюбляется в дом, мы просим его платить более высокую арендную плату. Каждый пенни этой более высокой ежемесячной арендной платы является бесплатным притоком наличности к вам, потому что по сравнению с обычной рыночной стоимостью аренды, которую вы бы получили, эта арендная плата выше.

Пример из реальной жизни

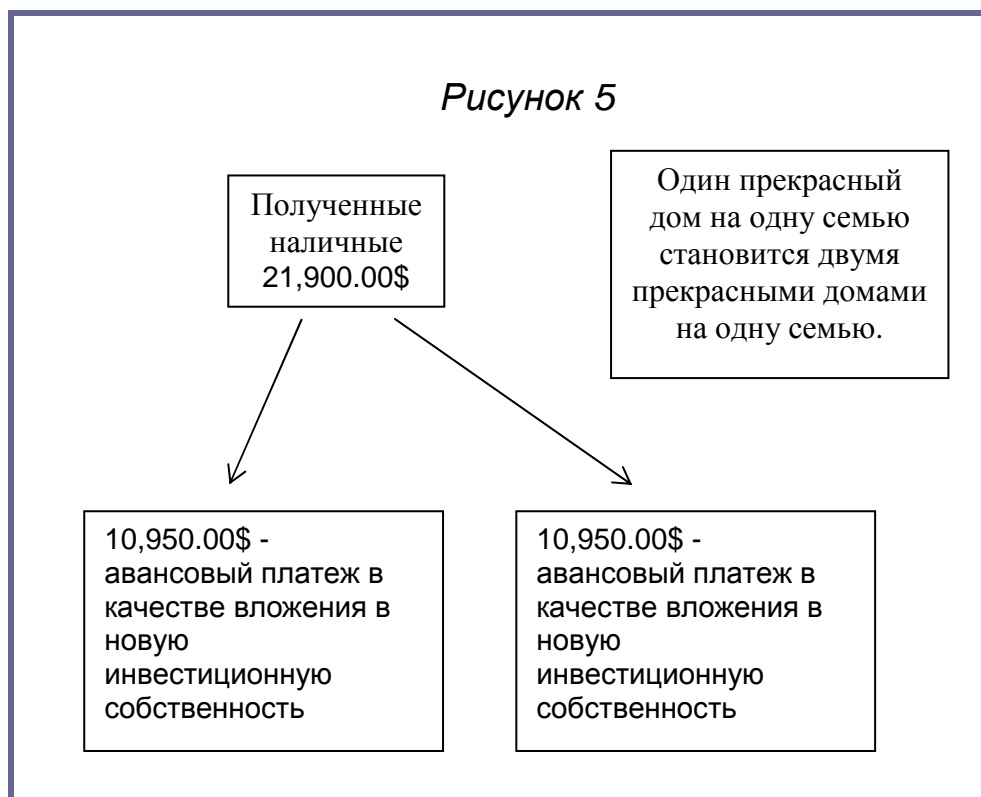
Приведу пример дома, приобретенного участником моей Системы «Доход на Жизнь», Джо Меркаденте (Joe Mercadente).

University Heights, Ohio	
За недвижимость Джо заплатил:	164,000.00\$
Аванс от арендатора:	9,000.00\$
Ежемесячный положительный приток денег:	300.00\$ в месяц
Цена продажи арендатору по договору:	194,900.00\$
Общая прибыль от инвестиции:	38,100.00\$

Мои участники Система «Доход на Жизнь» также обладают специальным доступом к программе инвестиционного займа с 5% авансовым платежом. Если бы вы использовали эту программу займа для покупки дома, ваш авансовый платеж был бы равен примерно 8,200.00\$. Сравнив авансовый платеж в 9,000.00\$, полученный от покупателя по программе «От аренды к собственности», с авансовым платежом в 8,200.00\$, вы заметите, что вам бы в действительности заплатили 800.00\$, чтобы купить этот дом. Вдобавок, вы бы получили месячный положительный приток денег в 300.00\$ в течение двух лет, кладя в общей сложности 7,200.00\$ в ваш карман. Если ваш покупатель по программе «От аренды к собственности» покупает дом в конце арендного срока, вы бы положили в ваш карман дополнительные 21,900.00\$ (194,900.00\$ - 164,000.00\$ - 9,000.00\$ авансового платежа).

Вот где создается реальное богатство. Большинство инвесторов получило бы доход в 21,900.00\$, когда собственность продается покупателю по программе «От аренды к собственности» и жило бы за счет этих денег. Они либо покупают дорогие игрушки (новые машины, лодки, мотоциклы) или используют их на каждодневные расходы. Однако, по моему мнению, вам не следует никогда выводить свои деньги из игры. Однажды вложив деньги в активы, обеспечивающие вам доход, продолжайте их инвестировать в активы, обеспечивающие доход. Проживайте деньги, приходящие от вашей собственности, а не выручку от продажи. Я учу моих участников Система «Доход на Жизнь» использовать выручку от продажи для авансовых платежей на несколько домов. В вышеуказанном доме Джо мог взять свою выручку и использовать

ее в качестве авансового платежа на два других дома. Рисунок 5 показывает, на что это похоже.



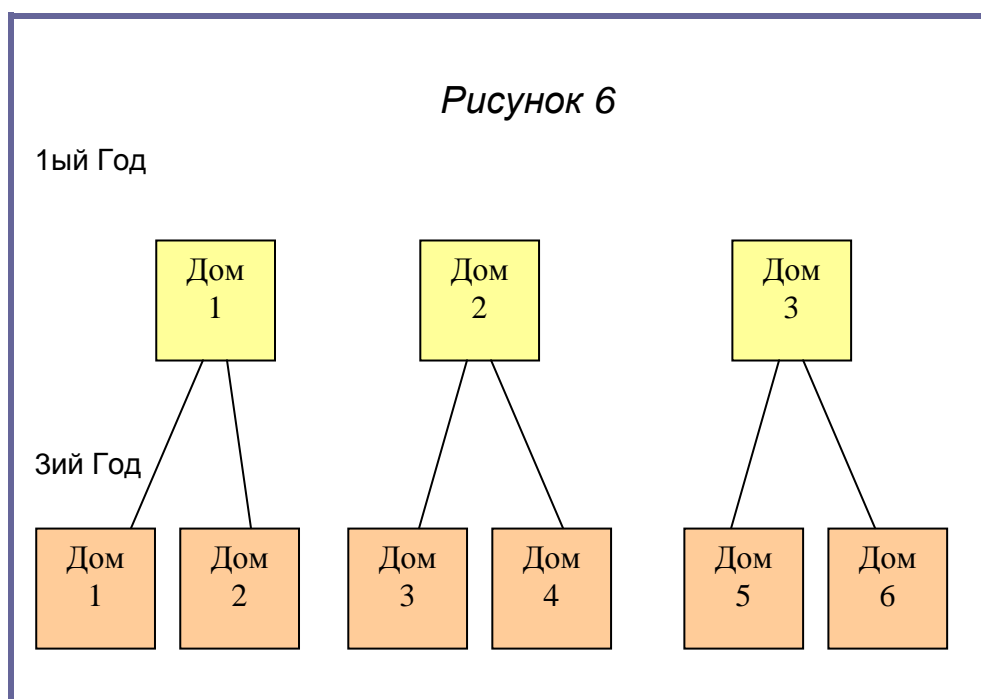
Предложить эти два новых дома в программу «От аренды к собственности» и получить два авансовых платежа. Скажем, вы должны были бы получить 5,000.00\$ в качестве первых платежей от обеих новых инвестиций. Это принесло бы в ваш карман дополнительно 10,000.00\$. Приток денежных средств от первого дома был 800.00\$ плюс 7,200.00\$ в общем давал 8,000.00\$. Сейчас вам должны прийти еще 10,000.00\$ в качестве авансов плюс ежемесячный приток денежных средств от двух новых домов. Помните, вам не нужно вынимать деньги из вашего кармана для покупки новых домов на одну семью. Это то, что я называю домами, покупающими дома.

Дома, покупающие дома

Это сильный рычаг. Если бы с каждого дома вам приходило по 300.00\$ ежемесячно, вы бы удвоили ваш приток денежных средств без дополнительных вложений из вашего кармана. Вдобавок вы бы имели два новых дома, купленных с прибылью с каждого в 25,000.00\$. Самые лучшие инвесторы, которых я знаю, получают назад свои деньги, вложенные в инвестиции, очень быстро. Вернув свои инвестиции, они остаются вне всякого риска. Их деньги могли бы быть реинвестированы, приводя их общий доход к внушительным выплатам. В большинстве инвестиций, которые делают мои участники Системы «Доход на Жизнь», они получают назад полные суммы их инвестиций в течение первых 12 месяцев.

Я учу моих участников Системы «Доход на Жизнь» умножать деньги постоянно, настойчиво и по своему усмотрению. Если вы инвестировали в дело, описанное выше, вы бы вложили 8,200.00\$ из вашего кармана. Вы бы быстро получили чек на сумму в 9,000.00\$ после того, как договорились бы с клиентом о доме. Используйте полученные 9,000.00\$ в качестве аванса на другой прекрасный дом. В сущности, умножайте деньги. Это весьма мощный навык, которое вы изучаете и применяете.

Давайте посмотрим, исходя из будущего, насколько мощной может быть для вас стратегия покупки домов, которые покупают дома. Давайте предположим, что вы покупаете три прекрасных дома, каждый на одну семью, и продаете их в течение двух лет по программе «От аренды к собственности». Рисунок 6 показывает, на что похож ваш портфель недвижимости в конце третьего года, если вы используете ваши дома для покупки других домов.



Три дома станут 6 домами без всяких дополнительных вложений денег из вашего кармана. Выручка от продажи этих домов, купленных в первый год, покрывает авансовые платежи на покупку 6 новых домов. 6 домов, купленных в третий год, превратятся в 12 домов в пятый год. 12 домов, приобретенных в пятый год, превратятся в 24 дома в седьмой год. Это невероятная машина по построению вашего богатства.

Этот массивная машина Система «Доход на Жизнь» может начаться с трех 5% авансовых платежей, которые вы внесете только за три дома. Фактически, Джо Меркаданти (Joe Mercadante), упомянутый выше, приобрел 20 домов. Он собрал в общей сложности 61,300.00\$ авансовых платежей, создал ежемесячный приток денег равный 4,363.00\$, и его доход от выкупа домов составил 580,442.00\$.

Секрет построения богатства

Позвольте мне закончить рассказом о секрете построения богатства. Существует только два пути стать богатым:

1. Люди, которые работают на вас.
2. Деньги, которые работают на вас.

Люди, которые работают на вас

Подумайте о том, что у вас есть 24 покупателя по программе «От аренды к собственности», которые идут на работу каждый день, чтобы иметь возможность послать вам большой чек с арендной платой. У Джо Меркаданти (Joe Mercadante) есть 20 покупателей по программе «От аренды к собственности», которые идут на работу ради него каждый день. Он мог бы кататься на гавайских волнах, а 20 человек шли бы на работу и посылали ему чеки. Вторая часть секрета богатства заключается в том, что ваши деньги работают на вас.

Деньги, которые работают на вас

В моем предыдущем примере вы бы имели 24 дома в течение 7 лет. Если вы заплатили за каждый дом 120,000.00\$, вы бы владели недвижимостью стоимостью в 2,880,000.00\$. Если дома растут в цене на 5% в год, то ваш капитал в этих домах увеличивается на 144,000.00\$ каждый год. Ваша недвижимость является солидным растущим активом, который автоматически строит для вас богатство каждый год.

Система «Доход на Жизнь» задействует оба этих аспекта. Истинный финансовый рычаг предоставляется тем, у кого есть люди и деньги, работающие на них одновременно. Раз сделав первый шаг, вы запускаете машину в действие, построение богатства начинается. Так как богатство растет, вы можете прийти к финансовой свободе и истинной независимости. Все начинается с одного маленького шага!

Повсюду в Америке

Моя Система «Доход на Жизнь» была так успешна и так шаблонна, что я обучал и выдавал эксклюзивную лицензию одному риэлтору на город или область для работы с инвесторами, поэтому, возможно, кто-нибудь в вашей области поможет вам. Или если вы риэлтор, вы можете захотеть изучить эту возможность, если никто в вашем регионе не предоставляет такую услугу. Уверяю вас, работать с небольшими группами инвесторов, каждый из которых покупает от 2 до 10 домов в год, намного лучший, более приятный и радостный бизнес, чем составление списков и продажа домов по одному в единицу времени, только одному клиенту!

Принципы богатства

Дэн Кеннеди (Dan Kennedy) учит нас выделять Принцип из ситуации, которую мы наблюдаем, и основывать нашу предпринимательскую деятельность на твердых Принципах. Принцип, лежащий в Системе «Доход на Жизнь» для инвесторов и в бизнес системе, которую я даю риэлторам, один: «*Не* придумывай, используй проверенные «средства» разными способами. Это инновация, не выдумывание».

* * *

Посетите www.QuitWorkSomeDat.com для большего изучения моей Системы «Доход на Жизнь» и мои программы. Вы можете найти меня в моем офисе по телефону (440)918-0047 или по факсу (440)918-0347.



«Бывший надзиратель тюрьмы в штате Айова делает открытие...»

**Секрет богатства, спрятанный
в простом взгляде в самое сердце
Америки**

Дарин Гарман (Darin Garman)

Если вы видели мои частые рекламные объявления в *Forbes*, *Investors Business Daily* или других финансовых изданиях, вы видели заголовок «Бывший надзиратель тюрьмы в Айове» и, может быть, читали мою историю. Если говорить коротко, я работал на безысходной работе надзирателем. Я был разочарован, несчастен, едва мог платить по счетам и очень беспокоился о будущем моей семьи, когда, в дополнение ко всем тревогам, меня вызвали на ковер за что-то, чего я не сделал. У меня душа уходила в пятки в ожидании в приемной начальника тюрьмы, когда я увидел потрепанную копию книги «*Думай и богатей*» в его книжном шкафу. Я сидел там и читал эту книгу. Она сподвигла меня бросить мою работу – и я не представлял, что я собираюсь делать!

Потом разговор с моим хорошим другом привел меня в коммерческую недвижимость. Я получил лицензию и начал продавать многоквартирную жилую недвижимость там, где я жил, и вокруг Cedar Rapids, штат Айова. Сегодня я контролирую около 70% этого рынка, и большинство покупателей и продавцов

доверяют мне обслуживание своих транзакций. Я стал экспертом в анализе многоквартирной жилой недвижимости, также как и в коммерческой недвижимости типа торговых центров и офисных комплексов. Меня приглашали выступать на нескольких самых больших инвестиционных конференциях в Америке. Это достаточно удивительная история, но есть еще даже лучше.

Когда я объяснил необычные способы, с которыми я работал с инвесторами, и малоизвестными достоинствами инвестирования особенно в многоквартирную жилую недвижимость и коммерческую недвижимость в «сердце Америки» Дэнну Кеннеди, он сказал, что у меня есть «хорошо спрятанный секрет», и им следует поделиться с инвесторами за пределами штата Айова или Среднего Запада. Под его напором я начал крутить ту рекламу, о которой я упомянул, и сейчас у меня есть большой, быстро растущий клуб: мелкие, крупные инвесторы и даже инвесторы мульти-миллионеры из Нью-Йорка и Калифорнии, даже за границей, которые инвестируют вместе со мной в центральные штаты.

Почему кто-то живущий и ведущий свой бизнес в Лос-Анжелесе, Денвере, Далласе, Нью-Йорке или Бостоне хочет владеть недвижимостью в Айове? В действительности, существует так много благоприятных причин, что я не могу перечислить тут их все. Две самые большие их них имеют дело с предсказуемостью и стабильностью рынка по сравнению с очень волатильными и более рискованными другими областями. И, во-вторых, исключительная возможность получить налоговые преимущества при выводе денежного дохода из такого инвестирования, так же как наслаждение от подорожания недвижимостью. Третья причина – это я, моя экспертиза, мои достижения и мой консервативный подход.

Принцип богатства за работой

Для меня этот принцип заключается в не следовании за толпой. Я узнал в течение всей моей карьеры, что мудрость состоит в том, чтобы делать вещи способами, отличными от тех, которыми пользуется большинство. Все способы, которыми я веду дела, драматически отличаются от способов типичных риэлторов. Фактически, я использую только одно «средство». Для большинства моих инвестиционных клиентов я нахожусь в бизнесе по расширению богатства. Первоначально мы используем инвестиции в сердце Америки как средство, но мы работаем вместе для расширения богатства. Я не только продаю собственность. Я нахожу правильную собственность и структурирую наилучшие инвестиции, которые отвечают задачам клиентов. Некоторые клиенты хотят получить высокий текущий доход; другие хотят получить отсроченный доход. Некоторые являются искушенными инвесторами, вовлеченными в дела типа обмена по разделу N 1031¹¹. Другие предприниматели хотят получить простой, разумно безопасный способ заставить часть их IRA¹², SEP¹³ или Keough¹⁴ долларов приносить намного более высокие доходы, чем CD¹⁵, счета на денежном рынке¹⁶ или похожие вклады.

¹¹ Раздел N 1031 Кода внутренних доходов [Internal Revenue Code] позволяет отсрочить выплату налога на доход при продаже собственности при условии замены одного инвестиционного объекта на другой

¹² IRA (Individual Retirement Account) – Индивидуальные пенсионные счета

¹³ SEP (Simplified Employee Pension Plan) – Упрощенный план выхода на пенсию наемного работника; разработан для владельцев малого бизнеса

¹⁴ Keough - Тип индивидуального пенсионного счета в США, названный по имени автора соответствующего закона

¹⁵ CD (Certificate of Deposit) – депозит на фиксированный период без права отзыва

¹⁶ Money market accounts – сберегательные счета с ограничением на величину транзакций в месяц и на общий остаток на счете

Я предлагаю ту же концепцию «не следовать за толпой» и вам, и другим предпринимателям. Например, много людей, особенно занятые предприниматели, избегают недвижимости и инвестируют в низкодоходные CD и счета на денежном рынке, инвестируют на фондовой бирже, но с недостаточным know-how и временем, чтобы вкладывать удачно. Или они отдают свои деньги финансовым управляющим, которые часто достигают разочаровывающих результатов. Например, мой друг отдал в управление 500,000.00\$, главным образом на фондовый рынок, одному из ведущих финансовых управляющих. За последние 5 лет его инвестиционный портфель потерял 14% своей стоимости, потом вернулся к начальной стоимости с 3% в плюс. За тот же самый период большинство недвижимости, в которую мы инвестировали, произвело годовой наличный доход, что вместе с ее подорожанием составило от 10% до 16%. Это не означает, что вам не следует инвестировать на бирже или не иметь вложений части ваших денег в ультраконсервативные банковские депозиты. Но это означает, что вы много теряете, игнорируя инвестиции, предпочитаемые многими действительно богатыми людьми: в коммерческую недвижимость.

Конечно, у вас может не быть желания покупать многоквартирные дома, стоимостью от одного до трех, или до пяти миллионов долларов в одиночку. Я убрал и это препятствие.

Теперь тщательно оберегаемый секрет полностью ваш

Возможно, вы знакомы со взаимными фондами. Взаимный фонд объединяет вместе деньги людей для покупки сотен и сотен акций в одно и то же время. Преимущество состоит в том, что фондом управляет профессиональный менеджер, гарантирующий, что весь объем денег находится в правильных инвестициях. Нет никакого участия в управлении фондом со стороны инвесторов (это сделано для вас, менеджер фонда им управляет), распределенные риски, высокий доход (вы так надеетесь).

Результатом обычно является достойный доход, скажем, около 7%-10% в среднем. Налог на заработанный капитал вам нужно платить только один раз, в тот момент, когда вы продаете акции этого взаимного фонда. Конечно, некоторые фонды фокусируются на определенных нишах, некоторые фонды не облагаются налогом, такие как фонды необлагаемых налогом обязательств государственного займа.

Но что если я вам расскажу об инвестициях с теми же самыми атрибутами взаимных фондов, А ВЫ МОГЛИ БЫ ПРЕДСКАЗУЕМО УДВОИТЬ ДОХОД? Было бы это вам интересно? Что если я мог бы вам показать способ инвестирования ваших денег, которые бы сверхурочно работали бы на вас, профессионально управлялись, давая вам огромные налоговые сбережения (ага, вы даже спасете ваши деньги на налогах на доход), И вы не платили бы налоги на заработанный капитал, когда вы продаете – оставляя Дядюшку Сэма вне игры!

В двух словах, большая прибыль, хороший ежемесячный приток денежных средств, нулевые налоги на прирост капитала И никакого управления с вашей стороны.

Вы еще меня слушаете? Я надеюсь, что да.

То, что я хочу вам показать, даст вам реальную возможность умножить ваше богатство экспоненциально. Это похоже на три или четыре инвестиции, сложенные в одну – все работает вместе одновременно. Позвольте мне привести пример.

Скажем, я покупаю 100 акций Взаимного фонда ABC по 1.00\$ за акцию. Таким образом, я вложил 100.00\$ во Взаимный фонд ABC: 100 акций по 1.00\$. Через пять лет если на рынке дела идут хорошо, скажем, мой 1.00\$ за акцию превратился в 1.50\$ за

акцию. Мои 100.00\$ инвестиций стоят сейчас 150.00\$. В течение 5 лет я заработал 50% на вложенном капитале или 10% годовых. Не так уж и плохо.

Сейчас, если я продам, я, очевидно, получу прибыль и должен буду заплатить налог на прирост капитала Дядюшке Сэму, я не упоминаю также о некоторых налогах штата (зависит от того, где вы проживаете). Таким образом, все, что произошло, выражается в том, что мои инвестиции повысились в цене, и я заплатил налоги при их продаже. Этот тип инвестиций заключается в повышении их цены и выплате налогов с прироста капитала. В этом примере моя общая прибыль после выплаты налогов будет меньше 10%, потому что я должен выплатить налоги на прирост капитала, после того как я продам акции этому фонду.

Проблема большинства инвестиций, подобной этой, состоит в описанных реалиях. Вы инвестируете, прибыль маленькая, ваш счет растет чуть-чуть, вы продаете и платите налоги.

Теперь давайте взглянем на этот взаимный фонд при моем типе инвестиции – пул качественной инвестиционной коммерческой недвижимости «в самом центре страны».

Я кладу ту же сумму денег (100.00\$) в Инвестиционный Фонд Коммерческой Недвижимости ABC (ABC Commercial Property Investment Fund) И я финансирую ее часть. Таким образом, я кладу 100.00\$ в фонд, но занимаю другие 100.00\$. Таким образом, я купил 200 акций Инвестиционного Фонда Коммерческой Недвижимости ABC (200 раз заплатил по 1.00\$ за акцию), но у меня все еще только 100.00\$ моих собственных денег в этой инвестиции, потому что другие 100.00\$ я взял в займы.

Сейчас я контролирую в два раза больше акций, 200, с той же самой суммой денег, 100.00\$. Помните, что другие 100.00\$ - это деньги банка, не мои.

Итак, сейчас я владею двойным количеством акций фонда с той же суммой вложений, которую я выложил из моего кармана.

Теперь пока я владею этими акциями, они выросли в цене на те же самые проценты, 10% годовых в течение 5 лет. За пять лет стоимость акции Инвестиционного Фонда Коммерческой Недвижимости ABC увеличилась до 1.50\$.

Но в течение 5 лет Инвестиционный Фонд Коммерческой Недвижимости ABC обеспечивает мне такой большой ежемесячный приток наличности, что я в состоянии выплатить банку его 100.00\$, которые я у него занял. Таким образом, не только мой фонд вырос в цене, и я получил приток денег – в то же самое время он компенсировал мне дополнительные 100.00\$ долга, которые я использовал для покупки большего количества акций.

В завершении всего, когда я заполняю мою налоговую декларацию, Дядюшка Сэм предоставляет мне несколько больших налоговых льгот для владения акциями Инвестиционного Фонда Коммерческой Недвижимости ABC. Эти налоговые льготы уменьшают доход самого фонда ABC. Даже хотя я получаю прибыль каждый год от Фонда ABC в форме ежемесячных чеков, я могу воспользоваться законной стратегией налоговой экономии, показав потери, полученные от ABC. Хорошие новости состоят в том, что я могу так сделать, несмотря на то, что фонд зарабатывал деньги год за годом.

И, наконец, когда придет время продать акции ABC, Дядюшка Сэм решает дать мне льготу. Он говорит мне, что когда я продаю акции ABC, мне не надо платить любые налоги на прирост капитала. Я могу продать, сохранить мой доход и легально отсрочить любые выплаты налогов на заработанный капитал.

Также помните, после всего этого у меня есть довольно-таки прогнозируемый поток дохода, приходящий ко мне месяц за месяцем, и без всякого управления с моей стороны, размер выручки, растущий в геометрической прогрессии, если я выбрал стратегию не платить налоги на прирост капитала, И я владею удвоенным количеством акции.

Теперь какое инвестирование вы бы выбрали, если вы должны были бы выбирать?

Надеюсь, это очевидно.

Вот как работает инвестирование в коммерческую недвижимость в моем мире. Когда инвестор соединяет свои деньги с моими для приобретения хорошей инвестиционной собственности, это уносит ветром большинство других инвестиций. Смотрите Рисунок 1. Надеюсь, моя аналогия фондовой биржи убедит вас. Можете ли вы увидеть, как этот тип инвестирования может экспоненциально увеличить ваше богатство по сравнению с традиционными способами?

Рисунок 1

Типичная коммерческая инвестиционная недвижимость

120 S. 12th St. Apartments

1. Цена покупки: 750,000.00\$	8. Приток денег: 77,000.00\$ Чистый доход 53,681.00\$ Минус годовое финансирование 23,319.00\$ Годовой приход денег
2. Инвестиции: 150,000.00\$	
3. Профинансировано кредитором: 600,000.00\$	9. Возврат на вложение в 150,000.00\$: 23,319.00\$: 150,000.00\$ = 15%
4. Ежемесячные выплаты кредитору: 4,473.00\$ в месяц x 12 = 53,681.00\$ в год	10. Основное сокращение ссуды (выплачивается арендатором): 7,222.00\$
5. Доход от недвижимости: 125,000.00\$	11. Удорожание недвижимости: 2% или 15,000.00\$
6. Затраты: 48,000.00\$	Общий доход 23,318.00\$ Приток денег + 7,222.00\$ Сокращение ссуды + 15,000.00\$ Удорожание 45,540.00\$ Общий приток денег или 30,36% Общий возврат на вложение
7. Чистый доход от недвижимости: 77,000.00\$	

Для получения хорошего, простого в использовании, ПО для анализа жилой или коммерческой недвижимости, зайдите на сайт www.commercial-investments.com.

Большинство людей, читая эту книгу, возможно, слышали или у них есть друзья, вовлеченных в разные типы инвестирования в недвижимость. Если вы один из тех, у кого нет во владении инвестиционной недвижимости, то, вероятно, из-за:

1. Вашего возраста или семейного статуса
2. Вашего недостатка знаний, из-за которого вы чувствуете себя некомфортно от мысли владеть или инвестировать в коммерческую недвижимость. Вы действительно полностью не понимаете огромные преимущества, которые вы получаете вместе с притоком денежных средств. Таким образом, это держит вас вне этого.

3. Нехватка времени. Тут есть о чем волноваться. Нехватка времени, фактически, сесть, изучить и обучить себя возможностям инвестирования в коммерческую недвижимость.
4. Вы думаете, что это может быть рискованно.
5. Возможно, до сих пор вам это было не слишком интересно.
6. Вы думаете, другие инвестиции намного лучше (фондовая биржа, облигации, дома на одну семью и т.д.)

Ну, быть владельцем, прибыльным владельцем, может быть легким и лишенным проблем делом, когда вы работаете со мной или с таким же специалистом, как я. На вашем пути не будет никаких препятствий. Например, мои клиенты и покупатели удивляются, насколько легко работать со мной, и как много реально делается для них. Самое лучшее, что есть во всем этом – получение всех преимуществ значительных инвестиций в недвижимость без необходимости быть экспертом в инвестировании в коммерческую недвижимость. Выигрыш во времени и средствах огромен. Но вы получаете все те же самые преимущества владения собственностью, как если бы вы управляли этой собственностью день изо дня! Недвижимость работает на вас, пока вы спите, пока вы работаете или пока бездельничаете – и дает вам огромный приток средств, обеспечивает экономию на налогах, а также дорожает с течением времени, и все это происходит одновременно. Что может быть лучше?

Вот почему одним из самых оберегаемых инвестиционных секретов, который сейчас раскрыт, является **ЧАСТНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ**.

Состоя в частном фонде, у вас, говоря буквально, есть торт, который вы съедаете. Вы не только обладаете значительной инвестицией, работающей на вас сверхурочно и дающей вам результаты порциями, у вас также есть эксперт, курирующий фонд и недвижимость, и вы не тратите ваше личное время на все это! Вы буквально становитесь

Активным владельцем инвестиционной недвижимости, дающей вам значительный приток денег, в то же время вы не вовлечены в активное ежедневное управление, и т.д. Вы просто получаете чек раз в месяц (если это то, что вам нравится) и подробный отчет о том, что произошло за предыдущий месяц.

В реальности, для некоторых инвесторов, существует кое-что даже лучше этого!

Во многих случаях я работаю с инвесторами, которые предпочитают открытое владение своей собственностью или собственностью с обеспечением управления, так сказать «в автоматическом режиме». Другие предпочитают присоединиться к одному или нескольким инвесторам вместе со мной, чтобы вступить во владение специфической недвижимостью. Однако многие люди все еще чувствуют себя дискомфортно в реальном владении всей или частью жилой или коммерческой недвижимостью, особенно на расстоянии, особенно когда от них требуется лично подписать документы на большую ссуду. Это останавливает их от участия в инвестициях. Но после огромной проделанной работы я разработал отличное решение: настоящий инвестиционный фонд недвижимости, который работает как взаимный фонд, пример которого я вам приводил ранее. Одним из самых оберегаемых секретов в финансовом мире является этот тип профессионально управляемого, частного фонда, созданного для инвестиций в недвижимость. Как инвестор в таком фонде вы получаете все те же преимущества, которые получил бы инвестор, владеющий одной собственностью, как в примере с 120 S. 12th Street Apartments, но ваши риски распределены на группу недвижимости, и у вас нет долговых обязательств!

Участвуя в таком типе инновационного фонда, вы буквально можете получить свой торт и тут же его слопать! Вы становитесь настоящим владельцем огромных инвестиций в недвижимость, с притоком денег и налоговыми преимуществами, которые есть у реальных собственников, и вам не надо ежедневно управлять собственностью, и у вас нет долговых обязательств. Вы получаете чек и отчет каждый месяц.

В книге «Думай и богатей» Наполеон Хилл привел примеры нескольких предпринимателей, которые буквально изменили способ функционирования конкретного бизнеса или индустрии. Один, который мне запомнился, рассказывал о клерке в магазине, который «придумал» супермаркет самообслуживания. До его изобретения покупатели должны были сказать клерку, чего они хотят, потом ждать, пока он принесет продукты. Концепция супермаркета самообслуживания открыла дверь намного большему количеству продуктов, позволила покупателю почувствовать нечто похожее на конфиденциальность – у вас есть столько времени, сколько вам нужно для чтения наклеек, сравнения цен и выбора того, что вы хотите – и заставила снизиться цены. Его идея революционизировала способ, с помощью которого люди делали покупки, и способ, которым оперировала индустрия ритейла, все было к лучшему. Я вспомнил об этом примере, когда заново обдумывал способ, которым люди могут инвестировать в недвижимость, при этом сохраняя все преимущества инвестора, избегнув изъянов и препятствий, которые мешали большинству людей воспользоваться этими преимуществами.

* * *

Для получения большей информации о Дарине Гармане (Darin Garman), рассказанных типах инвестирования, собственности в сердце Америки, частных фондах, посетите сайт www.commercial-investments.com или позвоните по номеру (800)471-0856 и введите код доступа #4002.



«Кризисное инвестирование»:

Потрясающие возможности в недвижимости, находящейся в Предварительном выкупе

Джеф Келлер (Jeff Kaller)

Наполеон Хилл написал: «В каждой напасти лежит зерно равной или большей возможности». Когда человек или семья попадают в финансовые трудности, когда они не в состоянии платить по ипотечным кредитам, существует возможность в их бедствии, которая поможет им и значительно обогатит – до того как «волчара-кредитор» постучит в дверь. Вот о чем я хочу рассказать вам в этой главе. Есть высокая вероятность кризиса в продажах заложенной недвижимости, огромной приливно-отливной волны таких продаж в ближайшем будущем, и для сообразительных инвесторов это также представляет собой возможность.

Всего каких-то 8 лет назад я был усердным, раздраженным боссом, исполняющим мечты кого-то другого, работая часами без реального плана игры для изменения моей жизни. Моя только что родившаяся дочь Алиса провела свой первый год жизни с папой, который постоянно работал и никогда не бывал дома. Мы с моей женой Софией любили друг друга, но всегда находились в жарких, никогда не кончающихся разговорах о деньгах или, следует сказать, об их недостатке. Даже два моих пса, Джипси и Дэйзи, зарычали на меня однажды, когда я приплелся домой после 5 дней двухсменной работы в ресторане. Я упорно работал, чтобы преуспеть, пока не понял, что до тех пор пока я что-то не изменю, я закончу как «тупица», который работает упорно, а

не разумно. Поэтому однажды поздним вечером, сидя перед «ящиком» и топя свою печаль в Бакарди с колой, я смотрел на парня, который говорил о том, как делать деньги, инвестируя в недвижимость. Я прыгнул в неизвестность, несмотря на негативный цинизм моей жены, друзей и коллег.

Всего 24 месяца спустя я скопил миллионы в недвижимости, владея более чем 50 сдающимися в наем объектами недвижимости. Печально, но мое желание владения 300 свободными объектами недвижимости было разрушено недостатком притока наличности. Я купил эти дома неправильно! Мне потребовалось 2 года, чтобы разобрать эту мешанину, я даже потерял дом, потому что его продали как заложенную недвижимость. В течение этого процесса я осознал силу, стоящую за распоряжением объектами недвижимости по уплате, и на данный момент я показал другим эту специальную технику, позволяющую людям получить больше наличности сейчас, сегодня, чем в любой другой нише в недвижимости.

За последние 6 лет я создал целую команду, сфокусированную на покупке домов, по которым были не выполнены обязательства, и стал партнером множества других людей, кто делал то же самое. Мои компании обучили тысячи студентов, не имеющих ранее никаких дел с недвижимостью, делать миллионы. Я тот парень, к которому идет каждый, когда хочет научиться вести переговоры по долгам и инвестировать в недвижимость, находящуюся в предварительном выкупе.

Почему выбор времени идеален для моего способа увеличения богатства с помощью выкупа и предварительного выкупа недвижимости

Существуют банки, которые сами поставили себя грань катастрофы или, частично, вынуждены были подойти к этой грани. Их проблемы – наши возможности.

У всех кредиторов, банков и финансовых институтов есть допустимый уровень наличия объектов недвижимости, которая входит в статус дефолта, когда домовладелец не может выплачивать платежи по закладной. Данное соотношение оглашается и должно быть передано акционерам, которые, будучи объединенной группой, осуществляют тщательный контроль за публично проводимыми кампаниями. Многие такие публично проводимые кампании в нашей стране выходят за допустимые уровни наличия закладных по дефолту. Это факт, не мнение. Чтобы остаться платежеспособными те же самые кредиторы делают немыслимое:

Вместо того чтобы скорректировать эти закладные по дефолту, кредиторы создают новые заемные программы, обычно подвергая себя большему риску, выдают намного больше денег. Это увеличивает количество исполняемых кредитов среди выданных, а также генерирует дополнительную прибыль за счет гарантийных комиссионных, надбавок за займы, штрафы за досрочные выплаты и т.д. Уловка в том, чтобы выйти из соотношения, когда просроченные займы превышают исполняемые займы, без какого-либо фиксирования тех случаев, когда выплаты были просрочены.

Догадайтесь, кто помогает этим кредиторам избавиться от неисполняемых активов? Такие, как я. В качестве инвесторов предварительного выкупа, наша работа состоит в том, чтобы устанавливать связь с проблемными домовладельцами и помогать им

прежде, чем их собственность будет заложена, и они потеряют право на ее выкуп у банка. Мы можем делать это тремя способами:

- помогая кредитору тем, что тот может позволить продавцу войти в «разработанный план» или план погашения задолженности (если все проходит успешно, мы можем выставить счет);
- принимая на себя обязательство по долгу продавца и становясь новым владельцем без передачи ответственности по кредиту на нас;
- или договариваясь о короткой продаже, в силу чего кредитор соглашается на меньшее, чем ему причитается, в качестве отступного за то, что он избавляется от получения обратно недвижимости в свою собственность, и необходимости ее дальнейшей перепродажи.

Мы помогаем домовладельцу И улучшаем общие показатели кредитора. Перепродав недвижимость, мы получаем большой доход.

В некоторой степени, это похоже на три бизнеса в одном.

Кстати, это сделано с помощью контроля над собственностью, без всякого вложения наших собственных денег ИЛИ кредита.

Правильная возможность для серьезного, искушенного предпринимателя

Хотя я часто беру тех, у кого нет никакого опыта в недвижимости или делового опыта и обучаю их, как делать огромную прибыль и создавать богатство на недвижимости, находящейся в предварительном выкупе, эта возможность, по общему признанию, не для всех. По моему мнению, она предназначена для очень серьезного предпринимателя, желающего инвестировать разумный объем времени и сил в изучение нового и прибыльного бизнеса. Это бизнес, в котором необходимо активно участвовать, частично или полностью.

Опрометчивые новые законы в действительности делают кризис хуже - и дают нам еще большую возможность

Несмотря на все другие проблемы, эти бедные домовладельцы, однажды столкнувшись лицом к лицу с собственным дефолтом, вынуждены переживать еще более худшее. Некоторые штаты приняли законы, защищающие домовладельцев от бессовестных инвесторов, пытающихся нажиться на них и их собственности. Как в любой другой индустрии всегда есть те, кто высматривают способ получить быстрый доллар за чужой счет. Достаточно иронично, что те из нас, кто этичен и справедлив получают намного больше, чем те, кто нечестен.

Законодатели некоторых штатов предложили законы, которые, будучи принятыми, запретили бы любые контакты с продавцом, который просрочил выплаты в течение трех месяцев. Это пугает. Представьте несчастного домовладельца, который не знает, куда обратиться за помощью. Помните, я был одним из них, потому что я потерял мой дом, который был выставлен на продажу без права выкупа. А что насчет нового кредитора, который может профинансировать этого несчастного клиента и помочь спасти его дом?

В некоторых регионах риэлторы не могут вступить в контакт с домовладельцем, чтобы помочь ему продать. Даже юрист, который, возможно, мог бы помочь

домовладельцу, используя законы о защите от банкротства, не имеет права обратиться к нему. Может показаться безумным, но более интересным то, что некоторые штаты дали возможность риэлторам и юристам обращаться к домовладельцам, в то время как другим людям в нашей свободной системе предпринимательства это запрещено. Как эти меры влияют на вас, меня и других законных инвесторов?

Во-первых, очень, очень мало штатов в действительности принимают такие законы, но вы можете представить, как резко взлетят вверх ставки на выставление недвижимости на продажу без права выкупа заложенной собственности, в то время как эти ужасные законы, разработанные для помощи домовладельцев, на самом деле разрушат их. Хотя некоторые банки уйдут из этого бизнеса, не контролируемые, сообразительные и этические инвесторы, работающие на рынке предварительного выкупа недвижимости, задрожат. С помощью упорной работы и широких исследований наша команда взломала код и продолжит помогать продавцам сохранить их дома и/или их активы. Мы продолжим помогать кредиторам освобождаться от нежелательной собственности вместо того, чтобы выставлять ее на продажу без права выкупа.

Кредиторы устаревшей системы сталкиваются лицом к лицу, когда избавляются от нежелательной собственности

Когда домовладелец просрочит выплаты по закладной на три месяца, кредитор делает анализ активов, чтобы спрогнозировать уровень потерь, которые могут случиться, если он выставит недвижимость на продажу без права выкупа, забирая ее назад в свою собственность. Это целый процесс, называемый короткой продажей, и проходит он через их отдел по уменьшению потерь. В каждом отделе есть переговорщики по долгам, называемые специалистами по уменьшению потерь (loss mitigator). Это люди, с которыми мы общаемся, когда работаем с домовладельцами, дома которых могут быть выставлены на короткую продажу.

К сожалению, все кредиторы и отделы по уменьшению потерь завалены обработкой запросов на короткую продажу из-за громадного количества домов, находящихся в дефолте. Каждый специалист по уменьшению потерь обычно обрабатывает 100 дел в месяц и более половины могли бы быть обслужены, если бы у них был шанс!

Это устаревшая система в системе коротких продаж, что плохо для банков и трудно для среднего инвестора. Однако там, где есть вызов, там есть и предприниматели, которые изучили, как эффективно работать в окружении, которое приводит в замешательство других.

Резюмирую, эта целая индустрия предварительного выкупа воистину готова взорваться! Надписи не пишут только на стене, они нарисованы на зданиях и односемейных домах по всей нашей стране. Еще никогда не было лучшего времени, чтобы войти в этот бизнес!

Я участвую в этом бизнесе, чтобы помогать людям, предлагая им позитивные решения в ситуациях, которые в другом случае были бы мрачными и хаотичными. Наша команда хорошо оплачивается; наши студенты зарабатывают больше денег, чем они когда-либо мечтали. Мы хотим поддерживать ограниченное количество предпринимателей, приходящих в этот бизнес каждый месяц. Мы даем исчерпывающий тренинг по страт-апу и продолжаем сопровождать их. Мы даже вступаем в переговоры по коротким продажам, которые вы находите в вашем регионе.

Есть ли секреты?

Дэну Кеннеди нравится цитировать Аристотеля Онассиса (Aristotle Onassis): «Богатство приходит от знания того, что другие не знают». Я нашел путь к богатству для себя и моих студентов, открыв знание, информацию и возможности, которых огромное количество предпринимателей и инвесторов либо полностью лишены, либо которые они игнорируют из-за того, что это кажется сложным. Относительно сложная природа бизнеса предварительного выкупа недвижимости ослабляют конкуренцию и это очень хорошо!

* * *

Для получения большей информации посетите сайт www.mrpreforeclosure.com/studentdeals или позвоните по номеру (800)646-2574, и вы получите бесплатный информационный пакет и двухчасовой DVD «Как получить наличные на коротких продажах, работая только наполовину» (How to Cash in on Short Sales with Half the Work).



Секрет предпринимательского богатства

Стефен Оливер (Stephen Oliver)

Много лет назад я закончил Факультет Международной экономики в Университете Джорджтауна, следующим было получение MBA в Гарварде, Стэнфорде или Вартоне, я ожидал долгой карьеры в крупной корпорации в Америке.

Для этого я работал в школе инструктором по боевым искусствам и начальником отдела в, вероятно, единственной профессиональной бизнес организации, управляющей школами боевых искусств в то время. Так как приближалось время окончания учебы, я составил резюме и прошел собеседование с компаниями, у которых я хотел бы работать. Я планировал поработать пару лет, прежде чем поступать в бизнес-школу. После беседы с Chase, Proctor&Gamble, IBM и SUNY, я обнаружил: моя настоящая профессия была не только более веселой и значительной, но потенциально более прибыльной, чем любая их корпоративная должность.

Моя вера в это скакнула вверх, и я засел в Библиотеке Конгресса, за SBA¹⁷, SCORE¹⁸ и изучил все, что попало в мои руки о продажах, рекламе и маркетинге прямого отклика. Я составил бизнес-план (ошибочно полагая, что некий мудрый банкир

¹⁷ SBA – U.S. Small Business Administration

¹⁸ SCORE "Counselors to America's Small Business" – Консультанты для малого бизнеса Америки – некоммерческая организация, предназначенная для обучения предпринимателей и основания, развития и успешного ведения малого бизнеса в масштабах страны. SCORE – партнер с U.S. Small Business Administration (SBA).

профинансирует меня) и в арендованном U-Haul¹⁹, я двинулся из Вашингтона, DC, в Денвер, Колорадо.

Потом я запустил мой бизнес – с менее чем 10,000.00\$, занятых у родителей, с кучей кредитных карт в кармане. Я создал бизнес на школах боевых искусств на 1,000,000.00\$ с 1,500 активных студентов в 5 городах за 18 месяцев. И все это время единственную поддержку, которую я получил от большинства друзей и коллег, заключалась в следующем: «А, «поиграешь в карате» пару лет, потом ты сможешь получить настоящую работу».

Пока я был в Вашингтоне, DC, я прошел через трансформацию, через которую мало кто проходит. Я превратился из спортсмена (или человека, который хорошо владеет техникой) в преподавателя. Потом, как только я решил в реальности превратить выбранный мной вид спорта в карьеру, я довольно быстро продолжил трансформацию (в 21 год), из преподавателя я превратился в продавца, и далее в специалиста по маркетингу. Если посмотреть назад, мой ранний успех почти полностью зависел от осознания того, что наиболее важным для меня было стать отличным специалистом по маркетингу уроков боевых искусств и менее важным быть «мастером боевых искусств».

Однажды в Денвере я совершил следующую необходимую трансформацию. Из отличного преподавателя, продавца и специалиста по маркетингу я опять превратился в преподавателя. На этот раз в преподавателя по маркетингу, продажам и навыкам обучения. Я обучал персонал и партнеров, чтобы растиражировать мои навыки по большей территории.

Сейчас я доминирую в индустрии, которая в основном населена спортсменами – и изредка квалифицированным преподавателем. Очень редко в многообещающей индустрии приходит кто-то, подобно мне, и осознает, что все бизнесы расцветают или умирают благодаря эффективным маркетинговым системам. В случае многосекционного бизнеса ритейла или услуг, этот успех зависит от масштабируемости и способности растиражировать успешные маркетинговые системы на всю организацию.

23 года назад моя роль опять изменилась, и тем способом, который, как я верю, максимально увеличит мои таланты и даст мне возможность не только быть «Миллионером Боевых искусств», но позволит мне создать много других «Миллионеров Боевых искусств».

Моя самая недавняя роль имела две составляющих. Первая заключалась в обучении и консультировании школы боевых искусств по всей Америке и Канаде и организаций в Бахрейне, Европе, Южной Африке и Австралии. Вторая состояла в наставничестве тех, кто дублирует структуру моей школы на основе мастер франшизы для одной школы, для города или штата.

Меня наиболее привлекает вторая роль, где существует огромная возможность вырастить много миллионеров, делясь тем, на разработку чего я потратил миллионы долларов и более 30 лет.

Прежде чем я продолжу, позвольте мне дать пару уроков, которые предназначены любому, кто владеет бизнесом или кто планирует начать бизнес.

Первый урок. Для большинства жизненно важно ментально и физически как можно скорее уйти от состояния исполнителя деятельности вашего бизнеса. Во многих случаях роль такого исполнителя, будь то упражнения в боевых искусствах, покраска дома, сухая чистка, поставка еды или ремонт или программирование компьютеров, самая легкая для замены, дает низкую компенсацию и ограничивает ваш персональный рост и вашего бизнеса.

¹⁹ U-Haul truck – грузовик компании U-Haul, специализирующейся на сдаче в аренду грузовых автомобилей

Владельцы других школ и другие деловые люди часто предполагают, что ключевым фактором в развитии моего бизнеса является наличие «эксперта по боевым искусствам» в каждой моей школе. Скажу вам, что много лет назад преподаватели были тем персоналом, который было легче всего найти, и который менее всего стоил. Годы назад я разработал систему, которая постоянно выпускает квалифицированных преподавателей боевых искусств, и через 6-недельные интенсивные программы «быстрого старта» и через постоянное выращивание преподавателей из тысячи наших студентов боевых искусств (наших клиентов). Наиболее ценный сотрудник тот, кто может «продать» наш продукт, не технический персонал. Роль продавца трудна, и эксперты в продажах (я называю их директорами программ) обучаются с помощью заданных сценариев и упорядоченных процедур.

Фактически, так как я вырастил мой бизнес, я НЕ ищу людей, кто обладает навыками боевых искусств. Я могу нанять и обучить этой роли слишком легко. Я ищу личностей, сфокусированных на росте бизнеса «продаж и маркетинга», которые способны и желают обучать других роли поддержки услуг клиентов, продаж и маркетинга. Моя организация работает в индустрии с небольшим количеством жизнеспособных конкурентов, огромным публичным интересом и невероятными неиспользованными возможностями, доступными любому квалифицированному человеку, который готов повлиять на огромное количество семей и заработать большие деньги в этом процессе.

Второй урок. Как у владельца бизнеса, ваша основная высоко вознаграждаемая роль состоит в способности вести, вдохновлять и обучать других выполнять ежедневные операции в вашем бизнесе. Даже самый лучший технический специалист сталкивается с разочаровывающим, низким потолком его или ее дохода. Наиболее одаренный продавец (если он не продает самолеты Gulfstream или контракты на мультимиллионнов долларов) быстро достигает потолка его или ее собственного дохода. И есть человек, способный внедрить системы, которым можно обучать, многим людям и вдохновить их на высокие достижения, его доход будет безграничным.

Третий урок. Самый ранний мой положительный результат состоял в нахождении правильного рынка и проектировании услуги для этого рынка. Многие из моих друзей и конкурентов в области боевых искусств жалуются на плохо квалифицированных клиентов, которых они привлекают. У меня нет таких жалоб. До открытия моего первого бизнеса я провел широкомасштабные исследования демографического рынка, чтобы быть уверенным, что я обосновался там, где есть много семей с деньгами и с предрасположенностью к моим услугам. Вскоре после этого я обнаружил, что семейный и детский рынок был намного лучшим для меня рынком, чем традиционные группы от 18 до 35 лет, с которыми работают другие. Мои открытия того, что семьи с хорошим доходом платили бы высокую цену за успешное обучение и воспитание моральных качеств у их детей, и что желание платить премиум цену за наши услуги пережили всплески и падения экономики и личные финансовые взлеты и падения, с течением времени добавили миллионы к моему доходу. Я часто назначаю цену в два, три или четыре раза выше, чем другие школы, и при этом я обучаю более высоко квалифицированных клиентов, которые остаются со мной намного дольше.

Наконец, путь, который я не использовал, но который, и я в этом совершенно убежден, сэкономило бы мне десять или более лет проб и ошибок: франчайзинг. Хотя, когда я начинал в 1983, такой возможности в индустрии боевых искусств у меня не было, но сейчас она определенно есть. Если бы у меня был шанс, я бы взял франшизу, чем изобретал бы все совершенно самостоятельно. Все франчайзинговые организации дают возможность быть «в бизнесе самому, но не одному», и в нашем случае моя компания обеспечивает обширную поддержку, которая существует в любом франчайзинговом бизнесе. Огромным преимуществом в управлении одной из наших

школ боевых искусств является способность комбинировать атмосферу развлечения, относительно низкие капитальные затраты и великолепные возможности получения дохода от предоставления по-настоящему ценных услуг, которые воспитывают лидеров и личностей с сильным характером.

Многие системы и процессы, которые я усовершенствовал в моих школах Mile High Karate, пришли ко мне после длительных проб и многих ошибок. Случайно я правильно понял систему в первый раз; намного чаще я шел через цикл 5,7 или 11 экспериментов, прежде чем находил правильный ключ к тому, чтобы система работала. Все, от пошаговой системы продаж до обучения персонала и процессов разработки было старательно обкатано через тестирование и ошибки, а так же через моделирование успешных примеров, существующих в мире.

В Mile High Karate я придумал невероятно эффективную учебную программу, которая обучает детей и семьи дисциплине и уверенности. Она формирует характер и пропитывает студентов «Неукротимым духом». Дополнительно я усовершенствовал пошаговый процесс продаж, который продвигал семьи от «сомневающихся» к «потенциальным клиентам» к «новым студентам» к «кандидатам на черный пояс» и в конечном итоге к Черным поясам и лидерам. Я разработал мощные и во многих областях автоматические маркетинговые системы, которые привлекали новых студентов и подготавливали их для перехода в более высокую категорию. И, наконец, я разработал обучающую школу и процессы, которые быстро подготавливают новый персонал и образуют высококачественные команды, управляющие многими школами.

Кого я ищу для роста моей организации? Мужчин и женщин, которым интересно развивать бизнес услуг. Тех, кто будет сопровождать проверенные системы шаг за шагом к успеху. Людей, которые для одной школы могут принести от 75,000.00\$ до 100,000.00\$ инвестиций в качестве их новых бизнес-стартапов или которые могут вложить более высокий уровень инвестиций и свой управленческий талант в «Мастер-Франшизу» в городе или регионе. Сейчас Я НЕ ищу людей, обладающих талантом в боевых искусствах или подготовкой в этой сфере. Энтузиазм для работы с детьми и взрослыми и желание управлять системами продаж и маркетинга является необходимыми условиями.

Основы богатства

Странно, но Дэн специально не рассматривал систему силы в этой книге, однако он обучает ей тех из нас, кто участвует в его коуч-группах и является его клиентами. И хотя я веду бизнес, который многие относят к необычному бизнесу, он во многом строится на системе, которая используется и Макдоналдсом. С каждым прошедшим годом я все больше убеждаюсь в том факте, что большинство предпринимателей действуют без хорошо продуманных, проверенных, пошаговых систем для каждого аспекта их бизнеса. Я уверен, что количество богатства, которое вы способны аккумулировать, как предприниматель, напрямую связано с тем, насколько оптимизирован ваш бизнес – поэтому вы свободны, чтобы сконцентрироваться на больших вещах, а не на тривиальных.

* * *

Стефен Оливер (Stephen Oliver) является автором нескольких книг для своей индустрии, включая книгу «Маркетинг прямого отклика для школ боевых искусств» (Direct Response Marketing for Martial Arts School), а также книгу «Все, что я хотел

знать, когда мне было 22» (Everything I Wish I Knew When I Was 22). У него Черный пояс 7 дана в Tae Kwon Do, диплом с отличием Университета Джорджтауна, и он заработал свой MBA от Университета Денвера. Он ведет бизнес обучение и коучинг для владельцев и преподавателей школ боевых искусств и предоставляет франшизу его концепции Mile High Karate по всей Северной Америке другим существующим школам, привлекая новых предпринимателей и инвесторов в эту индустрию. Для получения большей информации посетите сайт www.MileHighFranchise.com.



Необычные инвестиционные стратегии оправдывают себя

Джерри А. Джонс (Jerri A. Jones)

Где-то с пяти лет я говорил постоянно моим родителям, что у меня есть две цели в жизни: «Я собираюсь быть миллионером, и я собираюсь быть президентом моей собственной компании». К счастью, они сказали мне: «Ты можешь делать все то, что придет тебе в голову». И лучше всего было то, что они именно это и имели в виду.

К 28 годам я выбил обе эти цели. (Я старался достичь их раньше, но у меня случилось по пути несколько крушений).

Я вырос в маленьком городе на юго-западе Вашингтона. Мои родители были и есть соль земли, упорно работающие, этичные люди. У меня есть старший брат, кто постоянно меня толкает вперед. И в течение многих лет я следовал по его стопам, потому что мне нравилось то, что он выбирал, я видел его успехи, и мне хотелось того же. Позже, я осознал этот важный принцип - моделирование того, что отлично работает для тех, чью обувь тебе нравилось бы носить.

Позвольте мне дать вам краткую справку.

В возрасте 10 лет я начал вошедший в поговорку бизнес по стрижке соседских газонов. Я быстро договорился с соседкой о том, что она даст мне свою газонокосилку, на которой можно было ездить. Таким образом, я мог бы взять больше заказов и быстрее их выполнить. Я быстро узнал цену «делок не за наличные деньги» и получение в обмен за тяжелый труд то, чего я хотел, но на что у меня не было наличных, чтобы это купить. Десять быстро подрезанных газонов и все было моим, вместе с выброшенной в утиль старой газонокосилкой, которую надо было толкать, и которая сжигала больше бензина, чем газа. Сейчас я ценю тот факт, что мои родители не дали мне 100.00\$, которые я и заработал на стрижке газонов, чтобы оснастить мой новый ландшафтный бизнес.

Всего год спустя или чуть больше, *пока я продолжал стричь газоны*, у меня появилась менее тяжелая и интенсивная работа в магазине предметов для игры в бейсбол. Я зарабатывал грандиозные 3.15\$ в час, бесконечно смотрел повторение сериала М*А*S*Н, делал школьные задания каждый день и стал отлично ударять по мячу, летящему со скоростью 80 миль в час. Я получил опыт двойного заработка. Я обнаружил, что я был самым богатым малолеткой и позже самым богатым подростком, из тех, кого я знал, и я реально наслаждался этим ощущением.

Сегодня моя жизнь радостна и все еще очень богата во многих ее проявлениях. Я понял, что должен опереться спиной о стену, чтобы создать мой собственный бренд стресса, иначе я быстро заскучаю.

Я также имею склонность делать необычное и то, что большинство рассматривает как невозможное. Я нашел, что это очень хорошо оплачивается, потому что большинство никогда и не мечтало с этим сразиться.

Мой регулярный доход сегодня (и первый заработанный мной миллион) идет от моего бизнеса, который обслуживает стоматологов, помогая им привлечь большее количество пациентов и удержать тех, кто у них уже есть. На протяжении последних нескольких лет я продал им товаров и услуг на более чем 10 миллионов \$, *и я все еще не стоматолог*. Я даже веду мастер-группу из 50 стоматологов (www.PersonalDentalCoach.com) на основе постоянного участия, каждый выплачивает годовой взнос больше 8,000.00\$.

Еще раньше я осознал очень важный тренд в индустрии стоматологии. Услуги, которые мы предоставляли стоматологам в то время, были сделаны в виде связанных вместе услуг, что означало, что стоматолог сначала бы купил конверты, специальные материалы и журнал у моей компании, и потом его сотрудники (мы называем их «командой» в этой индустрии), составили бы все вместе, отпечатали и послали бы клиентам целый пакет материалов, который фактически был «рассылкой».

Через несколько лет я понял, что существовало сопротивление, растущее среди наших клиентов. Они хотели получить результаты от рассылки – рефералов, просвещение клиентов, сохранение пациентов и т.д. – но они не хотели, чтобы их высоко оплачиваемый персонал (и совершенно правильно) был занят в составлении рассылки.

Это большое открытие привело к очень важным изменениям не только в моем основном бизнесе, но в стиле мышления, который я применил к каждому моему последующему бизнесу.

Этот тренд желания «результатов» без того, чтобы сделать хоть что-нибудь, стало огромным. Мое важное открытие распахнуло двери многим предпринимателям типа меня, которые раньше предлагали информацию «как сделать» и сейчас предлагают своим клиентам услуги под ключ, «сделано для них». Мои друзья и коллеги, участники Platinum Inner Circle Дэна Кеннеди, Рори Фэт (Rory Fatt) из Restaurant Marketing Systems, и Рон Ипач (Ron Ipach) из CinRon Marketing, сразу пришли мне на ум в этой связи.

Клиенты получают невероятно огромные преимущества – их маркетинг сделан, их клиенты получают от них сообщения, они пожинают финансовые и подлинные награды в виде рефералов, просвещения клиентов, их удержания и т.д.

Эта большая идея «выполнения этого для них» позже проросла в головах моих друзей, как только я начал разрабатывать другие аспекты моих бизнесов и стала инструментальным механизмом в другом открытии: расширение услуги от предоставления сделанных под ключ *маркетинговых услуг* для стоматологической практики к предоставлению – вы догадались – *сделанной под ключ стоматологической практики*, готовой к запуску для стоматологов, желающих иметь стоматологическую практику без традиционной головной боли от ведения бизнеса!

Мои рассуждения были просто. У меня есть куча терпения, которого у большинства стоматологов не было! У меня есть умение легко генерировать новых пациентов, и я чувствовал, что моя способность собрать вместе и управлять командой сотрудников стоматологов отлично подходила для этой задачи. В дальнейшем я ощущал, что это принесло бы тонну доверия моему основному бизнесу, если я бы непосредственно был вовлечен в управление стоматологической практикой. (Быть вовлеченным в любую другую деятельность кроме управления, если ты не лицензированный стоматолог, незаконно). Таким образом, я собрал 200,000.00\$ и с ходу взялся за дело. (заметьте, я не использовал свои собственные деньги для этого! OPM, Other People's Money, для таких проектов подходят лучше всего).

В то время, когда я пишу эти строки, я регулярно получаю 40,000.00\$+ ежемесячно в этой новой стоматологической практике, и у меня есть доктора по всему Орегону, спрашивающие, каким образом они могут присоединиться к этому и практиковать там. Хороший продукт, чтобы его все хотели получить!

В течение последнего года я являюсь партнером стоматолога, консультирую его и предоставляю услуги по генерации новых клиентов в той точке, где практика может отбросить план общественного здравоохранения, который убивает прибыль. Сейчас они получают много тысяч долларов в день, а раньше 1,000\$ в день считалось отличным доходом. (Информацию о моих услугах под ключ вы можете узнать на сайте www.JerryJonesDirect.com)

Я также обеспечиваю одного из моих офис менеджеров моей стоматологической практики системами обучения и внедрения в этой другой практике, существенно увеличивая стоимость этой вторичной врачебной практики в обмен на долю в 33% в ней. Хорошенькое дельце для нас обоих!

Самое хорошее заключается в том, что врачи могут продать стоматологическую практику за сумму, которая будет в несколько раз больше «продаж», поэтому я ожидаю, что наступит прекрасный день, когда я решу продать все и получить отличный куш. Или, может быть, я куплю от 15 до 20 офисов и доведу их до больших масштабов. Думаю, все зависит от моих амбиций, правда? Потому что другой значительной идеей, которая пришла мне в голову, является мысль, что довольно-таки легко держать в поле зрения одну «вещь» или бизнес. Держать в поле зрения три таких вещи трудно. Держать в поле зрения 15 или 20 на самом деле *легче*, чем отслеживать и пытаться вести 3! Причина заключается в том, что с 15 или 20, риск распределяется по всем или амортизируется на группу, тогда как с 2 или 3 проблем больше, и они влияют на управление в более значительной степени. Это все касается управленческого риска.

Если вам интересно быть инструментальным игроком в сфере медицинского обслуживания со стороны *бизнеса*, это прекрасная возможность. Свободно обращайтесь ко мне для получения большей информации.

Совсем недавно я начал еще один проект, который *намеренно* ограничил жизнь и отсрочил большой, большой день мультимиллионных выплат на мое имя плюс другие льготы. Этот проект, верите или нет, было легко начать.

Даже принимая во внимание, что я сделал в индустрии стоматологии, я нашел нечто прибыльное, а именно недвижимость. Я вложился в пустую землю, создал инвестиционное товарищество, приобрел ресторан размером 9,000 кв. футов, снес его, чтобы построить кооперативный дом и даже приобрел прекрасную пристань для яхт. Я только что подписал контракт на покупку пустой земли, на которой я хочу построить квартирный дом на побережье Орегона. И все с такими небольшими деньгами из моего кармана, что если я скажу сколько, вы не поверите.

Недвижимость была единственным фактором в строительстве богатства, который я использовал. В 2005 году я добавил около 2,5 миллионов чистого дохода в мой портфель инвестиций – и самое лучшее в этом то, что эта недвижимость имеет низкие риски; это все антикризисный тип материального обеспечения. Если вы не знаете, как купить дом или коммерческую недвижимость с малыми деньгами из вашего кармана или без собственных затрат, вы обманываете себя и свою семью. Я узнал все, что я знаю, от моего друга Рона ЛеГранда (Ron LeGrand).

Другой интересный тренд в недвижимости – популярная вещь, связанная с «резервированными» депозитами.

Как раз недавно я вложил 2,500.00\$, задепонировав их на эскроу счете для строительства нового отеля в Сисайде, штат Орегон. Вот почему это хорошая идея, если вы получили возможность и особенно если это рядом с водой.

С моим депозитом в 2,500.00\$ я могу:

1. получить назад мои 2,500.00\$, никакого риска,
2. купить квартирный дом, когда он будет построен
3. *передать мое* Право покупки другому.

Правильно, я могу продать право покупки кому-то другому за двойную, тройную или большую цену, чем я заплатил за него! Это прекрасное дело! Это в основном работает подобно «опциону на покупку».

Наблюдение за трендами, инвестирование моего дохода с намерением создать богатство, вот что игра в бизнес позволяет мне делать.

Каждый богатый человек, которого я знаю, использует его «ежедневную» работу для генерации дохода, создания образа жизни, чтобы создать богатство.

До тех пор пока вы не начнете создавать богатство (ликвидные активы, счета в банке), вы не сможете воспользоваться этой формулой. Поставьте себе цель, разработайте ее, пробуйте.

* * *

Джерри А. Джонс (Jerry A. Jones) является президентом и исполнительным директором Jerry Jones Direct, компании по предоставлению услуг по рекламе для стоматологической практике и маркетингу, а также SofTouch Family Dental Group, Inc., компании по управлению стоматологической практикой, все расположены в Салеме, штат Орегон. Его книги «Успех в построении практики, Том I & II» (Practice Building Success, Volume I & II) вы можете купить у издателя, позвонив по номеру (800) 311-1390. Вы можете связаться с Джерри по факсу (503) 371-1299.



Есть ли «Секрет» в государственной гарантированной ставке в 24%?

Тэд Томас (Ted Thomas)

Я помогаю людям создавать богатство вот же на протяжении 16 лет. Я работаю с некоторыми очень успешными предпринимателями и инвесторами, даже с профессионалами финансовой индустрии, которые находятся в неведении того, о чем я собираюсь вам рассказать – уникальной, мало известной инвестиции, которая выигрывает среди всех других существующих инвестиций, когда речь идет о получении и высокого дохода в виде процентов на вложенный капитал, и безопасности вложения.

Эта инвестиция является антикризисной. Она имеет иммунитет к взлетам и падениям в экономике, войне, крушениям фондового рынка, лопанию пузырей на рынке недвижимости и корпоративным банкротствам.

Она гарантирована государством. Не в той же мере, как банковские депозиты, надежно защищенные федеральным правительством, или CD, защищенные FDIC²⁰, но ваши чеки неоспоримо гарантированы агентством органов самоуправления округа или

²⁰ FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation) - федеральная корпорация страхования депозитов в США

правительства штата. И вдобавок ко всему, она гарантирована дважды, потому что также гарантирована недвижимостью.

Выплачивается супер высокая, фиксированная процентная ставка. Эти процентные ставки бьют любые другие инвестиции, основанные на получении процента, даже во времена процветания. Вы получаете 18%, даже 24%. Процентная ставка, зафиксированная в тот момент, когда вы инвестируете, обязательна к исполнению по закону и не может быть изменена. Она не может быть увеличена или уменьшена из-за состояния Алана Гринспена (Alan Greenspan) или фондового рынка. Она не может быть изменена банкиром или исполнительным директором страховой компании.

Вы легко можете сделать вложение сами, без брокеров или брокерских комиссионных. Я не говорю об этом, чтобы продать вам. Нет. Вы покупаете ценные бумаги напрямую у штата или органов самоуправления округа, в вашей области или в различных частях страны. И нет никакой «хитрой» платы за управление фондом или других скрытых затрат или выплат.

Вы можете инвестировать любую сумму. Начать с такой малой суммы как 500.00\$ или вложить 50,000.00\$. Используйте ваш IRA или пенсионные фонды, если вам нравится. Вы также можете искать более высокие проценты или согласиться на более низкий процент, чтобы сократить время на поиски, как это сделать, я вам объясню. Вы можете не ограничиваться штатом, в котором вы живете. Сейчас, когда я это пишу, Флорида платит 18%, Айова – 24%, Аризона – 16%.

Клянусь, что все это правда, и я предлагаю 10,000.00\$ любому, кто докажет, что это ложь.

В качестве краткого вступления расскажу следующее. Однажды я владел более 1,800 многоквартирных домов, офисных зданий и отдельных квартир в трех штатах – и я понес потери, между прочим, во время одного из тех периодов, когда процентные ставки неожиданно взлетели вверх. Около 10 лет назад я стал интересоваться менее рискованными, более безопасными и более легкими инвестициями. После долгого изучения и большой работы я улучшил способ инвестирования в наиболее эгоистично охраняемые секреты инвестиционного мира, в сертификаты залогового права на имущество в обеспечение уплаты налога. Почти каждый банк, страховая компания и пенсионный фонд регулярно инвестируют в эти безопасные, высокого доходные сертификаты, но они хранят их для себя. Банки предпочитают продавать вам депозиты под малые проценты. Супер успешные люди также регулярно и тихо покупают сертификаты залогового права на имущество. Но эти «маленькие чертята» скрываются в темноте. И если вы спросите большинство финансовых советников по планированию или брокеров об этих сертификатах, они либо будут некомпетентны, либо постараются удержать вас от вложений в них, заявляя, что это «слишком сложно». Но запомните, не существует никакого способа, с помощью которого брокер смог бы заработать комиссионные на их продаже!

Следует признать, что существует *маленький* недостаток. Вам потребуется чуточку знаний, времени и усилий, чтобы отобрать сертификаты, которые вы хотите, и купить их. Обычно лучше всего самому пойти на аукцион и купить их там – пару раз в год, я бурую группу моих студентов и клиентов на такой аукцион. Но вы можете купить их прямо у правительственных агентств в их офисах, и даже в некоторых случаях через интернет.

Как работает процесс залогового права на имущество в обеспечение уплаты налога

В сотнях и сотнях округах, малых и больших городах, у местных государственных органов есть миллионы должников, у которых скопились неоплаченные просроченные налоги на имущество. Это просроченные налоги на дома, торговые центры, многоквартирные дома и землю. По закону имущество не может быть продано или передано в управление до тех пор, пока не будут выплачены все налоги, проценты и штрафы. Чтобы профинансировать полицию, пожарных, больницы, школы и т.д., правительство выпускает и продает сертификаты залогового права на имущество в обеспечение уплаты налога, связанные с этими невыплаченными налогами и имуществом, на которые они налагаются. Они продают эти залоговые сертификаты частным инвесторам, таким как вы и я. Каждый залоговый сертификат 100% обеспечен недвижимостью, за которой он закреплён, гарантирован тем, что налог будет собран правительством за вас и выплачен вам правительством. Нет никаких вопросов по типу «если», есть только один вопрос «когда».

Чтобы подстегнуть этих неплательщиков налогов к их уплате, правительство налагает на них заоблачные проценты и штрафы, которые идут к вам, если вы владеете сертификатом залогового права на имущество в обеспечение уплаты налога.

Ваши три возможности инвестиционного выбора по залоговому праву на имущество – все три являются выгодными

Вы можете просто держать сертификат залогового права на имущество и ждать, пока владелец имущества не захочет передать или продать его, решить заплатить налог (может быть, для того, чтобы погасить кредит) или умереть и имущество не будет передано в управление. Когда такое случается, правительство даёт вам в руки чек на сумму ваших инвестиций плюс все аккумулированные проценты и штрафы. Это может произойти через много лет, или пройдут только месяцы.

У большинства из этих сертификатов есть предусмотренный «Д-День». При наступлении этой даты, если владелец имущества не платит налог, вы можете, по своему желанию, воспользоваться условием, лишиться права выкупа заложенного имущества и взять недвижимость себе. Это означает, что вы получаете целый дом или здание всего лишь за цену залогового сертификата. Я могу показать вам очень много случаев, когда мои студенты воспользовались таким условием и получали огромные дома, здания, акры и акры земли, за пенни на доллар, выставляли и продавали её с большой прибылью. Например, один из моих студентов, Чед Нокс (Chad Knox) очутился с двумя домами в Детройте, один он получил по залоговому сертификату в 10,000.00\$ и вступил во владение имуществом должника, другой – по залоговому сертификату в 24,000.00\$. Первый дом он продал за 65,000.00\$, второй за 55,000.00\$, с общей прибылью в 86,000.00\$.

Или вы можете «сбросить» сертификат для получения прибыли, особенно, если вы приближаетесь к «Д-Дню». Спекулянты в сфере недвижимости, стремящиеся лишиться права собственности должника, часто покупают такие сертификаты и платят приличную сумму.

Реальные инвесторы, реальные деньги

Если вы попросите меня прислать вам полный информационный пакет о моей пошаговой системе инвестиций в залоговые сертификаты, я также вышлю вам небольшую гору доказанных, реальных примеров моих студентов, включающих информацию о суммах, заплаченных за их Сертификаты, процентные ставки, периоде владения сертификатом и прибылях. Один из моих наиболее активных студентов, Скот Шайрс (Scott Shires) из Денвера, штат Колорадо, приобрел более чем 728 залоговых сертификата и 459 из них потребовало вложение всего 500.00\$ или меньше. В среднем получаемые им проценты составляли от 22% до 27%.

Залоговые сертификаты продаются в 39 штатах, поэтому в них легко инвестировать. Пока вы находились на отдыхе в Техасе, Черил Хайлэнд (Cheryl Hyland), канадка, вложила 7,390.00\$ в залоговый сертификат, и всего 4 месяца спустя он был оплачен – она получила 9,197.50\$. Прибыль составила 1,797.00\$, 25% заработка всего за 120 дней. И это пример не является необычным. Я буду счастлив показать вам сотни таких примеров.

Кому следует инвестировать в сертификаты залогового права на имущество

Вы хотите выйти на пенсию поскорее? Если это так, то это отличный способ сложить в кубышку деньги сейчас, а потом получить в будущем большие дивиденды. Или это интересная деятельность, которую вы можете вести, находясь на пенсии. Вам нужно отложить деньги на образование в колледже сына или дочери? Покупайте правильные залоговые сертификаты с правильными «Д-Днями» и зарабатывайте от 16% до 24%. У вас есть спящие деньги? Может быть, IRA, SEP, Keough или другие сбережения, все вложенные в низко доходные депозиты? Вы заинтригованы всем тем, что вы читали и слышали о том, как делать деньги на недвижимости, но у вас мало драгоценного времени, чтобы ввязаться в игру? Вы можете «финансировать», инвестируя в эти невероятно безопасные, обеспеченные залоговые сертификаты.

Основы богатства

Я говорю людям: смотрите вглубь. Лучшие возможности обычно не видны легко, ясно, или мгновенно и без труда понимаются любым Томом, Диком или Марией. В этом случае вы можете рассчитывать на 3%, 4% или 5% дохода на ваши сбережения, или вы можете получить 14%, 18% или 24%. Все зависит от вас. Ваше решение может лежать между «комфортом» и реальным риском. Вы упорно зарабатываете ваши деньги. Следует ли вашим деньгам также упорно работать на вас?

* * *

Для получения бесплатного информационного пакета об инвестициях в сертификаты залогового права на имущество в обеспечение уплаты налога и полного руководства для домашнего изучения, курсов, теле-уроков, и даже покупки экскурсии на аукцион, пришлите факс Тэду Томасу (Ted Thomas) на номер (321) 449-9938 или позвоните (321) 449-9940 и скажите, что вы прочли об этом предложении в книге NO B.S. Wealth Attraction.



**Как предприниматели могут
использовать ипотеку
для укрепления своих денежных
потоков, воспользоваться
полным преимуществом
налогового кодекса и получить
деньги для инвестирования.**

Скот Такер (Scott Tucker)

Дедушка ошибался. Совет, который мы получили, пока росли, вздор, который мы слышали «на вершине лестницы», как Дэн назвал это, вздор, который мы все также часто слышали от наших друзей – большинство, если не все, ошибались!

Дни, когда вам было нужно заплатить 20% аванса за покупку дома, прошли, и таким образом, наступили дни, когда наличие долгов является плохим знаком. Пока мы все пытаемся быть на 100% свободными от долгов, мы все также знаем, что *одажживание* может иногда дать нам преимущество намного большее, чем ожидание, когда мы сможем заплатить 20% аванса или выплатить все наличные за что-то.

Часто заемщик может получить выгоду намного большую, чем кредитор. Но заемщик должен сфокусироваться не на том, сколько прибыли получит кредитор, а на том, как заемщик может получить преимущество за счет кредита, воспользовавшись

огромной возможностью. Возможность должна быть неоспорима и прибыльна, чтобы оправдать наличие кредита.

Вы будете дураком, если поставите ферму на колесо рулетки, но, по крайней мере, один раз в год все из нас, даже если у вас закрыты глаза и в ушах затычки, сталкиваются, как минимум, с *одной* инвестиционной возможностью, которая точно приведет к успеху. Если только не шарахнет комета. И даже тогда, может быть, при правильной страховке...

Около трех лет назад я вытащил все активы из кондоминиума, который был моей главной резиденцией. Я взял эти деньги и вложил почти 96,000.00\$ в два коммерческих кондоминиума. (*Коммерческие* кредиторы во многих случаях все еще требуют 20% аванса.) Я купил эти два коммерческих кондоминиума по ценам пререконструкции в очень жарком и все еще развивающемся регионе.

Мне нужен был один коммерческий кондоминиум для моего тогдашнего бизнеса ипотечного брокеража. По законам штата Иллинойс я должен был иметь коммерческий офис, а не просто работать из дома. Другой коммерческий кондоминиум был моей инвестицией.

Я заплатил 480,000.00\$ за оба кондоминиума, 96,000.00\$ аванса, и остаток в рассрочку на 30 лет. Всего по прошествии 18 месяцев я прекратил вести дела с обоими кондоминиумами, их стоимость сейчас равна 660,000.00\$. Я продаю один, в виде «ванильной коробки»²¹, незавершенная продажа должна быть закрыта в следующем месяце за 317,000.00\$ и плачу только 15% налога на прибыль с капитала (мои благодарности Президенту Джорджу В. Бушу (George W. Bush)) на доход примерно в 87,000.00\$. Таким образом, у меня остается 74,375.00\$ после уплаты налогов, и я получил их через 18 месяцев, ничего не делая. О, и у меня все еще есть другой коммерческий кондоминиум! Но этот я придерживаю.

Это только один пример, как использование ипотеки для *одалживания* денег может *заработать* вам деньги. Что если у вас нет 96,000.00\$ в активах недвижимости? И вы не знаете, как и где инвестировать в *коммерческую* недвижимость?

Ответ может быть найден в истории моих клиентов, Мэта и Джейнис Ганн (Matt and Janice Gunn). Мэт владеет рекламным агентством Moonfly Inc. Давая им новую ипотеку – используя мой исключительно продуктивный метод – я смог сэкономить им 2,156.98\$ ежемесячно на оплате их ежемесячных счетов, улучшить их кредит, выплатить все три их ипотеки, их кредит на машину и 24 кредитные карты. Я даже дал им 15,924.56\$ наличными, оставшихся после закрытия субсидирования IRA, и мог бы инвестировать в жилую или коммерческую недвижимость или отложить, свободными от налогообложения, на обучение их детей в колледже, все, что они хотят сделать с этими деньгами.

В их распоряжении оказалось два месяца, в течение которых им не надо было ни за что платить. Это сэкономило им *еще* 10,320.36\$, больше денег для сбережения и/или инвестирования.

Все 24 кредитных карты были все еще открыты для использования, и выбор был за ними, какие из них оставить, какие закрыть.

Я всегда рекомендую своим клиентам иметь 4 открытых кредитных карты, помимо обыкновенной закладной, которую я для них получаю. Это держит их кредит в более высоком ранге. Если у вас нет достаточного количества открытых кредитных линий, ваш рейтинг как кредитора пойдет на дно. И в будущем не ждите справедливого обхождения.

²¹ Vanilla box – термин, распространенный в недвижимости, означает, что здание или помещение имеет голые стены; покупателю или арендатору за свой счет нужно будет провести работы по покраске, настилу полов, привести офисную мебель или торговое оборудование, и все то, что потребуется для конкретного бизнеса покупателя или арендатора

Таким образом, они сберегают 2,156.98\$ на ежемесячных платежах. Это равно 25,883.72\$ в год, тонны денег, которые они могут сэкономить и инвестировать. В течение 10 лет они могут инвестировать 259,000.00\$. И почти не имеет значения, *во что* они их вложат, они будут далеко впереди с их реструктуризированным долгом и выгодно используемыми своими активами. Они могли бы купить дома на одну семью, кондоминиумы, нуждающиеся в реконструкции, коммерческую недвижимость или, если уж на то пошло, инвестировать в акции и облигации. Они могли бы последовать совету и использовать методы других экспертов Бонусных Глав, рассказанные в этой книге. Используя любой разумный метод, эти высвобожденные для инвестирования деньги должны их сделать миллионерами.

Почти все мои клиенты также получают огромные дополнительные налоговые вычеты, благодаря тому, что я для них делаю. Большинство сейчас получают списание 100% процентов, которые они сейчас выплачивают, так как многое из того, что я для них делаю, связано с использованием их основного места жительства (Проценты по их кредитным картам и большинство других долгов не подлежат льготному налогообложению). Они даже могут получить налоговые преимущества по арендованной недвижимости.

Рассмотрим пример другого моего клиента, Паскаля Керина (Pascal Kerin). Он эмигрировал в США из Ирландии несколько лет назад, чтобы добиться успеха в строительстве. Он начал с нуля, делал за раз один небольшой проект на три-четыре дома и превращал их в огромные проекты к следующему делу, и так далее.

Когда Паскаль обратился ко мне за помощью, он бы в стесненном положении в связи с нехваткой наличности для завершения реставрации трехэтажного дома, в котором он жил, и строительства нового трехэтажного особняка, который он возводил совместно со своим партнером. (Трехэтажный дом – очень распространенный тип дома в Чикаго, который выглядит как трехъярусный, расчерченный на квадраты дом с плоской крышей, но на самом деле это здание с тремя квартирными секциями).

Паскалю нужны были деньги, чтобы справиться с этими проектами.

Как и большинство владельцев бизнеса, Паскаль не мог показать налоговую декларацию кредитору. И не потому что он не платил налоги, а потому что его налоговая декларация была бы абсолютно бесполезна для страховой компании кредитора. Никаких платежных квитанций, никаких форм W-2²². Ничего «обычного».

Я вручил Паскалю 59,820.40\$ наличными. Я так же дал ему два месяца, свободных от выплаты ипотечных платежей для завершения работ в том доме, в котором он жил и которым владел. Это освободило ему *еще* 5,526.84\$ прямо сходу. Более 65,000.00\$ наличных, *одолженных*, чтобы *заработать* деньги.

А вот вам история, которая может подогреть ваш интерес. Моя клиентка, Черил Слоан (Cheryl Sloane), позвонила мне и сказала, что ей нужны наличные для старта, все эти вещи, женский бутик, продающий нижнее белье и «другие, не упоминаемые, предметы».

Ей только что отказали в ее банке, чьей клиенткой она была всю жизнь, и в других банках города. Ни один не пожелал одолжить ей *хоть какую-нибудь* сумму. Уверен, многие предприниматели, читающие эти строки, могут ей посочувствовать!

Я дал ей 82,865.43\$ наличными для открытия бизнеса, плюс два месяца, в течение которых ей не нужно было никому ничего платить, за исключением коммунальных платежей и покупки продуктов. Эти два месяца без оплаты счетов позволяет сохранить *еще* 4,658.36\$ в кармане и вложить их в бизнес.

Я не только дал ей всю сумму, в которой она нуждалась для своего «G Boutique», но и объединил две ее старых ипотеки и оплатил все другие ее счета. Я урегулировал все

²² Форма W-2 – аналог нашего НДФЛ-2

ее споры с коллекторным агентством за менее чем 60% долга по балансу. Это означало, что мы должны были платить коллекторскому агентству только 5,760.00\$, а не 9,600.00\$, с которыми они к ней приставали. Таким образом, были сэкономлены 3,840.61\$. Также прекратились и звонки из агентства.

Все это очистило ее кредитный отчет. И теперь ей нужно было платить в месяц только на 22.57\$ больше! Более 85,000.00\$ наличными для открытия нового бизнеса только за 22.57\$ в месяц! Отлично.

Я надеюсь, что после прочтения всего этого вы можете теперь понять, что я имел в виду, когда говорил о том, что все-слишком-часто пропускают мимо себя возможности *занять* деньги через ипотеку, чтобы *заработать* деньги. Деньги высвобождаются, очень быстро, для вложений во множество других вещей: новые бизнесы, новую недвижимость, во что угодно, что вам нравится.

* * *

Скот Такер (Scott Tucker), ипотечный брокер в Чикаго, штат Иллинойс. Он специализируется в рефинансировании нестандартных и различных ипотек. Также Скот помогает людям, от собственников домов, принадлежащих к рабочему классу, и до состоятельных индивидуумов, инвестировать в «управляемую для них» коммерческую недвижимость, главным образом, расположенную в других городах, а не там, где они проживают. Он способен «вытряхивать свободные» для них наличные для инвестиций. Он также ведет семинары, коучинг и консультирует других ипотечных брокеров в США и Канаде. Связаться со Скотом можно только по факсу (773) 327-2842.



**Как наилучшим образом
профинансировать
обучение в колледже и сберечь
десятки тысяч долларов.**

Рон Карутерс (Ron Caruthers)

Существует множество путей и дорог, которые должны слиться воедино для достижения богатства. Есть способ, которым вы мыслите, о котором много писал и говорил Дэн. Есть доход, который вы создаете, но, более важно, процент от дохода, который вы сберегаете и умножаете. Один из путей, который часто не замечают, является сбережение денег от мотовства. Многие занятые предприниматели, на самом деле, огромное количество денег тратят впустую. Потому что они слишком заняты для того, чтобы обращать внимание на разные вещи, они просто выписывают чек и бегут быстрее заработать еще больше. Для некоторых обычных трат это нормально. Но для того, что стоит 60,000.00\$ и более, подобно образованию в колледже вашего сына или дочери, такой подход ошибочен. Ведь для того чтобы получить чистый доход в 60,000.00\$ после уплаты налогов, вам, вероятно, нужно заработать 100,000.00\$. Если в вашем бизнесе 50% приходится на закупку товаров и накладные расходы, вам придется продать на 200,000.00\$ того, что вы продаете. Поэтому игнорирование возможностей, которые позволяют отправить ваших детей учиться в колледже бесплатно или почти бесплатно, похоже на спускание в унитаз 200,000.00\$ или более – на одного ребенка! Если так случилось, что у вас 4 или 5 детей, мы говорим о сумме в миллион.

Как профинансировать обучение в колледже?

Одной из самых больших помех к длительному накоплению богатства является малые траты, которые копятся и встают на пути настоящего богатства. И для тех из вас, кто является родителями, одними из самых значительных трат будут траты на ваших детей.

Начиная со времени, когда вы принесли их домой, прелестных младенцев (и часто с колоссальным больничным счетом), сквозь их детские года – с уроками музыки, футбольными тренировками и занятиями в бассейне – ничто из этого не сравнится со стоимостью образования в колледже.

Если вы следили за тем, какие сейчас затраты на школу, то заметили бы, что даже в самых дешевых общественных колледжах они составляют тысячи долларов в год, и это НЕ включает плату за проживание и питание.

В Калифорнии, где я живу и веду мою практику планирования обучения в колледже, стоимость обучения в самой дешевой государственной школе, включая проживание и питание, составляет около 15,000.00\$ в год. И большинству студентов требуется больше четырех лет учебы. Частные школы начинают с более 30,000.00\$ в год, и многие стоят в год 45,000.00\$. Другими словами, вы потратите где-то между 60,000.00\$ и 180,000.00\$ на каждого вашего ребенка на его обучение в школе.

И если вы финансируете это образование с помощью традиционных займов, спонсируемых государством, вас могут попросить заплатить десятую часть займа в качестве начальной платы (другими словами, они хотят получить свои 10% за то, что они дают вам деньги). Это, плюс проценты по вашему кредиту, может удвоить реальную сумму, которую вы тратите.

Даже если у вас только один ребенок, это может пробить брешь в вашем доходе и планах по накоплению богатства.

Может быть и хуже.

Если у вас маленькие дети, вы можете ожидать, что стоимость образования в колледже удвоится в течение следующих 7 лет. Поэтому, если ваши дети пока учатся в школе, вместо 15,000.00\$ - 45,000.00\$ в год, вы можете принять во внимание 30,000.00\$ - 90,000.00\$ в год, или 120,000.00\$ за 4х годичное образование и 360,000.00\$ за диплом частного колледжа.

Есть что-нибудь похуже этого? Ну, согласно US Census Bureau выпускники колледжей с 4х летним образованием зарабатывают в среднем на 70% больше, чем те, кто получил диплом только старшей школы, и вы могли бы поспорить, что это так и есть. Но повторяю, это стоит огромных денег.

И, кажется, что ни у кого нет ответа на вопрос, кто *реально* получил хоть какую-нибудь помощь или *как* получить ее самому.

Большинство людей предполагают, что они зарабатывают так много денег, что их будет достаточно, чтобы иметь возможность получить любую финансовую помощь. Или их детям нужно быть спортсменами, студентами с высшими оценками или принадлежать к меньшинству, чтобы школа была в них заинтересована.

Плохо и то, что большинство советников по профессиональной ориентации обычно вовсе не помогает в этом процессе. И, как я вскоре покажу вам, даже большинство бухгалтеров с квалификацией CPA или советников по финансовому планированию с самыми лучшими намерениями часто дают советы, которые больше приносят вред, чем помощь.

Довольно депрессивно?

Нет. За последние 11 лет я взломал код того, как сделать это абсолютно легко и как получить тысячи долларов, независимо от того, сколько вы зарабатываете, или насколько хорошим студентом являются ваши дети.

Мои методы сработали для более чем 1,125 семей, которых я лично консультировал, начиная от одиноких мам и заканчивая семьями исполнительных директоров и известного певца кантри.

Итак, вот пять фактов, которые вы должны знать, чтобы начать и получить лодку, груженную доверху БЕСПЛАТНЫМИ деньгами:

**Пять фактов, которые вы должны знать, чтобы сберечь
тысячи долларов на колледже**

**Шаг 1. Вы должны знать правила, которые использует Департамент
по Образованию для определения помощи, «основанной на
потребности»**

Вот, что это значит. У Конгресса есть формула, которая использует 74 критерия по определению вашей семейной ситуации для того, чтобы оценить, можете ли вы себе позволить отправить вашего студента учиться каждый год – и не важно, сколько стоит обучение в этой школе.

Они принимают во внимание ваш доход и имущество, доход и имущество вашего студента, сколько детей в вашей семье собирается пойти в школу в этом году, возраст старшего родителя и т.д. и т.п.

Все эти данные идут потом в формулу анализа потребностей для расчета магического числа, называемого EFC или Expected Family Contribution (Ожидаемый семейный вклад). (Я веду занятия на эту тему все время, и я все еще шокирован количеством родителей, у которых дети уже учатся в колледже, и которые не имеют *ни малейшего* понятия, что такое EFC).

Эта сумма потом вычитается из общих расходов на обучение студентов каждого колледжа, что включает проживание и питание, плату за обучение, деньги на книги и даже предполагаемую сумму на личные расходы и поездку домой и обратно в школу.

Эта разница, если таковая присутствует, между этими двумя цифрами и является той суммой, в которой нуждается семья, имеющая право на получение помощи.

А теперь волнительная часть.

Формула была написана сумасшедшими. Она вообще не имеет никакого смысла. Если вы владелец бизнеса или предприниматель, с тех пор как я использую эту правительственную формулу, вы поймете, о чем я говорю. Многое из того, что они делают, не имеет смысла.

Но если вы дадите себе время понять, что это за правила, вы можете законно и этично уменьшить ваши личные затраты на тысячи или даже десятки тысяч долларов в год.

Например, если на счету, открытым на имя студента, будет лежать 10,000.00\$, то будет ожидаться, что вы предполагаете платить 3,500.00\$... в год ... или 14,000.00\$ за 4 года обучения. Другими словами, вы можете на самом деле больше потерять в помощи, чем сэкономить, держа деньги на неправильном счете! Но если вы знаете правила, то обычно довольно легко переложить деньги куда-нибудь, и таким образом, их не сосчитают во все. И вы получите право на получение огромной кучи денег.

Между прочим, именно потому, что большинство бухгалтеров с квалификацией СРА и советников по финансовому планированию не имеют понятия, как работает эта формула (большинство даже не в курсе, что такая существует), их советы часто приводят к тому, что люди кладут деньги на неправильные счета. Поэтому будьте осторожны с ними!

Теперь, когда вы получили настолько минимальную цифру своего EFC, насколько вы смогли ее рассчитать законным способом, время перейти к шагу 2.

Шаг 2. Вы должны изучить каждую школу, в которых заинтересованы ваши дочь или сын, на предмет ее истории финансовой помощи ученикам

Вы уменьшили ваш EFC, получив право на получение самой большой возможной помощи в вашем случае, но это ничего еще не значит – пока.

Следующее, что нужно сделать, это изучить, что каждая школа исторически предлагает своим студентам. Не могу сказать, что эта информация легко доступна (я плачу целое *состояние*, чтобы иметь возможность отслеживать эти цифры), но если вы сделаете маленькое усилие и копнете вглубь, вы сможете приблизительно узнать, что они предлагают.

Вот три факта, которые вы желаете знать по каждой школе, которую вы изучаете.

Какой процент вашей потребности в помощи они готовы оплатить? Очевидно, что вы хотите получить финансирование, близкое к 100%, хотя мы с моими клиентами счастливы получить 80%. Другими словами, если ваш EFC уменьшен до 10,000.00\$ и ваш ребенок посматривает на школу, обучение в которой стоит 35,000.00\$, вы нуждаетесь в 25,000.00\$ для учебы в этой школе. Таким образом, мы хотим заранее определить, *какой суммой* из 25,000.00\$ школа может нам помочь.

Если школа готова предоставить помощь в 80%, тогда вы получите 20,000.00\$ финансовой помощи. Соответственно у вас будет ваш EFC в размере 10,000.00\$ плюс 5,000.00\$, которые школа повесила на вас. Итак, в этом случае, вы будете платить каждый год 15,000.00\$ из своего кармана за школу со стоимостью обучения 35,000.00\$.

Потом вам необходимо определить, какой процент вашей потребности в помощи они признают как «подаренную» помощь, это бесплатные деньги, которые *никогда* не должны быть возмещены.

Давайте рассмотрим еще один момент. Если школа предлагает вам 75% подаренной помощи, это означает, что 15,000.00\$ из ваших 20,000.00\$ помощи будут бесплатны и 5,000.00\$ будут идти по программе «само помощи», подобно предоставлению студентам работы на неполную занятость для помощи им в оплате затрат на обучение или займа под низкие проценты.

Знать такое заранее является ключевым моментом, потому что, зная эти цифры, вы можете определить, какой колледж *реально* потребует ваших вложений. Часто у вас может быть ситуация, когда у двух школ стоимость обучения одинакова, но одна будет стоить *намного* дешевле, потому что оплачивает более высокий процент вашей потребности в помощи и дает намного больше бесплатных денег.

Шаг 3. Аккуратно и вовремя заполните все формы на финансовую помощь

Вот тут многие родители роняют мяч.

Во-первых, многие ошибочно предполагают, что им не положена никакая финансовая помощь, и потому что формы представляют собой преграду (они *являются* именно государственными формами), они даже не спорят с ними.

Это огромная ошибка.

Всегда заполняйте любые формы на финансовую помощь, которые требует ваш колледж – даже если вы думаете, что зарабатываете слишком много денег.

Основная форма, которую использует Департамент Образования – FAFSA. В расшифровке – Free Application for Federal Student Aid. Ее использует каждая школа в стране.

Это похоже на заполнение налоговой декларации, и многие вопросы взяты прямо оттуда.

Однако тут есть нечто, на что стоит обратить внимание: Согласно Департаменту Образования 92% форм FAFSA сдаются с одной или большим количеством ошибок в них, во многих случаях это стоит родителям тонну неполученной финансовой помощи. Таким образом, если вы хотите все планировать заранее, зная как уменьшить ваш EFC, то вы также должны быть уверены, что ваша FAFSA заполнена без ошибок. Наилучший совет, который я могу вам дать – внимательно читайте инструкции и уделите время заполнению форм.

Финансовая помощь дается также на основе «первый пришел – первый обслужен», поэтому если вы не хотите ждать, не сдавайте эту форму и другие формы в последнюю секунду. В нашем офисе мы удостоверяемся, что все бумаги на получение финансовой помощи для наших клиентов заполнены не позднее конца января того года, когда ребенок собирается поступить в колледж. Другими словами для 2006 учебного года, для тех, кто собирается пойти учиться в колледже осенью 2006 года, мы заполняем все формы в январе 2006 года.

И из-за того, что большинство людей все еще не заполнили свои налоговые декларации за предыдущий год, заполнение этой формы абсолютно подходит для оценки вашего состояния. Вам только нужно дать знать колледжу, что вы так делаете.

Вдобавок к FAFSA существует целая куча других форм, которые требует колледж, и чтобы получить в награду финансовую помощь, вы должны предоставить им все, что они просят. Временами это может казаться обескураживающим и навязчивым, но вознаграждение будет того стоить. Поэтому, не тяните время и дайте им все, что они хотят.

И активно контролируйте каждую школу, чтобы удостовериться, что они получили все, что вы им послали. Вы будете удивлены, насколько часто письма с положительным решением о предоставлении помощи студенту запаздывают, потому что школа затеряла ваши документы. Это может быть реальной проблемой, если за это время они раздадут большинство своих денег, поэтому следите за ними.

Шаг 4. Не бойтесь вести переговоры с колледжем.

Причина, согласно которой вы хотите подать документы в 6-8 школ, заключается в том, что вы хотите быть уверенным, что вашего ребенка примут сразу же в несколько школ, поэтому у вас на столе будет лежать несколько предложений. Многие школы конкурируют между собой за студентов (хотя они и отрицают эту практику) или дадут вам на рассмотрение смягчающие обстоятельства для принятия решения.

Поэтому не стесняйтесь вежливо объяснить школе, что хотя ваш ребенок сильно взволнован возможностью поступления в их университет, вам будет намного дешевле пойти учиться в другой колледж, потому что тот предлагает намного лучший пакет финансовой помощи. Вы удивитесь, насколько часто появляются дополнительные деньги, достаточно просто попросить.

Вам также необходимо предупредить их о фактах, которые могли не проявиться при заполнении ваших бумаг на финансовую помощь, таких как недавняя потеря работы, значительные медицинские счета или что-то наподобие этого.

Шаг 5. Используйте налоговые льготы, низкие проценты для оплаты колледжа

Даже если вы думаете, что зарабатываете слишком много денег, и не можете получить никакую финансовую помощь, *всегда* есть способы сэкономить тысячи на колледже.

Например, то, как вы платите за ваши акции, берете кредит на образование или используете активы недвижимости, все может драматично влиять на то, в какую сумму вам обойдется реально обучение в колледже. Поэтому уделите внимание всем деталям вашего финансирования, и вы можете сэкономить гору денег.

Большинство предпринимателей также получают возможность воспользоваться такими вещами, как «образовательный налог», которые представляют собой специальные способы оплаты образования в колледже на основе налоговых льгот, которые законно экономят им тысячи долларов на выплате налогов, независимо от того, получают они хоть какую-нибудь помощь или нет, также экономя тысячи долларов на выплате процентов и вознаграждений, которые обычно берет колледж. Я не могу в этой короткой главе рассказать все детали того, как воспользоваться этим инструментом, потому что ситуация каждого слегка различна, но важно знать, что такой инструмент существует.

У вас он есть. Пять шагов для реального получения денег на колледже, независимо от вашей ситуации. Поначалу это может казаться непреодолимым, но, следуя моим шагам, вы сэкономите гору денег, налогов и процентов на процессе обучения в колледже.

Не сомневаюсь, вы можете найти этим деньгам лучшее применение.

* * *

Рон Карутерс (Ron Caruthers) является ведущим экспертом в Америке по финансированию обучения в колледже. Он также помогает своим клиентам и их детям с и планированием обучения в колледже и дальнейшей карьеры. С 1995 года он помог 1,125 семьям. Он и его помощники работают с клиентами по всей стране. Вы можете узнать больше об услугах Рона, программах по льготному налогообложению затрат на обучение и программах по финансированию обучения в колледжах, если посетите сайт www.collegeplanninginc.com или позвонить по телефону (760) 438 – 9095. Вы можете также подписаться на бесплатную e-mail рассылку по планированию обучения в колледже и его финансированию на этом сайте.



Как вы делаете ошибки с вашими кредитами?

Стефен Снайдер
(Stephen Snyder)

15 лет назад это не имело значения. Вы писали заявку на получение того кредита, который вы желали получить, и пока вы платили по нему исправно, ваш кредитный рейтинг был на должном уровне. Теперь все изменилось. Вам назначают баллы. Кредиторы сейчас используют кредитные баллы для определения не только того, дадут ли они вам кредит, но также процентную ставку, которую они вам предложат. Поэтому от ваших баллов зависит, можете вы платить более-менее десятки тысяч долларов по вашей закладной, тысячи долларов на вашу покупку автомобиля или тысячи долларов на покупку оборудования для бизнеса. Даже страховые компании сейчас используют эти баллы для определения, кого они застрахуют, а кого нет, и сколько они за это возьмут. Фактически, ваши кредитные баллы являются сейчас одной из наиболее важных цифр в вашей жизни.

Еще недавно эти кредитные баллы и способы, которыми они высчитывались, составляли тщательно скрываваемый от потребителей секрет. Начиная с 2003 года, вы можете получить доступ к вашим баллам. Прямо сейчас вы можете получить все три ваших кредитных счета баллов, подробный отчет, объясняющий эти баллы и много полезной информации на www.myfico.com/12. И эти запросы НЕ уменьшат ваши кредитные баллы, как многие типы кредитных запросов.

Конечно, знать ваши баллы – это одно, знать, что делать для управления ими и их улучшения – другое. Как предприниматель, занятый и погруженный в ваш текущий бизнес, вы можете сразу же подумать, что это слишком банально, чтобы тратить ваше

время и внимание. Вы ошибаетесь. В действительности, один из самых легких, быстрых и надежных способов улучшить ваш образ жизни – осознанно улучшить ваши кредитные баллы. Вы можете жить богаче за меньшее, оплачивая наименее возможный процент за все. И если вы инвестор в недвижимость, это даже придаст вам большую важность и ценность.

Я выявил 38 главных ошибок, которые по незнанию совершает большинство, что негативно влияет на их кредитные баллы. Многие ошибки кажутся правильными действиями для выполнения, они в действительности уменьшают ваши кредитные баллы, вместо того чтобы их улучшать. Вот некоторые, часто совершаемые ошибки:

- #3: Иметь не являющиеся необходимыми запросы по кредиту
- #4: Иметь кредиторов, которые не предоставляют вовремя отчет по вашему кредиту
- #6: Превысить лимит вашей кредитной карты
- #11: Закрывать кредитные счета
- #16: Использовать наличные
- #19: Перевести баланс с одной кредитной карты на другую для получения лучшей процентной ставки
- #22: Оплатить раньше кредитные счета, выплаты по которым идут равными долями в течение оговоренного срока
- #25: Не повысить кредитные лимиты, когда вы можете это сделать
- #29: Использовать персональный кредит для бизнеса – некоторые предприниматели имеют тенденцию небрежно с этим обращаться

Кстати, даже если вы потерпели банкротство, вы быстро можете подняться на ноги, и вы можете быстро установить отличные кредитные баллы. Одна из вещей, о которой я открыто рассказываю в моей Программе домашнего обучения «Увеличьте ваши кредитные баллы – Улучите ваш образ жизни» (Increase Your Credit Score – Improve Your Lifestyle), касается моего собственного восстановления после банкротства годы назад, и как я улучшил кредитные баллы от низких 600 до более чем 800, и как я достиг финансовой независимости.

Подобно большинству людей, читающих эту книгу, я – предприниматель, сейчас у меня есть несколько крупных бизнесов, и я являюсь активным инвестором в недвижимость. Думаю, что управление кредитными баллами является тем, что большинство предпринимателей не воспринимают как серьезную стратегию для достижения богатства. Вы можете потратить намного меньше на желаемый образ жизни, обращая немного больше внимания на управление вашими кредитными баллами, кредитом и долгами – оставляя больше доступных денег на инвестирование, на построение богатства.

* * *

Стефен Снайдер (Stephen Snyder) участвовал в программах CNN, CNBC, Bloomberg TV и цитировался в Parade Magazine, Newsweek и The Wall Street Journal как признанный эксперт по кредитным баллам. Он является автором книги «Вы совершаете эти 38 ошибок с вашим кредитом?» (Do You Make These 38 Mistakes With Your Credit?). Вы можете узнать больше, если посетите сайт www.increaseyourcreditscore.com и www.38mistakes.com.



Почему умному предпринимателю нужны умные финансовые советники?

**Денис Табберген
(Dennis Tubbergen)**

В последние годы рынок денег усложнился экспоненциально. Сейчас существует почти в два раза больше взаимных фондов и других инвестиционных инструментов, чем бирж для их размещения. Благодаря тому факту, что налоговый кодекс США представляет собой более семи миллионов слов и растет день ото дня с постоянным потоком возникающих постановлений по доходам от IRS²³, процедурам по прибыли и постановлениям по частным письмам, существенно обременительно для занятого предпринимателя и его советников быть в курсе всего важного, что происходит на финансовой арене. Задача бросает вызов мне и моей команде советников, налоговым экспертам, юристам и другим специалистам, и это наша работа. Я мог бы продолжить, приведя вам много других примеров, но идея, которую я здесь привожу, заключается в том, что ни одному предпринимателю не следует очень долго находиться в бизнесе без своей команды грамотных финансовых советников и специалистов, которая наилучшим образом защищает его интересы.

²³ IRS (Internal Revenue Service) – см. стр.32

Я работаю с более чем 2,000 финансовых советников, юристов, бухгалтеров CPA, зарегистрированных советников по инвестициям и страховых агентов по всей стране. Я президент консультационной компании по инвестициям, которая напрямую управляет более 50 миллионов долларов в фондах клиентов на основе доверительного управления и десятками миллионов долларов на основе указаний клиентов. Ко мне часто обращаются финансовые советники, юристы и бухгалтера за помощью в разработке планов по уменьшению налогообложения, планов по имуществу и планов по успешному бизнесу, а также в реструктуризации существующего портфеля инвестиций для достижения большей эффективности.

Существует много причин, по которым вам нужен один – или более вероятно, несколько – из таких экспертов, работающих на ваше благо:

1. Как было указано, есть путь в мире денег, налогов и инвестиций, которому вам нужно следовать, и о котором вам нужно знать
2. Вероятно, что на вашего обычного бухгалтера CPA нельзя положиться в том, что он предоставит вам всю информацию, необходимую для достижения всех ваших финансовых целей. Почему? Честно говоря, многие бухгалтеры CPA не проявляют активность в том, что связано с сохранением ваших денег на выплате налогов или в поиске новых стратегий для уменьшения налогов, которые возникают при вносимых агентством IRS изменениях в налоговый кодекс. Бухгалтеры CPA имеют тенденцию фиксировать историю, анализировать то, что случилось и правильно документировать эти исторические факты для IRS. Некоторые бухгалтеры CPA действительно дают финансовые советы, но многие просто не идут дальше этого, чтобы помочь вам сохранить и создать богатство, сэкономить на налогах и достичь максимальной финансовой выгоды в вашем бизнесе.
3. Вы можете пропустить потрясающие финансовые возможности. Многие предприниматели сфокусированы на зарабатывании денег и хорошо в этом преуспели, но обычно они работают упорнее, чем им необходимо, и намного дольше, чем должны, чтобы достичь своих финансовых целей и желаемого уровня богатства. Они становятся так заняты «зарабатыванием», что уделяют мало времени или внимания «умножению денег» с помощью возможностей экономии на налогах и других финансовых стратегий. Многие возможности не замечаются.
4. Вам не надо быть по необходимости уязвимым. Без советов эксперта, помощи, и даже ворча, большинство предпринимателей оставляют больше своего богатства, чем это необходимо, запертым внутри своего бизнеса, вместо того чтобы изъять его, так как у них появилась возможность лучшей инвестиции, игнорируя стратегии по экономии на налогах и уникальные методы по извлечению богатства. Как гласит старая поговорка – нельзя держать все яйца в одной корзине.
5. Многие предприниматели, с которыми я когда-либо работал – включая тех, у кого есть хорошие бухгалтеры CPA – все еще переплачивают налоги. Они платят намного больше, чем это необходимо по закону, потому что они слишком заняты и торопятся получить креативный, экспертный совет по широкому набору различных стратегий по уменьшению налогов. Конечно, у вас, вероятно, уже есть пенсионный план типа 401(к), Keogh, обычный IRA или SEP/IRA, но эти стратегии представляют собой только стратегии расходов будущих периодов. Хотя эти стратегии подходят для многих предпринимателей, есть и другие стратегии экономии на налогах, которые не основаны на расходах будущих периодов, а основаны на вычитании из налогов. Какова разница? Расходы будущих периодов просто означает, что

вы вычитаете что-то сейчас и должны заявить об этом, как о доходе позднее. Многие стратегии на основе вычитания из налогов лишены таких особенностей; они просто предлагают немедленную налоговую экономию.

Честно говоря, глупые предприниматели оперируют всем вне баланса, уделяя слишком много времени и энергии на зарабатывание денег и слишком мало фокусируясь на построении богатства. И как указывал Дэн Кеннеди, доход – вещь преходящая. Доход НЕ является активом. Вам необходимо конвертировать доход в богатство намеренно и систематически. Вот где нужна правильная команда знающих советников.

Мы живем в век сверхспециализации. Если вам нужен кардиохирург, вы не пойдете к семейному доктору. Если у вас есть экзотичный спортивный автомобиль или роскошный автомобиль, вы не повезете ее механику гаража, расположенного по соседству. Вам не следует отдавать разработку вашего богатства обычному бухгалтеру.

Итак, как вы найдете или выберете советника или советников, с которыми будете работать? Это не легко, но это важно. Каждый день задержки и откладывания на потом прибавляет сотню дней к вашей жизни на работе. Вы можете совершить дорогостоящие ошибки. Однажды заработанные деньги теряются навсегда на налогах, которые могли бы быть направлены на продуктивные инвестиции. Я не подстегиваю вас к срочному и немедленному поиску и собеседованию, прямо сейчас, на этой неделе, с одним или несколькими советниками, и выбрать одного, чтобы получить от него несколько «денежных оценок» и советов.

Вот вам в помощь несколько подсказок:

- Из-за того, что многие советники в этой области, на самом деле, вовсе не являются советниками, а скорее продавцами услуг, попросите потенциального советника идентифицировать налоговую экономию в вашей текущей финансовой ситуации. Спросите его конкретно, какую сумму на налогах вы можете сэкономить, и попросите его объяснить, как она будет получена. Получите результаты, ПРЕЖДЕ чем вы его наймете. Налоги, вероятно, самая не замечаемая область и, по иронии, часто предлагающая грандиозные возможности.
- Добудьте рекомендации. Если советник не ведет записей результатов, полученных для занятых, состоятельных предпринимателей, вам не нужно, чтобы он использовал вас в качестве учебного примера.
- Спросите о его команде поддержки. Как минимум, в сегодняшнем высоко сложном мире денег и налогов, советнику следует использовать трех других профессионалов для оценки вашей финансовой ситуации: квалифицированного специалиста по защите активов, квалифицированного специалиста по налоговому планированию и квалифицированного специалиста по составлению портфелю инвестиций.

Почему вы не желаете следовать этому совету и искать высококласного советника для работы с ним? Есть три основные причины:

1. *Отсрочка.* Вы откладываете это до тех пор, пока у вас не будет достаточно денег для инвестиций, или пока не произойдут некоторые события, или пока не будет достигнута некая контрольная точка. Но потом всегда найдется другая причина, которая ожидает вас прямо за углом, другая причина, из-за которой надо подождать. Завтра не наступит никогда.

2. *Вы слишком заняты.* Основной момент тут в том, что большинство предпринимателей проводит целую жизнь в состоянии «слишком занят», зарабатывая себе на жизнь и ведя свой бизнес для того, чтобы изъять, создать и преумножить богатство. В течение всего долгого времени нахождения в бизнесе, вы работаете на и в своем бизнесе. Но вы можете заставить деньги работать на вас и позволить им преумножать себя самих без требования вашего каждодневного внимания или времени. Во многих случаях сообразительный советник может отыскать те деньги, которые вы буквально тратите впустую, переплачивая налоги или позволяя им безмятежно спать, производя малый или вообще не производя никакого дохода для вас. Он может заставить их работать на вас в инструментах, которые потребуют немного вашего времени.
3. *Вы напуганы.* Многие предприниматели чувствуют, что они никогда не смогут понять все подробности инвестирования, налоговые стратегии и техники построения богатства, поэтому легче и удобнее избегать серьезных обсуждений. Однако одним из признаков высококлассного советника является способность упрощать сложные и настоящие стратегии, которые вы сможете схватить на лету и разумно принять решение.

Совсем просто, эти причины не являются хорошими и легитимными, чтобы избежать разработки персонального плана по созданию богатства. На самом деле, эти причины представляют собой отговорки, которые приведут к неудаче. В конце концов, у вас есть план ведения вашего бизнеса. Вам также нужен план по достижению богатства. И не тот, который можно получить, воспользовавшись неким готовым программным обеспечением, шаблонным планом «заполните эти пустые строчки». Вам необходим, и вы заслуживаете план, созданный под вас, подготовленный высококлассным советником, который потратит время на то, чтобы понять вас, ваш бизнес, вашу семью и ваши цели.

* * *

Для получения информации о различных типах советников и профессионалов в финансовых услугах, который следуют моей философии и стратегиям, вы можете посетить сайт www.taxsmartadvisor.com. (Для подписки на еженедельную рассылку г-на Таббергена «Financial Opportunities White Paper» по e-mail посетите сайт www.denistubbergen.com).

Если вы финансовый советник, советник по финансовому планированию или зарегистрированный советник по инвестициям, интересующийся стратегиями, которые могут быть выгодны вашим клиентам, и/или источниками хороших, новых клиентов, вам следует получить бесплатный отчет, подготовленный офисом г-на Таббергена, «Острые финансовые стратегии» (Cutting Edge Financial Strategies). Вышлите запрос на получение отчета по факсу (800) 521-7856; попросите выслать отчет на ваше имя и укажите ваше имя, адрес, e-mail адрес в вашем запросе.

Об авторе: Денис Табберген (Denis Tubbergen), президент компании USA Wealth Management (www.usawealthmanagement.com), является автором трех ежемесячных рассылок: для потребителей, для финансовых советников и для профессионалов в сфере финансов. Он часто выступает на мероприятиях своей отрасли, и у него 20-летний опыт работы по разработке планов по созданию богатства для его клиентов, а также работы с более чем 2,000 финансовых советников и

профессионалов в сфере налогов по всей стране. Он является создателем и ведущим радио шоу «Magic Money». Он пишет и продюсирует два ежемесячных аудио продукта: «Seminar on Tape» для потребителей и серии для профессионалов в сфере финансов. Он является зачинателем командного подхода в налоговом и финансовом планировании и его часто нанимают профессионалы в сфере финансов для консультаций по сложным случаям финансового планирования.

Есть много тех, кто находит хорошее алиби,
намного более привлекательное, чем достижения.

- Эрик Хоффер (Eric Hoffer)

Зарабатывать деньги предпринимательством и
нарабатывать отговорки являются
взаимоисключающими занятиями.

- Дэн Кеннеди (Den Kennedy), из книги «*NO B.S.
Business Success*»

Успешные мужчины и женщины являются теми, кто
может сказать: «Вот цель, над достижением
которой я работаю. И вот способ, с помощью
которого я собираюсь ее достичь. И когда я
достигну цели, к этому времени у меня будут
другие цели, и я воспользуюсь той же самой
системой – к этому времени улучшенной – для
достижения и этих целей».

- Граф Найтингейл (Earl Nightingale)

РАЗДЕЛ III



РЕСУРСЫ БОГАТСТВА



Введение в ресурсы богатства

Предпринимателям нужны в изобилии две вещи: находчивость/изобретательность и ресурсы.

Изобретательность – это способность взять любой ресурс, который у вас есть, и который вы можете получить, чтобы превратить его в то, что вы желаете. Придумать, вводить новшества и внедрять. Преодолевать препятствия и неприятности. Заставлять свершаться дела.

В некотором роде, вам нужны ресурсы, чтобы быть изобретательным. Даже бойскауту необходимы две сухие веточки и немного знания, чтобы развести огонь.

Я был агрессивным собирателем информации всю мою жизнь. Когда бы я не сталкивался с новой возможностью или проблемой, моя первая реакция была собрать информацию, и вторая – найти экспертов. Я хочу знать столько, сколько смогу узнать, до того, как начну действовать. Это не означает завязнуть в анализе или в бесконечном откладывании. К счастью, существует информация о богатстве, легко доступная о любом предмете, и я думаю, что это трагично и мистично, что так много людей – включая предпринимателей – выбирают ошибаться и спотыкаться в темноте вместо уверенного и верного прогресса, который наиболее вероятен при свете информации.

Я также был жадным читателем всю мою жизнь. Я читал автобиографии и биографии успешных людей для проникновения в суть, получения идей, вдохновения и ободрения. Я читал книги по бизнесу, книги по личностному росту и книги о том, как сделать что-то, в любой сфере моих интересов. Меня шокируют предприниматели, которые не читают!

В этом разделе я привожу краткий список необходимой литературы по созданию богатства. Без всякого сомнения, он не является исчерпывающим или полным списком, только ради краткости в нем не указаны много книг, периодической литературы и рассылок, которые я регулярно читаю или перечитываю время от времени. И это не

означает, что я не уважаю тех авторов, чьи книги я не включил в данный список. Я постарался включить в стартовый список как можно больше книг. Также в этом разделе я перечислил людей, с которыми, как я думаю, вам необходимо «встретиться», если не лично, тогда с помощью вэб-сайтов, рассылок, семинаров, книг или других ресурсов. Повторюсь, я не включил многих людей, которые сделали бы этот список исчерпывающим и полным, не потому что я их не уважаю или игнорирую. Также я указал контактную информацию всех, кто упоминается в этой книге.

Во-первых, все-таки привожу несколько мыслей двух моих коллег ораторов, людей, которых я уважаю, рекомендую, слушаю, и чьи идеи принесли мне огромную пользу.

Джим Рон (Jim Rohn) – один из выдающихся философов успеха, живущий в наши дни. Работы Джима с самого начала моей карьеры оказали на меня большое влияние, я получил привилегию участвовать вместе с ним в программах и совместно выступать с ним на моих конференциях. Я часто использую утверждение Джима: «Богатые люди обладают огромными библиотеками, бедные – огромными телевизорами. И это не случайно». Вот еще несколько мыслей Джима:

«Книга, которую вы не читаете, вам не поможет».

«Не читайте только легкую чепуху. Вас может это развлекать, но это никогда не будет способствовать вашему росту».

«Пропустите обед, но не пропустите книгу».

«Все, что вам нужно для вашего лучшего будущего, уже написано. Это все доступно. Все, что вы должны сделать – это пойти в библиотеку. Но только у 3% людей в Америке есть членский билет в библиотеку. Они свободны».

«Не хотели бы вы приблизительно предположить, сколько людей изучают богатство? Очень мало. Рассматривая многих мужчин и женщин, которые ищут богатства и счастья, вы бы подумали, что им следует приняться за старательное изучение богатства. Почему они не делают этого, находится в той специально категории, называемой мной «загадками жизни».

Вы можете найти больше информации о книгах Джима Рона, его аудио программах и семинарах на сайте www.jimrohn.com, позвонив по телефону (800) 929-0434 или послав факс на номер (972) 401-2003, и я настоятельно советую вам это сделать. Пожалуйста, упомяните, что вы прочитали о Джиме в этой книге, когда будете ему звонить или писать.

Брайан Трейси (Brian Tracy) – один из самых удивительных сочинителей, организаторов и преподавателей знаний, которых я когда-либо знал. Он написал дюжины и дюжины книг, записал сотни часов программ, и всегда казалось, что он производит еще больше информации. В этой сфере он работает уже более 25 лет и выступает перед более чем 100,000 людей в год – с Харви Маккеем (Harvey Maskay) (автор книги «Как плавать среди акул» *Swim with the Sharks*), Денисом Уэйтли (Denis Waitley) (автор книги «Психология победы» *Psychology of Winning*) и мной! Мы с Брайаном участвовали вместе в более чем 100 мероприятиях, и он также выступал и на моих конференциях. Брайан начал свой путь неквалифицированным рабочим, часто переезжающим с места на место, без всякого направления в жизни, без денег и без видимых средств к существованию выше низкого заработка, низкого дохода и бедного образа жизни. Он поднялся до уровня успешного предпринимателя и выдающегося

советника исполнительных директоров многих престижных корпораций Америки. Вот, что сказал Брайан о «питании мозга»:

Питайте ваш ум постоянно словами и изображениями и настойчиво задавайте направление, в котором вы растете. Читайте книги и журналы по личному и профессиональному развитию. Слушайте образовательные аудио программы при каждой возможности. Чем больше вы читаете, слушаете и изучаете о любом предмете, тем более уверенным и способным вы себя ощущаете в этой области. Поскольку вы улучшаете ваше внутреннее понимание, вы автоматически улучшаете ваши внешние результаты.

Брайан также сказал о «сотрудничестве»:

Будьте рядом с правильными людьми. Благодаря тому, что другие люди имеют на вас сильное внушающее влияние, как в хорошем, так и в плохом, вы должны быть особенно осторожны в том, кого вы выбираете, чтобы провести с ними время. Доктор Давид Макклелланд (David McClelland) из Гарварда после 25 лет исследований обнаружил, что выбор «негативной референтной группы» сам по себе достаточен, чтобы обречь человека на низкий уровень достижений или несостоятельность в жизни. Ваши референтные группы – это люди, с которыми вы сотрудничаете (так же как и книги, которые вы читаете).

Вы можете получить больше информации о книгах Брайана, аудио программах и семинарах на сайте www.briantracy.com, позвонив по телефону (619) 481-2977 или послав факс на номер (619) 481-2977. Я настоятельно советую вам это сделать. Пожалуйста, упомяните, что вы прочитали о Брайане в этой книге, когда будете ему звонить или писать.

В заключении я хочу рассказать вам маленькую «хвастливую историю», которая будет хорошим окончанием. В самом начале своей работы оратором и автором Марк Виктор Хансен (Mark Victor Hansen) составил список всех людей, с которыми он хочет познакомиться лично. Вы можете знать Марка как соавтора серии «Куриный бульон для души» (*Chicken Soup for the Soul*) или книги «Миллионер за минуту» (*One-Minute Millionaire*). Сегодня он предприниматель мультимиллионер, погруженный в головокружительное количество дел в бизнесе, благотворительности и издательстве. И не всегда было так. Когда-то Марк пережил банкротство и начинал все сначала, сидя за рулем старой, побитой машины, пытаясь выжать сцепление. Именно тогда он и составил список людей, которыми он восхищался, людей, которые вдохновляли его на достижение целей, людей, с которыми он намеревался познакомиться. Он методично встретился практически со всеми из этого списка. И мне приятно сказать, что мое имя присутствовало в том списке.

Важно то, что он составил этот список. У меня тоже есть список людей, которых я намереваюсь встретить, список следующих книг, которые я буду читать, необходимой мне информации, которую я ищу. Вам следует тоже иметь такие списки. Надеюсь, что информация на следующих страницах поможет вам в этом.



Книги для чтения/Люди, с которыми надо встретиться для создания богатства

Деньги/Богатство

«Мой сосед – миллионер» (*The Millionaire Next Door*), автор Томас Стэнли (Tomas Stanley). Эта книга представляет собой плодотворное исследовательское изучение, быстрый взгляд изнутри на то, как миллионеры, особенно владельцы бизнесов с миллионными доходами, на самом деле зарабатывают, сберегают, инвестируют и тратят свои деньги, думают о деньгах и богатеют. Ваше образование в вопросах денег будет неполным без изучения этой и других книг Стэнли.

«Миллионер за минуту» (*One-Minute Millionaire*), автор Марк Виктор Хансен (Mark Victor Hansen) и Роберт Аллен (Robert Allen). Роберт Аллен был пионером движения «никаких авансовых платежей» в сфере недвижимости. Марк является одним из наиболее фантастических предпринимателей, которых я знаю. Совместно они являются авторами бестселлеров и энергичными промоутерами. Эта книга рассказывает о мышлении богатых. Контакты: www.markvictorhansen.com.

«Думай и богатей» (*Think and Grow Rich*), «Законы успеха» (*Laws of Success*), «Богатей, сохраняя спокойствие в душе» (*Grow Rich with Peace of Mind*) и «Мастер ключ успеха» (*Master Key of Success*), автор Наполеон Хилл (Napoleon Hill), и «Система успеха, которая никогда не подводит» (*The Success System that Never Fails*), автор У.Клемент Стоун (W. Clement Stone). Эти люди определили философию успеха, которую изучают все более поздние авторы, ораторы и тренеры в этой области. В одном исследовании исполнительные директора назвали книгу «Думай и богатей» как наиболее влиятельную из всех, которую они когда-либо читали, за исключением Библии. Контакты: www.napoleonhill.com, www.thinkandgrowrich.com.

«Достоинство процветания» (*The Virtue of Prosperity*), автор Дайнеш Д'Соуза (Dinesh D'Souza). С точки зрения эмигранта Д'Соуза исследовал американскую мечту, достоинства и ответственное отношение к процветанию и ряд политических/эмоциональных вопросов о богатстве. Скажу, что я не со всем согласен в этой книге, но я рекомендую ее к прочтению, потому что она особенно провокационна.

«Хитрость денег - в их наличии» (*The Trick to Money Is Having Some*), автор Стюарт Уайлд (Stuart Wilde). Вы действительно ДОЛЖНЫ прочитать эту книгу. Если вы «наносите удары для видимости», эта книга может вас вывести на правильный путь!

«Самый богатый человек в Вавилоне» (*The Richest Man in Babylon*), автор Джордж С. Клейсон (George S. Clason). Классическая «сказка», которая представляет основы бережливости и личного богатства.

«Атлас пожимает плечами» (*Atlas Shrugged*), автор Эйн Ранд (Ayn Rand). Это, на мой взгляд, наиболее важный роман, когда-либо написанный.

Бизнес/Предпринимательство

«Секс, Деньги, KISS» (*Sex, Money, KISS*), автор Джин Симмонс (Gene Simmons). Джин создал рок-группу KISS более 30 лет назад. KISS продолжается в лицензировании и мерчандайзинге с более чем 2,000 лицензионных продуктов, включая гробы, презервативы и кредитные карты VISA с символикой KISS! Большинство людей не подозревает, каким экстраординарным предпринимателем является Джин. На мой взгляд, эта книга является одной из наиболее правдивых деловых книг, когда-либо написанных. Контакты: www.genesimmons.com.

«Сначала скажите «Нет»» (*Start with No*), автор Джим Кэмп (Jim Camp). Джим является высококлассным переговорщиком и тренером по переговорам с другим видением этой темы, что я нашел освежающим, провокационным и полезным. Контакты: www.CampMethod.com.

«Победа посредством запугивания» (*Winning Through Intimidation*), недавно переизданная под названием «Быть или не быть запуганным» (*To Be or Not To Be Intimidated*) и «Мотор!» (*Action!*), автор Роберт Рингер (Robert Ringer). Он – один из моих любимых авторов, его первая книга повлияла на *modus operandi* в моем бизнесе намного больше, любая другая книга. Контакты: robertjringer@hotmail.com, факс (703) 754-0955.

«Бренд под названием Ты» (*The Brand Called You*), автор Петер Монтойя (Peter Montoya). Не смотря на то, что я не согласен всем сердцем со всем тем, что отстаивает Петер - и обычно советует, что вам следует строить бренд, как побочный продукт рекламы прямого отклика - мое собственное богатство и богатство многих моих клиентов абсолютно, напрямую связано с мощью персонального бренда. Контакты: www.petermontoya.com.

«Овладевая привычками Рокфеллера» (*Mastering the Rockefeller Habits*), автор Верн Харниш (Verne Harnish). Практическая книга по типу «как сделать» о росте и усилении ценности бизнеса. Если у вас должны быть сотрудники (которых у меня больше нет), обязательно прочитайте Главу 2.

Общий успех

«Успех – это внутренняя работа» (*Success Is an Inside Job*), автор Ли Милтир (Lee Milteer). Многие из моих клиентов ставят своих студентов, клиентов и партнеров в ее обучающую Программу по образу мышления миллионеров (Millionaire Mindset Tele-Coaching Program), быстро превратившуюся в самую значительную из программ такого рода. Ли проводит много исследовательской работы и берет интервью для моей программы Renegade Millionaire System. Она одаренный искусный тренер по достижению успеха, пика своей формы и процветания. Контакты: www.leemilteer.com.

«Новая психокibernетика» (*The New Psycho-Cybernetics*), автор доктор Максвелл Мольц (Maxwell Maltz) совместно с Дэном Кеннеди. Я чувствую себя в огромном долгу перед доктором Мольцем и его работой, я с большим удовольствием воспользовался возможностью ее обновить. Вы не можете нанести вред или «обеднить» ваш собственный имидж, поэтому эта книга является одной из важных для чтения. Контакты: www.pscho-cybernetics.com.

Другие работы Дэна Кеннеди

Серия *NO B.S.*

NO B.S. Sales Success (Entrepreneur Press)

NO B.S. Business Success (Entrepreneur Press)

NO B.S. Time Management for Entrepreneurs (Entrepreneur Press)

NO B.S. Direct Marketing for NON-Direct Marketing Business (Entrepreneur Press)

Make Millions with Your Ideas (Plume)

The Ultimate Marketing Plan (Adams Media)

The Ultimate Sales Letter (Adams Media)

The New Psycho-Cybernetics with Dr. Maxwell Maltz (Pearson)

Zero Resistance Selling (Prentice-Hall/Pearson)

The Ultimate Success Secret (www.dankennedyproducts.com)

Why Do I Always Have to Sit Next to the Farting Cat? (www.petetheprinter.com)

Полный каталог аудио программ: www.nobsbooks.com.

Веб-сайты групп по интересам

www.nobsbooks.com

На сайте присутствует информация обо всех книгах серии NO B.S., выложены некоторые главы в свободном доступе, бонусные подарки для каждой книги и бесплатные e-mail курсы для книг «*NO B.S. Wealth Attraction*» и «*NO B.S. Direct Marketing for NON-Direct Marketing Business*».

www.dankennedyproducts.com

На сайте присутствует информация о профессиональных услугах Дэна Кеннеди, рассылках и аудио продуктах. Также информация о ежегодной Суперконференции по маркетингу и о том, как делать деньги, проводимой Внутренним Кругом Глайзера/Кеннеди (Glazer/Kennedy Inner Circle), и ежегодного Саммита специалистов по информационному маркетингу.

www.renegademillionaire.com

На сайте присутствует информация о Renegade Millionaire System Дэна Кеннеди и ежегодном семинаре Renegade Millionaire Retreat²⁴.

www.petetheprinter.com

На сайте вы можете заказать издание и услуги DONE4YOU (сделано для вас), включающие готовые к использованию рассылки для клиентов для любого бизнеса, подготовленные Дэном Кеннеди. А также два специальных издания Дэна Кеннеди: *NO B.S. INFO-Marketing Letter* (только для специалистов по информационному маркетингу) и *Look Over Dan's Shoulder* (для специалистов по маркетингу прямого отклика и копирайтеров).

www.psycho-cybernetics.com

На сайте присутствуют публикации доктора Мольца и Мольца/Кеннеди.

www.entrepreneurpress.com

Официальный сайт издательства Entrepreneur Press.

²⁴ На момент перевода на самом сайте информации о семинаре Renegade Millionaire Retreat не присутствовало. Ищите через Google.

www.northfieldpark.com

Сайт ипподрома, где в скачках принимают участие рысаки Дэна.

Люди, включенные в эту книгу

В этом списке ресурсов вы обнаружите людей, упоминаемых в книге, с которыми вы, возможно, захотите познакомиться, они перечислены в порядке появления на страницах книги. Намного более полный и часто обновляемый список ресурсов высылается всем участникам Glazer/Kennedy Inner Circle, которые получают мою рассылку *NO B.S. Marketing Letter*, вы можете получить бесплатное членство в этом Круге на два месяца без всяких обязательств с вашей стороны на сайте www.dankennedy.com

Dr. Paul Serby Факс: (281) 355-5449	Страница 48
Yanik Silver Факс: (301) 770-1096	Страница 48
Chet Rowland Факс: (813) 926-0657	Страница 48
Craig Proctor Факс: (905) 853-6078 Сайт: www.craigproctor.com	Страница 48
Ron Romano Automated Marketing Solutions, Inc. Факс: (800) 858-5753 Сайт: www.findmeleads.com	Страница 48
Ron Milton Факс: (440) 918-0347	Страница 48
Matthew Gillogly Факс: (877) 202-8252	Страница 48
Dean Cipriano Факс: (856) 769-5055	Страница 48
Tracy Tolleson Tolleson Mortgage Publications Inc. Факс: (602) 269-3113	Страница 48
Scott Tucker Факс: (773) 327-2842	Страница 48

Ron LeGrand Факс: (904) 260-8463 Сайт: www.GlobalPublishingInc.com	Страница 49
Dr. Barry Lycka Факс: (780) 425-1217	Страница 51
Darin Garman Факс: (319) 861-5659	Страница 51
Bob Higgins Факс: (530) 244-9680	Страница 51
Daniele Frishberg Факс: (713) 621-5401 Сайт: www.themoneyman.com	Страница 52
Dr. Charles Martin Факс: (804) 320-1014 Сайт: www.affluentpracticesystem.com	Страница 53
Mark Ijlal Факс: (248) 671-0457	Страница 54
Bill Hammond Факс: (913) 498-0184	Страница 54
Jeff Paul Факс: (630) 778-0019 Сайт: www.jeffpaul.com	Страница 61
Bill Glazer Факс: (410) 825-3301	Страница 62
Mike Vence Факс: (440) 243-8754	Страница 63
Steve Miller Факс: (206) 874-9666	Страница 66
Mitch Carson Факс: (818) 707-1777	Страница 66
Mark Victor Hanson Сайт: www.markvictorhanson.com	Страница 71
Jack Canfield Сайт: www.jackcanfield.com	Страница 71

Susan Berkeley Факс: (201) 541-4867	Страница 74
Matt Furey Факс: (813) 994-4947 Сайт: www.mattfurey.com www.psychocybernetics.com	Страница 82
Rory Fatt Факс: (604) 940-6902	Страница 93
Pete Lillo Факс: (330) 922-9833 Сайт: www.petetheprinter.com	Страница 108
Lee Milteer Сайт: www.leemilteer.com	Страница 108
Somers White Факс: (602) 840-5970	Страница 115
Jim Rohn Сайт: www.jimrohn.com	Страница 174
Brian Tracy Сайт: www.briantracy.com	Страница 175

Приглашенные эксперты

Thad Winston Вы можете узнать о его услугах на сайте: www.thadwinston.com	Страница 116
Rob Minton Вы можете узнать больше о его Системе «Доход на Жизнь» (Income For Life System) и других программах на сайте: www.QuitWorkSomeDay.com/wealth . Или позвоните по номеру (440) 918-0047 или пошлите факс на номер (440) 918-0347.	Страница 120
Darin Garman Для получения большей информации о Darin Garman, рассказанных типах инвестирования, собственности в сердце Америки, частных фондах, посетите сайт www.commercial-investments.com или позвоните по номеру (800)471-0856 и	Страница 129

введите код доступа #4002.	
<p>Jeff Kaller</p> <p>Для получения большей информации посетите сайт www.mrpreforeclosure.com/studentdeals или позвоните по номеру (800)646-2574, и вы получите бесплатный информационный пакет и двухчасовой DVD «Как получить наличные на коротких продажах, работая только наполовину» (How to Cash in on Short Sales with Half the Work).</p>	Страница 136
<p>Stephen Oliver</p> <p>Вы можете узнать больше о его услугах на сайте www.MileHighFranchise.com или позвоните по телефону (800) 795-2695.</p>	Страница 141
<p>Jerry A. Jones</p> <p>Его книги «Успех в построении практики, Том I & II» (<i>Practice Building Success, Volume I & II</i>) вы можете купить у издателя, позвонив по номеру (800) 311-1390. Вы можете связаться с Джерри по факсу (503) 371-1299</p>	Страница 146
<p>Ted Thomas</p> <p>Для получения бесплатного информационного пакета об инвестициях в сертификаты залогового права на имущество в обеспечение уплаты налога и полного руководства для домашнего изучения, курсов, теле-уроков, и даже покупки экскурсии на аукцион, пришлите на его имя факс на номер (321) 449-9938 или позвоните (321) 449-9940 и скажите, что вы прочли об этом предложении в книге <i>NO B.S. Wealth Attraction</i></p>	Страница 150
<p>Scott Tucker</p> <p>Он ведет семинары, коучинг и консультирует других ипотечных брокеров в США и Канаде. Связаться со Скотом можно только по факсу (773) 327-2842.</p>	Страница 154

<p>Ron Caruthers</p> <p>Вы можете узнать больше о его услугах, программах по льготному налогообложению затрат на обучение и программах по финансированию обучения в колледжах, если посетите сайт www.collegeplanninginc.com или позвонить по телефону (760) 438 – 9095ю</p> <p>Вы можете также подписаться на бесплатную e-mail рассылку по планированию обучения в колледже и его финансированию на этом вэб-сайте.</p>	<p>Страница 158</p>
<p>Stephen Snyder</p> <p>Вы можете узнать больше о его продуктах и услугах, если посетите сайт www.increaseyourcreditscore.com и www.38mistakes.com</p>	<p>Страница 164</p>
<p>Dennis Tubbergen</p> <p>Для подписки на еженедельную рассылку г-на Таббергера «Financial Opportunities White Paper» по e-mail посетите сайт www.denistubbergen.com.</p> <p>Если вы финансовый советник, советник по финансовому планированию или зарегистрированный советник по инвестициям, интересующийся стратегиями, которые могут быть выгодны вашим клиентам, и/или источниками хороших, новых клиентов, вам следует получить бесплатный отчет, подготовленный офисом г-на Таббергера, «Острые финансовые стратегии» (Cutting Edge Financial Strategies). Вышлите запрос на получение отчета по факсу (800) 521-7856; попросите выслать отчет на ваше имя и укажите ваше имя, адрес, e-mail адрес в вашем запросе.</p>	<p>Страница 166</p>



Об авторе

Дэн Кеннеди наслаждается долгой карьерой как выдающийся оратор, консультант, бизнес-тренер и автор. Он произнес и провел более 2,000 речей и семинаров, включая 9 лет семинар-туров по более чем 25 городам, часто выступая вместе с Зигом Зигларом (Zig Ziglar), Брайаном Трейси (Brian Tracy), Томом Хопкинсом (Tom Hopkins), легендарными предпринимателями, известными деятелями Голливуда, дикторами Полом Харви (Paul Harvey) и Лари Кингом (Larry King), даже с тремя бывшими президентами США и генералом Колином Пауэлом (Colin Powell). Обычно люди платят от 2,000.00\$ до 12,000.00\$ за возможность посетить его семинары и съезжаются для этого со всего мира. Его ежегодный семинар Renegade Millionaire Retreat напрямую связан с предметом этой книги, и больше информации о нем вы найдете на сайте www.renegademillionaire.com.

Дэн талантливый предприниматель, который начинал, выстраивал, покупал и продавал бизнесы, имеющих право носить его имя и бренд, развил два больших издательских бизнеса и наполовину отошел от дел в возрасте 50 лет. Он также является активным инвестором в недвижимость и владельцем более чем дюжины скаковых лошадей для скачек в упряжках, большинство из них участвуют в скачках в Northfield Park, где он сам профессионально управляет упряжками. (Кабельный канал TVG часто транслирует скачки из Northfield Park вечером по понедельникам и средам, или вы можете зайти на сайт www.northfieldpark.com, если вам любопытно).

На данный момент он работает с ограниченной группой частных клиентов и с двумя коучинговыми группами, которые находятся на листе ожидания. Он только по случаю принимает новых клиентов, которые занимаются консультациями или

копирайтингом прямого отклика, или заказы на выступление. Все подобные запросы следует направлять в Kennedy Inner Circle, по факсу (602) 269-3113.

Его популярная рассылка *NO B.S. Marketing Letter*, ежемесячные аудио программы и программы телесеминаров, специальные мероприятия все принадлежат и управляются Glazer-Kennedy Inner Circle, информацию об этом вы можете найти на сайте www.dankennedy.com.

Вы найдете информацию о его других книгах серии No B.S. на сайте www.nobsbooks.com.