**Peter SPANN**

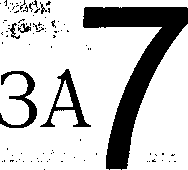
Wealth Magic

From broke to

Multi-Millionaire

in just 7 years

*Ha.rperCoU.msPublishers*



ЛЕТ

**Питер СПЭНН**

ОТ НИЩЕГО ДО МУЛЬТИ­МИЛЛИОНЕРА!

**•**

МАГИЯ БОГАТСТВА



УДК 159.9 ББК 65.261 С74

*Впервые опубликовано*

*издательством Harper Collins Publishers,*

*г. Сидней, Австралия в 2002 году.*

*Опубликовано по соглашению*

*с издательством Harper Collins Publishers*

*Pty Limited.*

Спэнн **Питер**

C74 За 7 лет — от нищего до мультимиллионера!: Магия богатства/ Пер. с англ. Е. Г. Богдановой.— М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2004.— 224 с— (Законы успеха).

ISBN 5-7905-2023-5

Выдающийся австралийский гуру богатства и процветания, руководитель крупнейших се­минаров в своей стране рассказывает, как он за семь лет превратился из полунищего в мульти­миллионера. Питер Спэнн в своей книге не только излагает свою невероятную историю, но и делится секретами достижения богатства и финансовой свободы.

Автор обучает правильной мотивации, пси­хологической подготовке, описывает общую стратегию на пути к процветанию, дает четкие практические советы, раскрывает важнейшие «секреты» ведения бизнеса, привлечения денег, о верном их использовании, о соотношении до­ходов и степени риска. В этой книге вы найдете суть Трех Секретов Притяжения Денег, Закон Все~ общей Сходимости и Три Ключа к Успеху.

**УДК 159-9 ББК 65.261**

**О Peter Spann, 2002  
© Издательский дом «РИПОЛ  
ISBN 5-7905-2023-5 (Россия) КЛАССИК», перевод,**

**ISBN 0-7322-7431-1 (Австралия) оформление, 2004**

*Посвящаю мечтам* — *пусть они сбудутся!*

*Но прежде всего посвящаю эту книгу*

*Лейсл Бейкер,моей прекрасной подруге,*

*ибо мою мечту воплотили в жизнь ее*

*поддержка, преданность, верность,*

*любовь — в них я черпал вдохновение*

Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ 9

Глава 1: В которой жизнь ужасна 11

Глава 2: В которой я советуюсь

с богатым другом 15

Глава 3: В которой я обретаю цель 25

Глава 4: Ключ к богатству 31

Глава 5: В которой я вынашиваю

и разрабатываю план 35

Глава 6: Ключ к успеху 39

Глава 7: В которой наблюдается

некоторый прогресс 43

Глава 8: В которой одновременно

представлены возможность

и проблема 51

Глава 9: В которой моя жизнь изменилась

навсегда 55

Глава 10: Первый Секрет

Притяжения Денег 61

Глава 11: Второй Секрет

Притяжения Денег 69

Глава 12: Третий Секрет

Притяжения Денег 77

Глава 13: Где наши мечты

обогнали мои навыки 85

Глава 14: В которой жизнь снова

становится блаженством 91

Глава 15: В которой я сражаюсь с яхтой 97

Глава 16: Закон Всеобщей Сходимости 109

Глава 17: В которой происходит трагедия 116

Глава 18: В которой я узнаю о ДЦЛ 127

Глава 19: В которой я покупаю

парочку домов 137

Глава 20: Три Ключевых Элемента

всех инвестиций 145

Глава 21: В которой я придумываю

игру в чехарду 151

Глава 22: В которой я обнаруживаю,

что стал миллионером 161

Глава 23: В которой я игнорирую

все предупреждения

и перенапрягаюсь 167

Глава 24: В которой я впервые «вызываю

на дуэль» фондовый рынок 173

Глава 25: Три ключа к Успешному

Инвестированию в Акции 179

Глава 26: День, когда я понял, что богат 189

Глава 27: Претворите свою мечту в жизнь 197

Глава 28: Атеперь ваша очередь! 205

ЭПИЛОГ 217

ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬ 219

**Вступление**

Вам предстоит прочитать возмутительную сказку о том, как нищий стал богачом.

Началом ее послужил момент в моей жизни, ког­да я балансировал на грани разорения и был должен намного больше денег, чем имел когда-либо или мог помыслить, что буду иметь, а концом ее становится время, когда моя стоимость составила много мил­лионов долларов «нетто». По ходу дела вы получите совет непреходящей ценности о том, как превзойти мой успех.

Не знаю, поможет вам это или нет, но я хочу, что­бы вы знали: я — человек ничем не примечательный. Вырос я в благополучной семье среднего класса, и жи­ли мы нормальной жизнью, но при этом отцу всегда приходилось бороться с трудностями, чтобы свести концы с концами. В школе я учился так себе, да и те­перь мне с цифрами не совладать без калькулятора.

Подростком, я встал на путь протеста и борьбы против всего, что меня окружало. Представьте себе, так оно и было. Я боролся со школой и ухитрился сде­лать так, что меня исключили оттуда, причем замести­тель директора заявил, что я «плохо кончу». Я боролся и с законом. А после университета, когда я вышел от­туда, получив степень В. А (бакалавр гуманитарных наук— *Прим. пер.),* я принялся бороться с работодате­лями, которые увольняли меня за эту борьбу почти сразу после того, как принимали на работу.

И в борьбу с деньгами я тоже вступил. После того как затея получить приличную работу с треском про­валилась, я открыл собственное дело. Это был магазин­чик игрушек, который поначалу казался «отличной идеей», но результатом этой идеи был славный провал, так что в возрасте 22 лет я оказался банкротом.

С такой биографией ты не можешь рассчитывать, что масса людей бросится тебе помогать. Но те не­многие, кто верил в меня, остались, и с их помощью, а также благодаря навыкам и познаниям, которыми я поделюсь с вами в этой книге, запасясь некоторым мужеством и решимостью, я сумел-таки вырваться из своей жалкой ситуации и подняться наверх. Всего через семь лет я был вознагражден за усилия таким материальным богатством, которое мне и не снилось, когда я начал свой путь.

Надеюсь, моя история поможет вам понять, кем бы вы ни были, что стать богатым *можно.* Если вы так же остро нуждаетесь, как и я, когда начинал, то моя история воодушевит вас и поможет в реше­нии стоящей перед вами задачи. Если же вы находи­тесь в лучшем положении, чем был тогда я, то вы просто поймете, что можете начать с любой точки и преуспеете быстрее, чем это сделал я, когда при­менял свою стратегию.

Как бы там ни было, если я смог это сделать, то сможете и вы.

Успех

Смеяться часто и много, завоевать уважение умных людей и любовь детей, заработать высокую оценку чест­ных критиков и пережить предательство ложных друзей, ценить красоту, находить лучшее в других, оставить мир чуточку лучше, вырастив здорового ребенка, проложив тропу в саду, или исправив существование людей, знать, что одному живому существу дышалось легче, потому что вы жили. Вот что значит добиться успеха.

*Ральф Уолдо Эмерсон*

ГЛАВА 1

В которой жизнь ужасна

В детстве я мечтал, что стану богатым.

Я смотрел телешоу и читал журналы о жизни богатых людей и глотал слюнки. Красивые кар­тинки разжигали мечты о богатстве.

И вот в 22 года, несмотря на все усилия и годы учебы в университете, я оказался по уши в долгах, работал на полставки кассиром в супермаркете и получал около 5 долларов в час.

Я был банкротом, мой долг составлял 160 тысяч долларов, и я не мог даже указывать своего адреса, чтобы кредиторы случайно не натолкнулись на меня. Поэтому мне пришлось жить в доме, пред­назначенном на снос.

Во время дождя вода через крышу просачива­лась внутрь и капала на кровать. Горячей воды в доме не было. Вместе с другими обитателями мы кипятили воду на газу и заливали ее в летний душ, когда хотели помыться.

Три недели я питался одними только про­сроченными рыбными консервами, потому что они стоили на семьдесят процентов дешевле свежих.

Возможно, по сравнению с кем-то моя жизнь была не настолько плоха. Но я в то время чувство­вал, что попал в западню.

Провал следовал за провалом в моей жизни, перспектив на улучшение не просматривалось. Бывало, я даже не мог позволить себе сесть на автобус, чтобы навестить подружку, а зарплату за две недели я проедал задолго до того, как проходили эти две недели.

По неизвестной мне причине есть люди, которые обращаются с кассирами так, что ино­гда я просыпался утром в слезах и с трудом мог заставить себя вылезти из постели и пойти на работу — настолько мне было тяжело.

В конце концов, я скопил денег, чтобы купить себе автомобильчик Это был «Лейланд Марина», выкрашенный в белый цвет масляной краской (местами сквозь белый цвет проглядывали пятна желто-коричневой краски «цвета детской неожи­данности»). Салон его был обит виниловой кожей красного цвета. Он стоил мне 400 долларов, вклю­чая годовую регистрацию. Из его четырех цилин­дров три больше не работали, и он сжигал столько бензина, что мы с подружкой прозвали его «Сад­дам», потому что для его эксплуатации нам нужны были все нефтяные запасы Кувейта.

Бензин вытекал из его мотора так обильно, что мы пристроили под днищем проволочную корзинку с жестяным противнем, чтобы соби­рать в него бензин. Когда вспыхивала лампочка, сигналившая о том, что бак пустой, мы просто останавливались, вытаскивали противень, выли­вали бензин через воронку обратно в бак и про­должали путь. «Саддам» перегревался, мотор у него постоянно глох, а, кроме того, он не любил дождь. И все-таки он нас возил.

Иногда я убегал из своих трущоб и оставался на ночь у подружки. Однажды зимой, в холодное сырое утро, она разбудила меня и сказала, что опаздывает на поезд,— не мог бы я отвезти ее на работу? Полагаться на «Саддама» всегда было ри­скованно, а затевать столь опасное путешествие по такой погоде — чистое безумие. Но, принимая во внимание, что моя подружка всегда была та­кой славной, я подумал, что следует оказать ей некоторую помощь.

Времени одеваться не было, поэтому я просто набросил пальто на пижаму и бросился к машине.

Все шло хорошо, пока мы не добрались до «холма-убийцы». На его вершине располагалась цепь светофоров. По какой-то причине «Саддам» глох, если ему приходилось останавливаться на светофоре вверх или вниз по холму. Когда движе­ние было не слишком сильным, это не составля­ло проблемы, просто даешь машине скатиться вниз передом или задом, лупишь по сцеплению и едешь дальше, но, когда вокруг полно машин, приходится надеяться только на то, что проско­чишь на зеленый свет.

Я тогда как раз начал читать книжки про по­зитивное мышление и пришел к выводу, что, если все время буду позитивным, то смогу влиять на такие вещи, как светофор. Поэтому со всей серь­езностью и сосредоточенностью мы с подруж­кой кричали: «Зеленый! Зеленый! Зеленый!» — все время, пока поднимались на холм.

Сердце у меня упало, когда зажегся желтый, но еще можно было проскочить...

Машина перед нами остановилась, ну и мы тоже.

И «Саддам» заглох, выпустив клубы дыма и па­ра, чтобы уже никогда больше не завестись снова.

Моя подружка сделала единственную умную вещь, которая ей оставалась,— выскочила из маши­ны и убежала, оставив меня получать сыпавшиеся на мою голову проклятия всех тех, кому я перего­родил дорогу на работу в час пик

Никто не пришел мне на помощь.

Я был сыт по горло. Взобравшись на крышу автомобиля, я устроился там и делал «козу» каж­дому, кто смотрел на меня. Вскоре я промок до нитки, поскольку на мне были только пальто и пижама. Когда приехали полицейские, они при­нялись терпеливо и ласково уговаривать меня спуститься, поскольку думали, что я спятил,— в определенном смысле, так оно и было.

Я дошел до точки.

В тот момент я до того презирал себя, до того злился, что позволил себе дойти до такой жизни, был до того несчастен, что просто не мог больше все это выносить.

Именно в тот момент я и поклялся, что никогда в жизни не дам себе еще раз опуститься до такого. Поклялся, что однажды стану мультимиллионером. Я отметил этот день в календаре, как первый день моей жизни.

Мог ли я подумать, что первый миллион по­следует так скоро?

Урок

Вы сами держите судьбу в своих руках."

ГЛАВА 2

В которой я советуюсь с богатым другом

Я понимал, что, работая кассиром, я никогда не стану богатым. Поэтому я принялся размыш­лять, с кем бы посоветоваться.

Мой отец вышел на пенсию и был известен тем, что упустил все возможности, которые дру­гие люди обращали в золото. У моих друзей бы­ла работа, но, хотя они и зарабатывали больше, чем я, производили впечатление людей таких же несчастных и с трудом могли сводить концы с концами.

Единственным богатым человеком, которо­го я знал, был один друг моего отца. Мне было известно, что он часто заходит попить кофе в одно дорогое заведение за несколько кварта­лов от того места, где я жил. Поэтому я сел в автобус и отправился туда в надежде встретить­ся с ним.

Когда я вошел в кафе, оно только открылось, и посетителей было мало. Они спокойно почи­тывали утренние газеты и принимали свою дозу кофеина. Я уселся за столик у окна и принялся ждать.

Прошло несколько часов, и я увидел, как у тро­туара остановился его золотистый «роллс-ройс». Шофер открыл дверь, он вышел и направился в кафе, к своему обычному столику.

Когда я приблизился к нему, думаю, он решил, что я нищий. Немудрено, поскольку по сравне­нию с модно одетыми людьми вокруг я выглядел довольно жалко. Но когда я сказал, что знаком с его дочерью, он улыбнулся и предложил мне присесть.

Мы долго болтали о том, о сем, и в конце кон­цов я получил возможность задать тот вопрос, который сжигал меня изнутри:

* Как мне стать богатым? — выпалил я.
* Как тебе стать богатым? — с удивлением по­вторил он мои слова.
* Ну да, я хочу знать, как добиться успеха.
* А, это другой вопрос,— заметил он.— Какой именно тебя интересует?

Никогда не думал, что можно быть богатым без того, чтобы добиться успеха, и наоборот. По моему озадаченному виду он, очевидно, понял, что между этими двумя понятиями я не вижу разницы.

* Богатый,— сказал он,— просто означает, что у тебя много денег. Вот и все. Успешный озна­чает, что ты делаешь то, что любишь, и любишь то, что делаешь, когда тебя окружают те, кого ты любишь, и ты вознагражден за свой труд в том размере, который тебя устраивает.
* Так, значит, чтобы быть успешным, необя­зательно быть богатым? — спросил я.
* Нисколько. Тебе для этого на самом деле вообще не нужны деньги.

Внезапно я ощутил, что это звучит не слиш­ком привлекательно, и сказал:

* Если так, думаю, я хочу быть богатым.
* Надо же, вот странно,— язвительно заме­тил он и сделал большой глоток «каппучино».— И как же ты узнаешь, что разбогател?

Я не ожидал этого вопроса, но секунду спустя меня осенила блестящая мысль:

* Когда стану миллионером!
* Ну что ж, по крайней мере начало положе­но. Видишь ли, Питер,— сказал он,— большинст­во людей понятия не имеют о том, чего хотят *па самом деле.* У них есть смутное желание, что им хотелось бы стать «богатыми», «успешными», «состоятельными», но они никогда не дают себе труд точно определить, что это для них значит.

У каждого человека есть свое, совершенно особое, представление о том, что такое богатст­во и успех. Необходимо понимать, что твоя точ­ка зрения абсолютно такая же правильная, как и точка зрения любого другого человека. Мое представление о богатстве не будет твоим, а твоя идея о богатстве не будет совпадать с моей. Люди позволяют себе слишком сильно поддаваться влиянию других, вместо того чтобы тренировать собственные мозги и решать за себя.

Ум человека, как настроенная на тепловую мишень ракета, которая направленно преследует объект, ныряя и огибая препятствия, и не теряет фокуса, даже если этот объект, мишень пораже­ния, постоянно маневрирует. Человеческие цели подобны такой мишени, они всегда стараются ус­кользнуть от тебя. Но без цели твоя ракета будет плыть в воздухе: ей некуда стремиться. К сожале­нию, большинство людей подобны такой ракете без мишени. У них нет четких целей, поэтому они не знают, что делать, не понимают даже, что достигли их.

Ты, вообще-то, знаешь, как выглядит миллион долларов, Питер?

Я должен был признаться, что нет. Хотя неко­торая идея у меня была — я представлял себе Скруджа Мак Дака, который плавал в пруду с день­гами.

«Вот сказка, должно быть»,— думал я.

— Что ж, Питер, считай, что сегодня твой счастливый день. Я готов помочь тебе понять цель и достичь ее, но при определенных усло­виях.

Первое: ты должен быть готов сделать опреде­ленную работу — выполнить те задачи, которые я перед тобой поставлю.

Второе: ты доведешь дело до конца.

Третье: ты не будешь тратить мое время, при­ходя на наши встречи неподготовленным.

И четвертое: когда ты действительно до­стигнешь цели, ты поделишься своим знанием с другими.

* Я согласен,— с готовностью заявил я.
* Ты в этом уверен? — спросил он каким-то зловещим тоном, которого я совершенно не ожидал.
* Да, я уверен,— твердо произнес я.

И тогда он поставил передо мной самую первую задачу (из тех многих, что последовали позжеЛ- *выяснить, как выглядит миллион дол­ларов.*

* И это все? — спросил я, разочарованный.
* Да, а чего же ты ожидал?

—Не знаю, что-нибудь вроде тайных сделок с акциями,— неуверенно предположил я.

— Питер, быстрых путей к богатству не су­ществует. Люди вечно охотятся за рецептами  
быстрого обогащения, ищут способ сорвать куш, но такого способа не существует. Ты часто видел тех, кто выигрывает в лотерею? Богатые люди действуют посредством четкого пони­мания процессов становления богатства. Эти процессы требуют времени, усилий, знаний и энергии. Если ты действительно хочешь стать богатым, я буду счастлив помочь тебе, но, как я сказал, не трать мое время, если ты не готов приложить усилия.

Внезапно я понял, что аудиенция окончена. Мой богатый друг хотел приступить к чтению финансовых страниц газеты, без сомнения, что­бы проверить, насколько увеличилось за ночь его богатство. Он написал на салфетке номер теле­фона и передал мне.

— Ты сможешь связаться со мной по этому телефону. Позвони, когда решишь задачу.

Должен сказать, я ушел, разочарованный. Я надеялся, что мне откроют секреты жизни, Все­ленной и все такое прочее, а мне задали лишь очевидно бессмысленное задание.

Мне хотелось надеть футболку, знаете, есть такие, с надписями, типа: «Я пил кофе с мульти­миллионером, и все, что я приобрел,— это ду­рацкую задачку». Но, вспомнив часы «Ролекс» и платиновую кредитную карточку, которой он расплачивался за кофе, я решил, что, наверное, он все-таки знает кое-что о деньгах, и поэтому решил выполнить задание.

Найти кого-то, кто мог бы показать мне мил­лион долларов, оказалось труднее, чем я предпо­лагал. Ну кто носит с собой миллион долларов?

После длительных переговоров я упросил од­ного работника банка разрешить мне посмот­реть, как выглядит миллион долларов, при том условии, что я приду на заранее организованную экскурсию с другими людьми. Это показалось мне, безусловно, вполне разумным, и я пред­вкушал удовольствие разделить экскурсию с людьми, несомненно, облеченными высокими деловыми полномочиями, может быть даже с арабскими шейхами!

Накануне условленного дня я с трудом мог заснуть. Я лежал в кровати и думал о размерах хранилища, о решетках, замках и лазерных лу­чах, функцией которых было охранять деньги. Я представлял, как стою рядом с миллионом долларов. В конце концов я заснул с мыслями о том, как плаваю среди всех этих чудес, и с во­просом, не дадут ли мне что-нибудь в качестве сувенира на память о посещении банка.

Я встал очень рано, надел самую лучшую одежду, которая у меня имелась (сказочно я, конечно, не выглядел, но лучше у меня ничего не было), и огляделся. Жалкий дом — до чего же убогим он был!

Люди, с которыми я делил это жилище, не слишком напрягались убирать его — какой смысл, раз дом все равно будут ломать. Поэтому в нем всегда стоял странный запах плесени и ста­рых носков.

И вдруг меня пронзило ощущение уверен­ности, что скоро я уйду отсюда и что этот день в банке с миллионом долларов все изменит.

Я прибыл рано, боясь пропустить экскур­сию, и сообщил управляющему о себе. Он уже был сыт по горло моими текстами по поводу миллиона долларов и попросил меня подо­ждать в маленькой приемной. Кондиционер в ней, судя по всему, отсутствовал, в отличие от всего остального здания. Сидящие здесь люди ждали сотрудников кредитного отдела банка.

Один из них сказал: «Наверно, они хотят, чтобы мы как следует пропотели».

Внезапно поднялся страшный гвалт. Стадо детишек лет пяти с невероятной энергией ворва­лось в помещение в сопровождении воспита­тельницы, которая, как ни старалась, не могла их усмирить. Они были очень возбуждены, а я разо­злился, потому что они испортили мне «особый день» и мешали мечтать о плавании в деньгах

Вышел тот самый работник банка и кивком велел мне и воспитательнице следовать за ним. Когда воспитательница выстроила детей в каком-то подобии порядка, они принялись орать, виз­жать и беситься позади нас.

«И это моя экскурсия?» — в смятении думал я. День оказался вовсе не таким особенным, как я себе представлял.

Работник банка, до невозможности растяги­вая слова, рассказал нам о работе банка, позволяя детям нажимать на кнопки калькулятора и смот­реть, как из франкировальной машины выползает лента чеков. К тому времени как мы добрались до столовой, мое разочарование выросло до небес.

— А теперь, дети,— начал он, очевидно, наст­раивая ребятишек на какое-то большое приклю­чение,— готовы ли вы увидеть деньги?

Свою готовность дети продемонстрировали громкими криками.

«Наконец-то мы увидим хранилище»,— поду­мал я.

— Надо только подождать охрану,— добавил он несколько таинственно. Для меня его слова прозвучали как обещание.

Я представил себе крупных, мускулистых, как культуристы, ребят, вооруженных до зубов. Их должны были сопровождать обученные овчарки на туго натянутых поводках с обнажен­ными клыками, готовых разорвать на куски каж­дого, кто покусился бы на сокровища.

Должен сказать, что, когда «охрана» наконец появилась, от моего восторга не осталось и следа.

Это был толстяк с пятном на рубашке,— види­мо, следствием обильной трапезы. На нем была дурацкая фуражка (которую он то и дело снимал, чтобы почесать лысину). Собаки не было и в по­мине, а его единственным оружием был пристег­нутый к ремню старый карманный фонарик.

Все это не имело ничего общего с моими представлениями об охране банка.

Охранник вразвалку прошествовал к сталь­ной, по-видимому, двери — я-то представлял себе тяжелую массивную дверь в хранилище — и от­крыл ее простыми ключами, которые висели у него на поясе.

Я оттеснил нескольких пятилеток, в основ­ном девочек (с некоторыми мальчиками не так легко было справиться), чтобы пробраться как можно ближе к деньгам.

— Вот,— произнес с воодушевлением работ­ник банка,— перед вами миллион долларов!

Мальчики впереди не выразили никакого интереса — один, едва взглянув на деньги, тут же отошел назад и вытащил портативную видеоиг­ру. Мое волнение тем не менее не уменьшалось, а дети медленно отходили, впервые затихнув с момента их появления в банке.

Наконец настала моя очередь, и я увидел соб­ственными глазами миллион долларов.

К моему удивлению, никакого сияния я не об­наружил, а сама кипа денег оказалась меньше, чем я ожидал,— много, много меньше. Размером она была на самом деле сантиметров шестьдесят на шестьдесят. Меньше даже, чем кубометр. Мень­ше, чем чайный ящик Вы точно не сможете погру­зиться в нее, а уж тем более не поплаваете в ней.

* Это миллион? — вслух спросил я.
* Ну да,— ответил работник банка.— Впечат­ляет, правда?

Я осмотрел сейф на тот случай, если я чего-то не заметил. Мне не хотелось показаться невежливым и сказать, что зрелище меня совершенно не впечат­лило. Вообще-то, размышлял я, если эта кучка де­нег — миллион, то почему его так трудно достать?

После того как хранилище закрыли, нам при­шлось еще выдержать благодарственную речь работника банка, после чего нам всем раздали стальные копилки, сделанные в форме малень­ких копий здания банка. Эффектным жестом он опустил в каждую по пятьдесят центов с поже­ланиями от банка «положить начало первому миллиону долларов».

Ну что ж, по крайней мере хоть одна моя мечта сбылась — мы и впрямь получили деньги в банке! (Думаю, это были первые и последние деньги, которые банк дал мне бесплатно!)

Я выполнил задачу и теперь мог встретиться со своим богатым другом.

Урок

«Богатый» просто значит, что у вас много денег, «Успешный» означает, что вы делаете то, что любите,: и любите то, что делаете, когда вас окружают те, кого вы любите, и вы получаете вознаграждение за труд в том размере, который вас устраивает.

Не существует быстрого пути разбогатеть. Для этого требуется время, усилия, знания и энергия.

ГЛАВА 3

В которой я обретаю цель

Я позвонил по тому телефону, что мой бога­тый друг написал мне на салфетке в кафе, где мы познакомились. Странно, что у него не было визитной карточки.

Мне ответил приятный женский голос. Она сказала, что мой богатый друг сейчас на курорте и приедет через неделю, но он будет рад встре­титься со мной по возвращении, и назначила встречу у него в офисе.

В ожидании встречи я поделился впечатлени­ями с нашим менеджером. Я рассказал, что при­ложил столько усилий, чтобы увидеть миллион долларов, а в итоге все оказалось совсем не так интересно. «Миллион — это не так много, как я думал»,— заключил я.

Он засмеялся и сказал:

— Что ж ты не попросил меня? Мы каждую неделю пропускаем по миллиону долларов. Раз­ве ты не видел грузовички с охраной? Те, что забирают деньги?

Я начал обращать внимание на те деньги, которые сам провожу через кассу, и понял, что вижу миллион долларов каждые несколько недель.

И вот, наконец подошел день встречи с бога­тым другом у него в офисе. Я поднялся на 35-й этаж одного из самых высоких зданий в городе, и обладательница приятного голоса проводила меня к удобному, мягкому, кожаному дивану. Оглядев приемную, я с удивлением обнаружил коллекцию красивых картин на стенах, скульпту­ры, подивился самому пространству помещения, которое было всего лишь приемной в офисе моего богатого друга. Я, разумеется, не мог удер­жаться от подсчетов стоимости всего этого пространства.

Я любовался потрясающим видом, который открывался моему взгляду из панорамных окон офиса, когда вдалеке показался вертолет. С инте­ресом наблюдая, как из крошечной сверкающей точки он превратился в летательный аппарат, я мог даже разглядеть в нем лица пилотов. Вне­запно я с тревогой обнаружил, что вертолет летит прямо на меня. В последнюю минуту ма­шина взмыла ввысь и исчезла из поля зрения, но я слышал рев пропеллера, когда вертолет, судя по всему, садился на крышу здания.

Минуту спустя мой богатый друг вошел в офис. На секунду мне пришла в голову мысль о тех разных путях, которыми мы приходили каж­дый к себе на работу: он — с шиком и блеском на личном вертолете, а я — в клубах дыма и парах бензина на «Саддаме».

— Рад снова видеть тебя,— сказал он, пожи­мая мне руку и указывая на кресло рядом с кра­сивым резным деревянным столиком напротив его рабочего стола.— Ну, как тебе миллион дол­ларов?

* По правде, говоря,— отвечал я,— не слиш­ком. Я думал, это будет куда более внушительное зрелище.
* Я тоже так думаю,— сказал он, сделав глоток из бокала с каким-то напитком, который принес­ла приятная женщина. Передо мной она постави­ла стакан свежей, холодной воды.— Большинство людей думают, что миллион — это очень много денег, но на самом деле это не так. Вокруг этого поднимают шум, как вокруг больших денег,— вот людям и кажется, что их трудно добыть. Пока человек считает, что миллион — это много, вряд ли он когда-нибудь станет миллионером, а даже если и станет, он скорее всего на этом и остано­вится, потому что будет думать, что у него куча денег. А это не так. В банке процент с миллиона составит в год куда меньшую сумму, чем большин­ство людей зарабатывают даже на очень простой работе. Если хочешь стать богатым, нужно, чтобы ты хотел иметь гораздо больше.

Я согласно кивнул.

— Однако, сколько бы ты на самом деле ни  
хотел, важно, чтобы ты знал, что ты будешь делать с деньгами. Знаешь песенку «Будь у меня  
миллион?»

Не дожидаясь моего ответа, он продолжал:

— Это о том, что человек, который поет эту песенку, будет делать с миллионом долларов, а вовсе не о самих деньгах. Тот, кто ее написал, был на верном пути.

Видишь ли, трудно постоянно сохранять мо­тивацию, если думаешь только о самих деньгах. Хорошо, конечно, поставить себе цель, однако еще важнее придумать применение деньгам и сфокусировать внимание на том, что ты будешь с ними делать.

— Ну, для начала,— сказал я,— куплю себе при­личную машину.

Мой богатый друг только рассмеялся, а затем ПРОДОЛЖИЛ:

— Именно вещи, возможности, участие в разных ситуациях и заставляют идти вперед и постоянно подогревают интерес к деньгам. Са­ми по себе деньги не имеют значения. Важно то, что ты собираешься с ними *делать.* Вот *это* успех!

Я хочу, чтобы ты сейчас пошел домой и по­думал о том, что ты будешь делать, если станешь богатым. На что будешь тратить деньги, какие возможности хочешь открыть для себя, в чем будешь участвовать. Составь список на бумаге. Когда выпишешь все, что тебе придет в голову, просмотри список еще и еще раз, убедись, что все, что ты выписал, действительно имеет для те­бя значение. Пересматривай его до тех пор, пока у тебя не получится список вещей, возможнос­тей, ситуаций, которые действительно волнуют и притягивают тебя. Этот список побудит тебя действовать и приведет к богатству быстрее, чем любая стратегия, которую я могу дать тебе.

Когда все сделаешь, я хочу, чтобы ты описал на бумаге то, что ты будешь делать в тот день, ког­да станешь богатым. Как ты отпразднуешь его, с кем, что будешь делать.

И наконец, когда все закончишь, приходи, и я дам тебе Ключ к Богатству.

Я был страшно взволнован. Возможности сте­кались потоком.

В газетном киоске я купил журналы про рос­кошную жизнь и вырезал из них фотографии, которые мне особенно нравились. Я отправил­ся в магазин, где распродавались непроданные тиражи, и купил несколько роскошнейших книг о красивых виллах, дорогих машинах и ях­тах и святотатствовал над ними, разодрав их на части, вырезая самые волнующие картинки. И вот я составил свой список

Туда входила целая куча вещей... машины, яхты, дома, отпуск с друзьями и семьей, благо­творительные акции, где я выступал дарителем, люди, которых я буду принимать на работу, и вообще тот шикарный образ жизни, который у меня будет.

Эту восхитительную жизнь я планировал с огромным энтузиазмом. Я понятия не имел, как я всего этого добьюсь, но сама мысль о том, что я смогу все это иметь, вдохновляла меня до беско­нечности.

И наконец, пришел черед придумать праздник Я решил призвать на помощь мою подружку — она лучше, чем я, разбиралась в тонкостях роскоши, поэтому с ней всегда было полезно поговорить на эту тему.

Мы говорили, и говорили, и говорили, и за эти несколько часов я получил больше удоволь­ствия, чем за последние несколько лет. Это одно­временно волновало и было так глупо — вся эта тщательная проработка возможностей богатства.

Наконец я пришел к выводу, что высший шик меня ждет в Монте-Карло. Его прекрасные яхты, магазины, публика и Большое Казино присутст­вовали почти во всех книгах, журналах, телеви­зионных шоу и фильмах о жизни богатых и зна­менитых. Я влюбился в «феррари», когда смотрел телешоу «Пороки Майями», поэтому я решил, что должен поехать в Монте-Карло обязательно в ярко-красном «феррари». Моя подружка была полна решимости не отставать.

Я поеду с тобой,— заявила она,— и на мне будет платье за десять тысяч долларов!

* Звучит неплохо,— сказал я и отправился спать. Во сне мне снилось мое блестящее будущее.

Урок

Сами по себе деньги не имеют значения. Важно то, что вы можете с ними делать. Деньги и то, что стоит с ними делать. Вот это успех!

ГЛАВА 4

Ключ к Богатству

— Так каков же Ключ к Богатству? — спросил я.

Ответ моего богатого друга оказался на­столько прост, что я даже ничего не понял. В то время я не был способен осознать глубину его ответа, и, когда вы через минуту сами прочтете его, вы, возможно, тоже почувствуете искушение отвести его как слишком простой и очевидный. Но с годами, по мере того как мое богатство рос­ло, я обнаружил, что часто люди склонны не замечать самые простые вещи.

Посмотрите на успешных людей — тех, кото­рые не только богаты, но и счастливы.

Их жизнь кажется совсем простой. У вас нет впечатления, что они *так уж* много работают (хотя совершенно очевидно, что работать необ­ходимо, если хочешь стать богатым). Кажется, что у них хватает времени на все: на работу, семью, развлечения, друзей. Им постоянно предоставля­ются груды самых разных возможностей и пред­ложений, но они, похоже, занимаются только тем, что сами хорошо знают и умеют. Они поняли, что простые вещи, сделанные хорошо, со страстью и в большом количестве, вознаграждают лучше всего как в финансовом, так и в личном плане.

И я, невежественный и необразованный, тоже был готов отвергнуть эту предложенную мне простую мудрость, мудрость, которая тем не ме­нее осталась со мной на всю жизнь как единст­венный и неоспоримый Ключ к богатству.

* Знание,— сказал он.— Вот Ключ к богатству.
* В самом деле?
* Да,— ответил он. И, чувствуя мое разоча­рование, продолжил: «Не просто знание, но и то, что ты с ним делаешь. Изо дня в день людей обдирают как липку, надувают, вводят в заблуж­дение, сбивают с толку, и все это потому, что им не хватает знаний. А в денежной сфере это са­мое частое явление».

Каждый день приходится читать в газетах ка­кую-нибудь печальную историю о людях, кото­рые потеряли все свои деньги в очередной схеме быстрого обогащения, а все почему? Потому что им не хватало знаний, иначе они бы ни за что не влезли бы в эту аферу. Ты разорился, потому что тебе не хватило знаний о том, как сделать свой бизнес успешным.

Это, безусловно, было правдой.

— Ты бы мог добиться успеха в своем деле, если бы уделил время анализу своих навыков, разобрался, в чем твои сильные стороны, а в чем слабые, где у тебя пробелы в знаниях. Если бы ты признал тогда, что тебе не хватает знаний, ты бы поучился и нашел решения тех проблем, которые перед тобой стояли.

Люди платят за знания. Они ходят в школу, затем записываются на курсы, чтобы приобрести знания, которые позволят им получить оплачи­ваемую работу. Если они знают, как построить дом, им за это платят. Если они знают, как вести дело, им за это платят. Если они знают, как воспитывать или учить детей, им за это платят. Но люди забывают основное правило, которое гласит, что им платят за знание. И перестают учиться. Они забывают, что, когда они приобрели какой-то навык и научились, как этот навык применять, оплата их труда и их состояние выросли. Они слишком заняты, чтобы продолжать учиться и применять новые знания.

Что ты можешь делать? — спросил он. Единственный ответ, который пришел мне в голову, был следующий:

* Не так много на этом этапе. У меня слиш­ком много проблем в жизни.
* И *в этом* твоя проблема. С таким подходом ты никогда не станешь богатым. Не существует ни

одной проблемы, решения которой не было бы уже найдено; ни одной идеи, к реализации кото­рой не было бы найдено пути; ни одной стратегии успеха, которая не была бы уже открыта, опробо­вана, проверена и доведена до совершенства, не была бы уже где-то записана. И все это знание лежит и ждет, чтобы ты научился его применять. Любое крупное дело, серьезный продукт, доходный актив, сначала пришел кому-то в голо­ву. Посмотри на самых богатых людей в мире. Они вложили деньги в свою или чью-то идею — применили знание. Дело, которое принесло им такой успех, инвестиции, которые так хорошо поработали на них,— все это чьи-то идеи, кото­рые были обдуманы и реализованы посредством примененного знания.

Ключ к успеху следующий: они начали с чего-то, что знали очень хорошо, с того, что было им достаточно интересно, чтобы продолжать это делать и найти способ получить вознаграждение за свои действия.

Они не только развивали свое знание и пре­вращали его в навык, они делали это с любовью и поэтому могли с радостью сосредоточить на нем все свое внимание и делать это, не упуская ни се­кунды времени. Они так любили свою идею, что были готовы защищать ее, когда на нее нападали, взращивать ее и следить за тем, как она растет, работать над ней, с ней, нанимать людей себе в помощь и никогда, никогда не отказываться от нее, как бы трудно дела ни шли. Идея настолько волновала их, что все, что они делали, чтобы реа­лизовать ее, доставляло им столько удовольствия, что они только и занимались ею. Они были до то­го полны энтузиазма в отношении своей идеи, они проявляли такое упорство, продавая ее, что заражали других людей этой идеей, так что дру­гие тоже чувствовали к ней интерес.

Примененное знание и есть Ключ к Богатству.

Полюби знание, научись применять свои идеи, так чтобы люди вознаградили тебя за это,— и богатство станет для тебя неизбежным.

И вот для меня наступило время оценить свои таланты и способности.

Урок

Не существует ни одной проблемы, решения кото­рой не было бы уже найдено; ни одной идеи, к реали­зации которой не было бы найдено пути; ни одной стратегии успеха, которая не была бы уже открыта, опробована, проверена и доведена до совершенства, не была бы уже где-то записана. И все это знание ле­жит и ждет, чтобы вы научились его применять.

Примененное знание — вот Ключ к Богатству.

ГЛАВА 5

В которой я вынашиваю и разрабатываю план

Я принялся размышлять о своих талантах и способностях. Хотя я и разорился, когда меня постигла неудача с торговлей, другие владельцы магазинов и разные деловые люди нередко за­мечали, как хорошо мне удавался сбыт. У меня есть какое-то чутье в этом деле, К тому же мне всегда нравилось продавать, и я получал непло­хое вознаграждение, когда подростком с ума сходил по театру. Я тогда продавал рекламу в театральных программках, чтобы собрать денег на постановку пьес. Я сам и писал тогда реклам­ные объявления. И хотя я не уверен, что кому-то из бизнесменов, которые покупали мою рекла­му, удалось разбогатеть что-то продавая, благо­даря моим объявлениям, всем им нравилось, что я не просто клянчил у них деньги.

Я подумал, что, может быть, смогу найти себе применение в этой области.

Я начал читать все, что мне попадалось под руку о маркетинге и рекламе. Я не мог позволить себе записаться на курсы или купить книги, но я вполне мог пойти в библиотеку и, таким образом, узнал, что, оказывается, все то, что вам нужно, чтобы разбогатеть, часто можно получить бес­платно.

Я написал десятки писем в рекламные агент­ства с предложением своих услуг как выдающе­гося деятеля в области рекламы. Я просматривал газеты в поисках рекламных объявлений раз­личных компаний и переделывал их, а затем отсылал в отдел маркетинга этих компаний как доказательства своих способностей. Затем я са­дился и ждал, когда предложения работы посып­лются на меня с неба. Время от времени меня приглашали на собеседование.

Я не мог позволить себе купить новый кос­тюм, поэтому отправился в местный комиссион­ный магазинчик и приобрел себе самый лучший костюм, какой только мог найти, за 2 доллара. Он был темно-синий, в широкую серую полоску. (Я думаю, что когда-то он будет шикарно выгля­деть! У меня он по-прежнему висит, и я жду, когда такие костюмы снова войдут в моду.) В супер­маркете я купил по сниженным ценам белую рубашку за 7 долларов и за 5 долларов самый консервативный галстук, какой я только мог найти на вешалке.

И вот в своем 14-долларовом наряде я ходил на собеседования, находясь в состоянии хрони­ческой паники, потому что на работе я отсутст­вовал, а значит, вполне мог ожидать, что мне снизят зарплату за недоработанные часы. И как я тогда буду оплачивать счета?

Я нервничал в ожидании своей очереди на собеседование, а затем получал традиционное: «У вас нет опыта», «Нам нужен кто-нибудь постарше, помоложе, покрупнее, поменьше, посмышленее...»

— И украдкой пробирался за кассу супер­маркета, чуть более грустный, чуть менее уве­ренный в себе.

План разбогатеть, работая в рекламном биз­несе, быстро превращался в еще одну разбитую мечту.

Пришло время посоветоваться с богатым другом.

Урок

Я не мог позволить себе записаться на курсы или купить книги, но я вполне мог пойти в библиотеку и, таким образом, узнал, что все то, что вам нужно, чтобы разбогатеть, часто можно получить бесплатно.

ГЛАВА 6

Ключ к Успеху

* Слишком старался,— сказал он.
* Что? Разве вы сами не говорили, что я дол­жен держаться за идею и упорно добиваться своего?
* Да, но не быть при этом отчаянно одержи­мым ею — люди носом чуют отчаяние.

Скорее, они чуют затхлый запах моего двух­долларового костюма, подумал я, совершенно сбитый с толку очередным уроком.

— Тебе нужно расслабиться.

Видишь ли,— продолжал он уже медленнее, так как я, совершенно очевидно, ничего не пони­мал,— знание — это Ключ к Богатству, но, если ты хочешь добиться успеха, тебе нужен другой ключ.

* Есть два ключа? — спросил я, начиная со­мневаться в моем друге.
* Один Ключ к Богатству, другой — к Успеху. Когда мы вступаем в контакт с другими человечес­кими существами, мы передаем неуловимые сигна­лы о том, что мы чувствуем и думаем, как реагируем на ситуацию. Эти сигналы подсознательные, и вос­принимаются они также подсознательно.

Приходилось тебе когда-нибудь на вечерин­ке, например, когда кто-то незнакомый прибли­жается, ощущать либо мгновенную симпатию и интерес, либо неприязнь?

* Конечно,— ответил я, вспоминая свое об­щение с противоположным полом на таких вече­ринках.— Вот, должно быть, почему женщины сторонятся меня,— пошутил я, впрочем, не ожи­дая ответа с его стороны.
* Именно! Совершенно очевидно, что ты испускаешь те же сигналы на собеседовании, что и на вечеринках!

Я надеялся на что-то более поощрительное.

* То, что отдаешь, то и получаешь — вот Ключ к Успеху.
* Все живое состоит из крошечных атомов. Эти атомы постоянно находятся в движении, а электромагнитное поле заставляет их держать­ся вместе. То, что ты чувствуешь, думаешь, твои намерения — все влияет на уровень активности атомов, из которых ты состоишь. А это, в свою очередь, взаимодействует с окружающей тебя средой и заставляет атомы этой среды реагиро­вать. В хорошем ты или плохом настроении, это передается через воздух, а другие люди улавлива­ют то, что «носится в воздухе». Они восприни­мают твое настроение, и иногда оно даже влияет на них.

Все это работает на самых разных уровнях, не только на уровне людей из твоего ближайше­го окружения. Твое настроение, мысли, которые ты вынашиваешь, желания, которые ты леле­ешь,— все это передается другим. Люди, вещи, материальные ресурсы притягиваются другими людьми, которые испускают соответствующие сигналы. Люди в состоянии депрессии как будто притягиваются к тем, кто, как и они сами, нахо­дятся в депрессии. А счастливые люди притяги­ваются к другим счастливым людям. Люди предпочитают людей, похожих на них самих.

То, что отдаешь, то и получаешь обратно. Если ты много нервничаешь по поводу своей жизни, это передается окружающим людям, и они при­нимают соответствующие неуловимые сигналы. Даже если у тебя есть отличная идея и ты страст­но желаешь осуществить ее, люди не захотят тебе помогать, если сигналы, которые ты испускаешь, не позитивны.

Я должен был прервать его на минуту.

* Стоп,— возразил я,— это уже похоже на ту муть про позитивное мышление. Я пытался тогда со светофором. Это не работает!
* До определенной степени это касается по­зитивного мышления, но сюда входит намного больше. Чем больше ты отдаешь, чем больше у тебя идей, чем сильнее энтузиазм, тем привлека­тельнее и интереснее ты становишься. Люди лю­бят общаться с привлекательными и интересны­ми людьми. И в конце концов, если ты остаешься таким достаточно долго, кто-то обязательно заинтересуется тобой и даст тебе шанс. Почему бы тебе не начать прямо на работе?

-А?!

* Ты же работаешь, не так ли?
* Но я работаю кассиром в супермаркете! Вряд ли вы ожидаете от меня, чтобы я заинтере­совался этой работой, правда? Это жалкая работа!
* Она жалкая,— заметил он с внезапным ра­зочарованием от моего невежества,— потому что ты сам делаешь ее жалкой.

— Очень многие с удовольствием работали бы, как ты, им было бы интересно общаться с людьми, суетиться туда-сюда, видеть различные товары и получать от этого удовольствие.

Он явно не имел ни малейшего представления о том, что такое на самом деле работа кассира.

* Послушай,— сказал он, и я почувствовал, что беседа подходит к концу,— ты ведь хочешь заниматься сбытом продукции, так?
* А, нуда.
* Так вот, сейчас самое время заняться сбы­том самого себя. На мой взгляд, сбыт — это комбинация продаж и услуг. Начни прямо на работе. Научись продавать, научись обслу­живать — наращивай свои знания. Делай это с улыбкой на лице. Помни: что отдаешь, то и получаешь.

Урок

Что отдаешь, то и получаешь — вот Ключ к Успеху.

ГЛАВА 7

В которой наблюдается некоторый прогресс

Обслуживание и продажа. Я очень сомневал­ся, что может что-то произойти. Как я мог про­давать и обслуживать, стоя за кассой? Однако, поразмыслив над словами моего богатого друга о том, что получаешь то, что отдаешь, я решил последовать его совету.

Читая об обслуживании клиентов, я начал понимать, насколько плохо оно было поставлено у меня, в моем магазине, на который я угробил свои скудные средства.

И я начал думать о том, как я продаю самого себя и работу, которую делаю.

Хотя сама по себе работа не слишком удовле­творяла мои честолюбивые устремления, я тем не менее был благодарен ей за то, что она у меня есть. И я решил, что, коль скоро единственные люди, которые готовы нанять меня,— это мои работодатели в супермаркете, я стану самым луч­шим кассиром на свете.

Я начал улыбаться, болтать с людьми и акку­ратно раскладывать покупки по пакетам, следя, чтобы ни в одном не оказалось слишком много предметов, и пакет не порвался. Я купил пакетики леденцов, переложил их в банку и угощал покупа­телей со словами благодарности за то, что они встали именно ко мне в кассу.

В одной книжке я прочел о человеке, у кото­рого была работа, похожая на мою, и который распечатывал каждый день цены на товары и раз­давал листочки покупателям. Я стал делать то же самое.

Я обратил внимание, как хорошо получалось у «Макдональдса» продавать с помощью вопро­сика: «Не хотите ли попробовать хрустящую картошку с этим?» Поэтому я начал сносить к кассе все, что, как мне казалось, люди будут по­купать. Я раскладывал вокруг себя пакетики на подносах и предлагал купить то одно, то другое, когда люди подходили ко мне с покупками. Кас­са стала похожа на лоток барахольщика, корзи­ны с пакетиками теснились везде, где я только находил им место. Когда моя начальница видела все это, она впадала в истерику из-за беспоряд­ка, царившего вокруг меня!

Я развешивал записочки с информацией о самых свежих продуктах или самых интерес­ных товарах, появившихся в супермаркете, придумывал способы помочь людям. Я говорил что-нибудь в таком роде: «Я вижу вы купили мо­роженое,— а вы знаете, что на этой неделе у нас продается свежайшая клубника по специаль­ному предложению?» Я переставал пробивать покупки и звонил в отдел фруктов и овощей, чтобы принесли что-нибудь для покупателя.

И вдруг работа стала немного интереснее.

Люди по-прежнему грубили, несмотря на все мои усилия, но время пошло быстрее, я начал получать больше удовольствия от жизни. Другие кассиры взирали на меня с подозрением, началь­нице не нравился тот факт, что показатели у меня снизились (количество товарных позиций в ми­нуту было основным показателем работы касси­ра), а отдельные покупатели начали жаловаться, что я работал слишком медленно.

Меня даже вызывал управляющий магазина, но я был уверен, что мой подход — предложение особых услуг покупателям — окупится, и продол­жал свои маленькие хитрости и уловки, чтобы заставлять людей улыбаться и покупать больше.

Мой богатый друг однажды позвонил мне и спросил, как идут дела. Когда я рассказал ему, он одобрил меня:

— Это должно стать твоим лозунгом: «Заставлять покупателя улыбаться и покупать».

Так я и делал.

Когда моя начальница подходила, чтобы по­пенять мне, за то что я медленно пробивал чеки, я только говорил:

— Улыбаетесь и покупаете.

Она ворчала, что я идиот, но в конце концов в отчаянии махнула на меня рукой. Слава Богу что им не хватало кассиров!

Я продолжал посылать письма по поводу ра­боты и надеялся, что когда-нибудь получу поло­жительный ответ, но ничего не было. Я не мог этого понять. Я излучал все «хорошие вибрации», на которые был способен, но отдачи не было, за исключением жалоб со стороны начальницы.

— Продолжай,— только и сказал мой богатый  
друг, когда звонил мне по мобильному из своего  
«роллс-ройса».

И вот наконец мой босс действительно заме­тил, что я делаю за кассой. Однажды он увидел десяток людей, стоявших в очереди ко мне, хотя у других касс стояли по два-три человека. Он под­летел, требуя объяснить, что происходит и почему я заставляю покупателей так долго ждать.

— Улыбаются и покупают,— сказал я.

Он захотел узнать, о чем речь, поэтому я предложил, чтобы он спросил у людей в очереди. Я заметил парочку «постоянных» и надеялся, что они мне помогут.

Он подошел к покупателям и поинтересо­вался, почему они предпочитают стоять и ждать у моей кассы. Они сказали:

— Потому что с Питером приятно иметь дело.  
Нам очень нравится.

До сих пор в истории этого супермаркета не было случая, чтобы люди терпеливо ждали в оче­реди, когда другие кассы свободны.

На следующий день он подловил меня, когда я пришел получать зарплату.

— Питер,— сказал он,— я проверил твои пока­затели, и, хотя скорость у тебя очень низкая, средняя корзина намного выше. Во всем магази­не твоя касса приносит больше всего дохода.  
Отличная работа!

Жаль, что я не получал у них комиссии.

Я заметил, что мой подход очень изменился. Теперь мне нравилось обслуживать покупателей. Я вспоминал те дни, когда я торчал в собственном магазине и ненавидел каждую минуту проведен­ного в нем времени, рассматривая каждого ново­го покупателя, который осмеливался зайти в мага­зин, как нарушителя моего состояния несчастья, оттого что я должен был там находиться.

Я задавал себе вопрос, что было бы, если бы в те времена, когда у меня был собственный мага­зин, я обладал бы теми знаниями, которые у меня есть сейчас.

Черт возьми, у меня было столько времени, чтобы получить нужные знания, когда я сидел там и дожидался покупателей. Вместо того чтобы тратить драгоценные часы, болтая и жалуясь на дохлый бизнес другим, таким же, как я, владель­цам мелких магазинчиков, проклиная ужасных детей, которые постоянно забегают ко мне и пач­кают товар, и мечтая о том, чтобы глаза бы мои на них не глядели,— я бы лучше читал, учился и раз­вивался.

Я задавал себе вопрос, что бы было, если бы я, вместо того чтобы жаловаться на «зевак», кото­рые заходили ко мне в магазин и никогда ниче­го не покупали, подходил к ним и не жалел бы времени, чтобы заставить их «улыбаться и поку­пать», так, как я теперь делал в супермаркете.

Теперь мне пришло в голову посчитать, сколь­ко нужно было тогда продавать, чтобы мой биз­нес продолжал жить. Открытие повергло меня в шок: я обнаружил, что мне нужно было продавать всего на 35 долларов больше, чтобы бизнес был безубыточным. Елки-палки, да я сам лично в час продаю больше, просто стоя за кассой!

О том, как надо продавать, я многому научил­ся у детей, которые приходили в супермаркет со своими мамашами.

Ведь что они делают? Хватают что-нибудь с полки и просят купить. Чаще всего мамаши отве­чают «нет». Но детей это, кажется, совершенно не смущает. Они просто ждут другой возможности. Меня это очень изумляло: на них орали, их шле­пали, грозили наказать, не обращали внимания на их просьбы — и все равно они *всегда* просили снова. И снова. И снова. И снова. Пока, наконец, мамаши не сдавались и не покупали своим чадам то, что те просили.

Меня поражало, что такие маленькие создания были способны перехитрить, одолеть свою взрос­лую «добычу», причем так, что всегда получали то, что хотели.

И я испытал их метод на себе. Если кто-то не хотел пробовать мою чудесную клубнику (или манго, или что бы там ни было в корзине в тот день), я просто не сводил глаз с них, пока не ло­вил очередную возможность продать.

— Давайте-давайте,— поощрительно гово­рил я,— ух, она и вкусненькая!

И повторял, пока не пробовали. Как правило, потом покупали. Но и если не покупали, я не от­ставал от них, пока не сделаю еще одну попытку. И уже в самом конце, когда я заканчивал проби­вать покупки и подводил предпоследний итог, я широко улыбался и спрашивал:

— Точно не хотите дома полакомиться ею?

И очень часто люди улыбались в ответ и до­бавляли еще 70 центов за корзинку.

Когда же мы забыли это простое искусство продавать?

И я именно так и продавал — при любой воз­можности.

И еще я видел, как управляющий проходил сзади, смотрел, как толпятся люди около моей кассы, и улыбался.

Меня повысили в должности. Сначала при­няли кассиром на полную ставку. Потом дали постоянную зарплату. А затем сделали менедже­ром отдела и дали первую прибавку к зарплате.

То, что я отдавал, то, очевидно, я и получал. Возможно, мой богатый друг, в конце концов, был прав. Я рассказал ему все, что произошло, а он просто рассмеялся и отправил меня восвояси, а сам вернулся к своей клюшке для игры в гольф.

А я продолжал посылать одно за другим пись­ма с просьбой о приеме на работу, которая, как я уже был уверен, нравится мне больше всего,— продавать.

Но предложений не было.

Пришло время принимать серьезные меры.

Урок

Прогресс приходит только тогда, когда прилагают­ся способности плюс упорство.

ГЛАВА 8

В которой одновременно

представлены возможность и проблема

И вот наконец я натолкнулся на объявление, в котором были волшебные слова: «Опыт работы не требуется».

Маленькой консалтинговой фирме требовал­ся помощник составителя рекламных объявле­ний. Они предлагали очень маленькую зарплату, меньше, чем я зарабатывал теперь в супермарке­те, но, возможно, это был как раз тот самый миг удачи.

Я решил, что на этот раз вытащу свой счаст­ливый билет. Я послал им свою фотографию с подписью: «Этот человек знает, что полюбит свою работу, и готов работать месяц бесплатно!» Так я получил приглашение на собеседование.

Как оказалось, владелец фирмы написал книжку, которую я читал, и, таким образом, я смог поговорить с ним на эту тему. Мой энтузиазм и явная уверенность в себе произвели на него впе­чатление, но, озабоченный отсутствием у меня навыков работы (забавно, как они сначала пишут, что «опыт работы не требуется», а потом тем не менее хотят, чтобы у вас был этот самый опыт), он решил взять меня на один месяц испытатель­ного срока на основании моего предложения поработать у них бесплатно.

И теперь я оказался перед проблемой: я на самом деле не мог позволить себе работать бес­платно. У меня были счета, которые нужно было оплачивать, и машина снова сломалась. Если я месяц не буду ничего получать, я снова окажусь в полном разорении.

Мой богатый друг, кажется, был обрадован новостью, когда я позвонил ему, чтобы попро­сить о помощи.

— Великолепно! — заявил он.— Каждая круп­ная возможность всегда сопровождается какой-нибудь проблемой. Это испытание, которое дается, чтобы ты убедился, что действительно предан своей идее.

Многим людям не удается воспользоваться возможностью, потому что они видят только проблему. Вместо того чтобы найти способ преодолеть трудности и реализовать саму воз­можность, они застревают на этой проблеме. Вспомни, что получаешь то, что отдаешь, поэто­му, когда сосредоточиваешься на проблеме, ты уже не можешь видеть возможность. Люди, таким образом, удивляются, почему они не получают возможностей, и начинают сомневаться в самой идее.

Я хотел спросить что-то еще, но он закон­чил разговор — собирался в плавание на яхте. Он сказал:

— Все говорит о том, что ты на верном пути — поздравляю. Просто сосредоточься на возмож­ности и найдешь способ решить свою проблему.

Я принял предложение фирмы и должен был приступить к работе в понедельник, уведомление об увольнении с работы нужно было подать за месяц до ухода.

Как же я буду работать на двух работах одно­временно, размышлял я. Действовать здесь мож­но было только одним способом: довериться боссу и попросить его помочь мне.

— Я понимаю, нам повезло, что ты так долго у нас работал,— сказал мне управляющий су­пермаркета,— но я не могу освободить тебя от работы в течение месяца. Придется тебе начать работать на новой работе попозже.

А я, по тому, как мой новый работодатель сказал «нужно, чтобы вы приступили к работе в понедельник», понял, что этот вопрос не подле­жит обсуждению.

Вечером я отправился домой, разочарован­ный и подавленный. Наконец мне повезло, и, по­жалуйста,— по какому-то жестокому повороту судьбы я не мог воспользоваться удачей. Но тут я вспомнил, как маленькие дети добиваются своего у родителей, и решил проявить настойчивость.

На следующий день я снова зашел в кабинет управляющего.

— Наверняка же есть какой-то способ, чтобы  
я и у вас отработал положенное и мог начать ра­ботать на другой работе с понедельника.

Управляющий сел в кресло и задумался над проблемой.

* Вот что,— сказал он,— у нас уволился ноч­ной кладовщик, и нам кто-то там нужен, пока мы не найдем замену. Но это значит, что ты будешь работать весь день *и* всю ночь».
* Отлично,— ответил я.— Сегодня же ночью выхожу туда!

Работать по двадцать часов в сутки — это уникальный опыт работы. Я смертельно уставал, но с моей новой должностью я впервые жизни «жил» на работе. Я делал что-то, что у меня не только получалось, но и доставляло мне радость. Я считал дни, когда смогу покинуть супермар­кет, и, наконец, наступил час, когда, не сопровож­даемый звуками фанфар, я ушел оттуда, чтобы никогда больше не возвращаться.

Урок

Каждая крупная возможность всегда сопровожда­ется проблемой. Это испытание, которое дается, чтобы вы убедились, что действительно преданы своей идее. Просто сосредоточьтесь на возможности - и вы найде­те способ решить проблему.

ГЛАВА 9

В которой моя жизнь изменилась навсегда

Зарплата была низкая, часы безнадежно уте­кали, но я был в восторге от того, что мог учиться.

Бог послал мне удачу работать с двумя людьми, которые были гениальны в том, что они делали: один лучше всех в мире проводил семинары, а дру­гой был лучшим составителем рекламных объяв­лений в стране. Я напряженно прислушивался ко всему, что они говорили, начиная понимать силу стратегий, которым они меня обучали. Я с жаднос­тью поглощал все, что они мне давали — книги, учебники, аудио- и видеокассеты.

Это была работа не за деньги, на ней я учился.

Я работал в крошечной комнатке рядом с ка­бинетом одного из владельцев фирмы, который постоянно зарубал мою работу, до тех пор пока я не достиг в ней совершенства.

Мой природный талант развился в мастерст­во, благодаря приобретенным знаниям и работе с мастерами. Чтобы развиться по-настоящему, вы должны работать с кем-то, кто настолько ма­стерски владеет своим делом, что подходит под определение гения. Чтобы работать с гением, вы должны чем-то жертвовать, но в моем случае дело того стоило.

Я уже убедился, и мой богатый друг укрепил во мне это убеждение, что умение продавать — это один из величайших талантов, которым может обладать человек Дело не только в том, что про­давцы — это самые высокооплачиваемые сотруд­ники в любой компании, но и еще в том, что успех невозможен без владения искусством продавать.

Каждый человек — продавец, в том числе и вы, знаете вы об этом или нет. Каждый раз, когда вы просите кого-то сделать что-то для вас, вы прода­ете; каждый раз, когда ведете переговоры о чем-то или заключаете сделку, вы продаете; каждый раз, когда вы убеждаете начальника согласиться с про­ектом или идеей, вы продаете. Вы продаете на свидании, продаете, когда уговариваете своих де­тей навести порядок в комнате. Каждый может это делать, но немногие владеют мастерством продажи.

— Люди с легкостью убеждают самих себя, что они не продавцы, но слишком трудно не быть ими,— говорил мой богатый друг.— Все, что нуж­но,— это вера и упорство, и ты станешь успешным продавцом.

Искусство маркетинга — это в точности уме­ние показать товар лицом.

Проекты следовали один за другим, и я с лег­костью справлялся с ними, каждый раз все лучше и лучше. Меня приняли в штат, а затем произош­ло нечто такое, что навсегда изменило мою жизнь: босс спросил меня, не смогу ли я научить тому, что делаю, кого-то другого.

Это выглядело делом нетрудным. В конце концов, я с нуля научился продажам, маркетингу, обслуживанию клиентов и консультированию.

Я изучил все это, читая, слушая магнитофонные записи, посещая семинары, которые проводила наша компания, и обращая внимание на каждое замечание босса. Если я смог сам научиться, я, разумеется, могу научить и других.

Босс объяснил мне, как он видел будущее ком­пании: молодые консультанты смогут консульти­ровать предприятия и улучшать их показатели прибыльности посредством применения простой схемы. Все, что нам нужно,— это применить к ра­боте каждого предприятия несколько основных принципов, и прибыли потекут рекой... к ним и к нам. Я очень воодушевился, но сначала мне само­му предстояло все это осуществит.

Одним из принципов, которому научил меня босс, было всегда начинать продажу с выяснения потребностей клиента.

— Задай вопросы и сразу же закрой рот,—  
говорил он.

Зазвонил телефон, и я поднял трубку. Я решил, что звонивший, кем бы он ни был, будет моим первым клиентом.

Его звали Филип, и в бизнесе у него возникла проблема.

— Не сомневаюсь, что мы сможем вам по­  
мочь,— сказал я.— Расскажите мне, в чем заклю­чается ваша проблема.

В течение нескольких секунд Филип рас­сказал мне все о своем бизнесе, а я попутно записывал все, что мне приходило в голову, каким образом можно было улучшить его ситу­ацию. Когда он полностью обрисовал мне воз­никшую проблему, я рассказал ему о своих соображениях и спросил, хочет ли он быть на­шим клиентом.

Он спросил, сколько мы с него возьмем.

Мы с боссом не заходили так далеко в наших разговорах, поэтому мне пришлось взять цифру с потолка.

— Тысяча долларов,— заявил я, думая при  
этом, что просто за слова это слишком много.

Он немедленно сказал:

— Хорошо.

Слишком быстро, подумал я и добавил:

* В месяц. Тысяча долларов в месяц.
* Отлично,— сказал он, и я получил своего первого клиента.

Поразительно, какой импульс придал Филип всей моей жизни.

К концу дня у меня было три клиента. Ни марке­тинга, ни рекламы — просто выслушивая людей, которые звонили, задавая вопросы и предлагая способы улучшить их ситуацию.

На босса это произвело сильное впечатление.

— Ты уже заработал в два раза больше, чем мы  
платим тебе в месяц. Хорошая работа. Продол­жай в том же духе, и я прибавлю тебе зарплату.

Я поймал его на слове и начал отвечать на все звонки. Я даже продал наши услуги кому-то, кто ошибся номером!

Это было легко.

У нашей компании была отличная репутация среди клиентов, а идеи, которые приходили мне в голову, с помощью босса были блестящими. Вскоре я работал с клиентами, принимал их заяв­ки, составлял рекламные объявления и изобретал стратегии бизнеса, которые помогут им значи­тельно увеличить продажи.

Забавно, что все, чему я их учил, было то, чему я сам научился, сидя за кассой в супермаркете: улыбаются и покупают. Продажи, маркетинг, обслуживание клиентов.

Наступило время расширять команду. Человек садился рядом со мной и слушал, как я работал с клиентами, потом сам начинал заниматься клиен­тами. Все, кто приходил к нам, даже если у них ни­когда не было раньше собственного бизнеса, как будто добивались успеха. Мы наняли еще людей. Они также казались очень успешными.

Вскоре я стал слишком занят, работая со сво­ими клиентами и обучая новых людей, чтобы присутствовать на их консультациях. Но я не со­мневался, что они работали так же, как я: одержи­мые идеей добиться успеха, они делали все, что могли для этого.

Я очень много работал. В течение дня я прода­вал наши услуги новым клиентам, скрупулезно обзванивая людей из базы данных, чтобы найти новые пути, с помощью которых мы могли бы им помочь. Я обучал новых членов нашей команды и проводил консультации. У меня редко хватало времени, чтобы готовиться к консультациям, но я был настолько хорошо натренирован, что мог, как говориться, по ходу «вытаскивать кроликов из шляпы»,— и клиенты уходили от нас, довольные.

Я стал «легендой» в команде, и остальные ее члены старались превзойти мой успех.

Я работал до позднего вечера, составляя объ­явления, брошюры и прочие рекламные штуки, необходимые клиентам для расширения бизнеса, а также просматривая бизнес-планы, которые составляла моя команда.

Один из боссов проводил семинары, обучая предпринимателей увеличивать прибыли, и, само собой разумеется, они потом хотели, чтобы им оказали поддержку при внедрении этих страте­гий. Время от времени мне разрешали участво­вать в семинарах. Мне это очень нравилось. Мой босс, который был и остается одним из лучших демонстраторов в мире, считал, что я обладаю природным талантом проводить презентации и, может быть, однажды достигну его уровня.

Подростком, я очень любил играть в театре, и ув­лекательность презентаций для меня заключалась в том, чтобы видеть, как люди оживают, благодаря идеям и знаниям, которые изменят их жизнь. Мне предстояло узнать, что контакт с массой людей — одно из величайших искусств, которыми может вла­деть человек, особенно если ему это нравится.

Мы были настолько уверены в успехе, что гарантировали результаты: мы увеличим ваши прибыли, или вы не платите. Предоставляя такие гарантии, мы подняли расценки и продолжали их повышать все выше и выше, пока не стали одной из самых дорогих консалтинговых фирм в стране.

Босс сказал мне и моей команде, что он гордит­ся нашей работой. Мы стали в конечном счете ле­гендой, и, до тех пор пока мы будем обеспечивать результаты клиентам, они будут счастливы платить!

Все теперь получали комиссию и, таким обра­зом, были заинтересованы привлекать новых клиентов. И клиенты приходили. За год компа­ния увеличила оборот в восемь раз!

Босс был действительно очень доволен. Он ра­ботал меньше, а получал заметно больше.

Фактически я был единственным, кто, кажет­ся, так много работал. Я, что называется, кишки себе рвал.

Урок

Умение продавать - одно из величайших талантов в деле зарабатывания денег, который только существу­ет. Каждый способен продавать.

Для этого нужны вера и упорство, и, если они у вас есть, вы станете успешным продавцом!

ГЛАВА 10

Первый Секрет Притяжения Денег

Однажды мой богатый друг приехал ко мне, чтобы показать свой новый «феррари». На этот раз я не очень заинтересовался красивой игруш­кой, его блестящая ярко-красная поверхность не оказала на меня своего обычного магического воздействия.

— Что с тобой? — удивился он.

Меня в последнее время кое-что беспокоило. Я овладел искусством маркетинга, я применял свои знания, мои доходы возросли. Я знал, что продолжаю проявлять к жизни позитивный под­ход, много работаю и, таким образом, получаю то, что отдаю, но чего-то не хватало.

Я спросил его, почему некоторые зараба­тывают намного больше, чем другие, а работают вроде бы не больше.

— Я ожидал этого вопроса,— признался он.— Ты когда-нибудь обращал внимание, что деньги как будто притягиваются к некоторым людям, как к магниту?

Я совершенно точно заметил, что они притя­гиваются к нему. Повсюду, куда он ни отправлялся, все, что он ни делал, чем бы ни владел, казалось, сияло золотым блеском. Каждое дело, которое он предпринимал, оборачивалось грудой золота, а люди всегда предлагали ему фантастические возможности.

— С удовольствием объясню тебе Три Сек­рета Притяжения Денег, но сначала давай-ка проедемся,— сказал он, заводя «феррари».

Уже много лет, как я влюбился в эту машину. Если для вас автомобиль — это средство попасть из пункта «А» в пункт «Б», вы никогда не поймете той страсти, какую я испытывал к этой машине. Нельзя тем не менее не заметить той чудесной отточенности и любовного внимания к деталям, с которым собирались эти великолепные авто­мобили.

По мере того как мой богатый друг разгонял машину, умело переключая скорости, я постепен­но забывал свои тревоги и просто наслаждался ощущением скорости. Верх машины был опу­щен, и ветер трепал мои волосы, солнце играло на щеках, уши наполнились тем самым чудесным звуком, который производит быстро едущая ма­шина. Жизнь была хороша!

С того дня во мне так и остался запах этой ма­шины. Известно, что «феррари» ездит как ни одна другая машина, производит звук, какой не произ­водит ни одна другая машина, но мало кто знает, что она также и пахнет так, как никакая другая машина.

Наконец, после того как мы поднялись по пет­ляющей горной дороге быстрее, чем следовало бы, мы остановились, чтобы полюбоваться видом расстилающегося перед нами города.

— Посмотри вниз,— скомандовал он,— и ска­жи, что ты видишь.

* Город? — с сомнением отозвался я, не сов­сем понимая, куда он клонит.
* Совершенно верно,— сказал он.— Но по­смотри на дома, улицы, машины, снующие туда-сюда. Что ты замечаешь в них?
* Они все выглядят одинаково.
* Вот именно. Когда мы приходим в этот мир, мы все разные. Каждый уникален, подобно­го ему нет человека на всей планете. Нас создает природа похожими друг на друга достаточно, чтобы мы были узнаваемы, как человеческие существа, и при этом разными, так что не существует и двух людей, в точности похожих друг на друга.

И что же происходит с этой уникальностью? Мы выбрасываем ее. Наша жизнь становится по­вторением жизни других людей. Посмотри на своих друзей. Готов спорить, они похожи на тебя. Живут в таких же домах, на таких же улицах. Ездят на таких же машинах, имеют такие же про­фессии, зарабатывают столько же денег. Не точно столько же, но примерно. Люди, как люди, похо­жи на себе подобных.

Итак, отсюда все выглядит одинаковым, все смешивается. А что отличается?

* Ну, небоскребы, вот эта церковь, затем фа­брика,— сказал я.
* А почему они отличаются? — спросил он.
* Думаю, потому что они другие, чем все то, что их окружает.
* Так оно и есть. Они уникальны. Посмотри на эту машину. «Феррари» — одна из самых доро­гих машин в мире, она стоит в 10—20 раз дороже среднего автомобиля. И что, она в 10—20 раз луч­ше? Нет. Она, безусловно, великолепна, но не настолько. Она ездит в 10—20 раз быстрее? Нет.

Она, конечно, может развивать большую ско­рость, но не настолько. Так почему же она такая дорогая?

Теперь я начал понимать.

* Потому что другой такой нет.
* Все-таки мы когда-нибудь сделаем из тебя миллионера!

Он на секунду замолчал, чтобы снять с лобо­вого стекла своей великолепной машины жука,— должно быть, короля в прошлой жизни.

* Так значит,— начал я,— вы хотите сказать, что вещи дороги, потому что они уникальны. Догадываюсь, что это означает: если человек хочет быть «дорогим», ему тоже надо быть уни­кальным?
* Конечно. Тебе платят прямо пропорцио­нально твоей уникальности. Чем больше людей могут делать то, что делаешь ты, тем меньше тебе платят. Чем меньше людей могут делать то, что ты делаешь, тем больше тебе платят. Помнишь, как ты работал в супермаркете?
* Как я могу забыть!
* Сколько людей могли делать твою работу?
* Да все, я думаю.
* А сколько тебе платили?
* Господи, помилуй!
* А что произошло, когда ты начал вносить элементы уникальности в свою работу — «улыба­ются и покупают»?
* Меня повысили!
* Вот именно. Твоя уникальность обеспечила тебе новые возможности и больше денег.

А что произошло, когда ты изменил свое стан­дартное резюме и придумал что-то уникальное?

* Меня приняли на работу.
* А теперь?
* Ну, теперь, я думаю, не так много людей могут делать то, что я делаю. Все предпринимате­ли хотят увеличить свои прибыли, и я могу им в этом помочь. Мои идеи достаточно уникальны, и чем они лучше, тем больше за них платят. Так значит, вы хотите сказать, что люди платят за уникальность?
* Да. Искусство получать крупные доходы со­стоит в том, чтобы понять три составляющих уникальности: иметь что-то, что нужно людям, но такое за что они готовы платить, и ты должен быть единственным, кто этим обладает.

Причем, если у тебя есть только одна или две составляющих, это тебе ничего не даст. Если у тебя есть что-то, что люди хотят и за что они го­товы платить, но при этом они могут получить это от множества других людей, в этом случае конкуренция слишком высока, и твоя уникаль­ность исчезает. Если у тебя есть что-то, что люди хотят, и ты единственный, у кого это есть, но лю­ди не готовы за это платить, ты опять ничего не получаешь. Но если у тебя есть талант, умение, товар по-настоящему уникальный, который лю­ди хотят, за который готовы платить, и они могут получить его только у тебя,— вот тут-то ты и обретаешь пропуск в богатство. Уникальность — вот первый Секрет Притяжения Денег.

Я схватил идею. Мне часто казалось неспра­ведливым, что я получаю намного больше, чем наша секретарша. Она была замечательная — дружелюбная, всегда готова помочь, всегда с улыбкой на лице, к тому же она готовила фантас­тически классный свежий апельсиновый сок, который аккуратно ставила каждое утро мне на стол. Она вроде бы и работала не меньше меня, и все-таки я получал в пять раз больше, чем она.

Но теперь я понял, что, какой бы приятной она ни была, есть много людей, которые могли бы выполнять ее работу. В самом деле, когда мы да­ли объявление о вакансии, нам пришло более 200 заявлений. Конечно, она была достаточно уникальна для того, чтобы мы выбрали ее из 200 кандидатов, но тем не менее не настоль­ко, чтобы компания сочла нужным платить ей больше.

Я начал понимать, что дело не в том, прият­ный вы человек, или хороший, или работаете вы много или нет. Единственное, что имеет значе­ние, это количество людей, которые могут делать то же, что и вы.

— Удивительное дело,— заметил мой богатый друг,— все мы начинаем как совершенно уни­кальные личности. И все же, к тому времени как мы поступаем в школу, большинство уже понима­ют, что, для того чтобы «соответствовать» и заве­сти друзей, мы должны отказаться от большей ча­сти своей уникальности. Взроотые высмеивают подростков, если те ведут себя, как «другие», сами соглашаясь с «правилами», установленные себе подобными, и при этом не видят, что они делают совершенно то же самое, что и другие, каждый день у себя на работе.

Или возьми, например, пробки в часы «пик». Мы до такой степени хотим соответствовать друг другу, что должны приходить на работу в одно и то же время. До чего же глупо! Мы тратим целое утро и целый вечер в борьбе, злимся, сражаясь с толпами других конформистов, и все это, чтобы попасть в одну крошечную точку на карте одно­временно с другими. Неудивительно, что людям так плохо на работе. Что они отдают, то и полу­чают. И таким образом, мы учимся отказываться от уникальности, чтобы соответствовать, стано­вимся как все и одновременно отказываемся от возможности управлять большими доходами.

Посмотри на этих жуков,— продолжал он, соскребая очередную мертвую оболочку с лобо­вого стекла.— Все они отдали жизнь в борьбе с препятствием, которого не могли увидеть. Если люди полностью откажутся от собственной уни­кальности — а многие так и делают,— они отда­дут свою жизнь за бездушную задачу подгонки самих себя под других.

* Итак, уникальность оплачивается,— сказал я.
* Да, но не всякая,— имей в виду. Некоторые «уникальные» на самом деле просто психи. И вот тут-то и появляется Второй Секрет Притяжения Денег. Но сначала давай выпьем кофе.

Урок

Первый Секрет Притяжения Денег - Уникальность.

Вам платят прямо пропорционально вашей уникаль­ности. Чем больше людей могут делать вашу работу, тем меньше вам платят. Чем меньше людей может делать вашу работу, тем больше вам платят.

Если вы обнаружите в себе талант, умение, найде­те товар, который поистине уникален, что-то такое, что хотят люди, за что они готовы платить, и что они могут получить только от вас,— вот тогда-то вы и получаете пропуск к богатству.

ГЛАВА 11

Второй Секрет Притяжения Денег

Мой богатый друг, без сомнения, умел жить.

Мы подъехали к одной из самых дорогих ко­феен в городе. Меня поразило, что как раз в тот момент, когда мы прибыли, с парковки у самого входа отъехал автомобиль.

* Ух,— с искренним благоговением выдох­нул я.— Я никогда не мог найти здесь место для парковки.
* Забавно,— отозвался мой богатый друг,— у меня никогда не было с этим проблем.

Я начал понимать, что жизнь была для него легкой во многих отношениях, не только в де­нежном.

Я знал про это кафе, но никогда раньше здесь не бывал. Во-первых, оно слишком доро­гое, а, во-вторых, даже если я и мог позволить себе выпить здесь чашечку кофе, я бы никогда сюда не попал, просто потому что само место было слишком популярным.

Интерьер кафе был по-настоящему вели­колепен. Стены и лампы были отделаны рез­ным деревом ручной работы с полированной, филигранной отделкой из меди и золота. На сте­нах висели подлинники картин со сложными сюжетами в золоченых рамах; мебель была бога­то обита шелком, присутствовали также нату­ральные шерсть и хлопок. На официантах были безупречно накрахмаленные белые фартуки до пола.

Я было собрался встать в очередь, но мой бо­гатый друг жестом показал, чтобы я следовал за ним. Как только он вошел в зал, старший офи­циант итальянским приветствием «Чао» поздо­ровался с ним с такой радостью, как будто вновь обрел давно потерянного друга.

Нас немедленно проводили к столику, кото­рый, казалось, материализовался из воздуха. Мой богатый друг заказал латте, а я — шоколад со льдом. Когда я взглянул на цены, мне стало не по себе. Я, конечно, зарабатывал теперь неплохие деньги, но у меня еще оставались долги, которые нужно выплачивать. Почувствовав мое смуще­ние, мой богатый друг сказал:

— Это за мой счет, но обрати внимание, как он готовит напитки.

Официант передвигался со скоростью «феррари», который мы только что покинули. Кофейные зерна, молоко, пенка, казалось, летали по воздуху и попадали в чашку с такой виртуозностью, что я затаил дыхание, наблюдая за этим процессом. Мой шоколад со льдом появился вместе с сиро­пом, который изящными кольцами растекался по стеклу бокала, а шоколад в форме фигурки медве­жонка взмахом руки был положен сверху. Бокал обвивала плотная бумажная салфетка.

А как же это было вкусно! Чудесно! Я никак не мог определить, что там было так необычно,— может быть, мед?

— Уникально, а? — заметил мой богатый друг,  
оторвав меня от размышлений по поводу вкуса  
стоящего передо мной напитка.

Я начал понимать, почему люди готовы были ждать в очереди так долго, чтобы отдать большие деньги за «простую» чашку кофе.

В мгновение ока официант вернулся и поста­вил на столик хрустальное блюдце с красиво раз­ложенным печеньем.

* Прошу прощения,— окликнул я официанта достаточно громко, чтобы он обернулся.
* Да, сэр?
* Извините, но я это не заказывал.
* Я знаю сэр,— сказал он и ускользнул к дру­гому столику.
* Это входит в удовольствие,— прокоммен­тировал мой богатый друг.— Платить за печенье не надо.

Я собирался ответить, но в этот момент наш разговор прервал тот официант, который поздо­ровался с нами, когда мы только вошли. Они с мо­им богатым другом затеяли оживленную беседу по поводу нового «феррари». Этот человек оказался совсем не старшим официантом. Он на самом деле был владельцем кафе, и у него был не один, а три «феррари». Внезапно мне стало ясно, сколь­ко денег можно получить, если ты «уникален».

Они вскоре закончили беседу и шутливо по­прощались.

* Как ты думаешь, почему люди приходят сюда? — задал вопрос мой богатый друг, возвра­щаясь к теме нашего разговора.
* Потому что это место уникально.
* Да, но оно больше, чем уникально. Обер­нись вокруг, посмотри на людей. Как тебе кажется, они хорошо проводят время?

Я сначала не замечал, какими счастливыми выглядят здесь люди. Некоторые просто болтали, другие вели оживленный разговор, немало было тех, кто держались за руки в спокойном созерца­нии своей любви. Здесь были самые разные люди, но все они впитывали атмосферу, царившую в ка­фе, и наслаждались ею.

— Причина, по которой люди приходят сюда,  
состоит в том, что атмосфера этого кафе и их собственные ощущения *добавляют ценность* их жизни.

Мне никогда раньше не приходилось слы­шать этого определения.

* Что значит «добавлять ценность«?
* Видишь ли, все люди хотят в жизни одного и того же — вещей, которые имеют подлинную ценность. Все хотят быть здоровыми, богатыми и счастливыми и все хотят, чтобы в их жизни была любовь. Кроме того, все мы хотим иметь больше времени, чтобы этим наслаждаться.

Посмотри вокруг. Люди пришли сюда с дру­зьями, деловыми партнерами, семьями, возлюб­ленными. Они наслаждаются хорошей пищей и напитками, приготовленными со всей тщатель­ностью и вниманием. Вокруг них суетятся офи­цианты, а владелец заведения заставляет их чув­ствовать себя особенными. Кажется, само время остановилось для них. Никто не торопится, большая часть дня растворяется в веселье. Так что это заведение не только уникально, оно добавляет ценность жизни этих людей. И ты видишь, что люди готовы платить за это.

Последнее, безусловно, я видел и был рад, что мой богатый друг оплачивал счет.

Я также мог видеть, что, хотя мы сидели здесь уже больше часа, очередь не уменьшалась — фактически она стала длиннее. Некоторые ухо­дили, чтобы пойти куда-то еще, но подавляюще большинство продолжали ждать и выражали восторг, когда официант наконец находил им столик.

Никто особенно не переживал по поводу стои­мости, большинство людей на самом деле оставля­ли немалые чаевые. Неудивительно, что у хозяина этого заведения было три «феррари».

* Теперь ты видишь, Питер, что денежное и прочее подлинное вознаграждение в жизни на­ходится в прямой зависимости от той ценности, которую ты привносишь в жизнь людей. Когда ты находишь способ увеличить людям богатство, здоровье, счастье, любовь или время, ты полу­чаешь за это вознаграждение. Не забывай: что ты отдаешь, то и получаешь. Таким образом, чем больше ценности ты добавляешь жизни людей, тем больше тебя за это вознаграждают.
* Ладно,— сказал я,— мне понятно, почему у меня хорошо идут дела на работе. Я помогаю людям сделать их бизнес более прибыльным с помощью маркетинга. Это увеличивает Стои­мость Богатства, не так ли?
* Именно так,— подтвердил мой богатый друг.— К тому же, как я понял из твоих слов, ты так­же увеличиваешь Стоимость Времени, когда учишь людей организовывать свой бизнес, и поэтому они не должны проводить там все свое время.

Теперь до меня дошло. Уникальность — это прекрасно, но сама по себе она ничто, и только если ты добавляешь ценность жизни людей, тог­да ты становишься победителем.

Внезапно я осознал, почему моя зарплата так сильно повысилась. Бизнес, в котором я ра­ботал, предоставлял людям уникальные услуги.

Мы объясняли владельцам маленьких и средних предприятий, как они могут увеличить свои при­были через методы маркетинга и наилучшим способом использовать свое время через внед­рение соответствующей системы. Это, в свою очередь, позволяло владельцам предприятий освобождать время для чего-то другого, делать то, что им нравилось, находиться в обществе лю­дей, которых они любили, и, таким образом, мы также добавляли в их жизнь Счастье и Любовь.

Когда я в первый раз увидел, сколько стоят на­ши услуги, я поразился — насколько они дороги. И теперь я понял, почему люди были готовы так много платить за них.

А мой богатый друг видел, что его слова стали для меня озарением, и, судя по всему, он был очень доволен собой.

— Ну вот, теперь до тебя, кажется, доходит,— сказал он, гордясь мною как своим учеником.—  
Когда разрабатываешь уникальный продукт, услугу, метод или инструмент, то, что люди хотят, за что они готовы платить, что могут получить только от тебя, то, что добавляет богатство, здо­ровье, счастье, любовь или время в их жизнь, тебя вознаградят прямо пропорционально этой уни­кальности и добавленной ценности. Чем больше отдаешь, чем больше ценности добавляешь, тем больше получаешь денег, которые ты заработал.

Когда ты откроешь для себя эти секреты и по­работаешь над ними, деньги начнут стекаться к тебе со всех сторон. Ты начинаешь притягивать их как магнитом. Вот почему эти секреты называ­ются «Секретами Притяжения Денег».

— Я понял,— сказал я,— и знаю, почему мне так хорошо платят. Но мне кажется, что я достиг предела.

* Что ты имеешь в виду? — спросил мой бо­гатый друг.
* Ну, моя зарплата резко возросла, я очень доволен, что добавляю так много ценности дру­гим, но я работаю весь день и работаю действи­тельно очень много. Мой босс работает не боль­ше меня, а от моей работы он получает гораздо больше выгоды для себя. Как я могу зарабатывать больше?
* А-а, теперь ты готов узнать Третий Секрет Притяжения Денег. Но не сейчас. Я сейчас иду на массаж Поразмысли: не сможешь ли ты сам до него додуматься. Я позвоню тебе, когда у меня бу­дет возможность продемонстрировать тебе этот секрет.

Я вернулся на работу, полный энтузиазма и готовности искать пути добавить еще больше ценности в жизнь деловых людей, с которыми работал. Я обсуждал с ними вопросы обучения персонала и рекламных инициатив, которые принесли бы им еще больше заказов, и прибыли покатились бы им прямо в карман, а они направ­ляли в нашу компанию все больше и больше кли­ентов, и прибыли катились в карман моего босса.

И по-прежнему я возвращался домой после 11 вечера, а моя подружка начала думать, что я за­вел себе другую женщину. Дома начались ссоры, и я понял, что, хотя я добавлял больше богатства, счастья, любви и времени в жизнь моих клиен­тов, в свою я, без сомнения, хорошо добавлял только богатство и, похоже, не замечал, что в жизни есть и другие важные вещи.

К тому же я начал уставать.

Я любил свою работу, мне нравилось, что я получаю приличные доходы, но усталость оз­начала, что я начинаю делать какие-то ошибки, а это требует дополнительного времени рабо­ты, чтобы их исправить.

Мне нужен был этот Третий Секрет Притяже­ния Денег!

Прошла вечность, прежде чем мой богатый друг снова позвонил мне и назначил встречу.

Урок

Второй Секрет Притяжения Денег — Добавленная Ценность.

Когда вы найдете способы добавить богатство, здоровье, счастье, любовь или время в жизнь людей, вас за это вознаградят.

ГЛАВА 12

Третий Секрет Притяжения Денег

Он позвонил поздно вечером, когда я с тру­дом приходил в себя после долгого рабочего дня.

* Ну как, ты готов узнать Третий Секрет При­тяжения Денег? — спросил он, как всегда весе­лым бодрым голосом.
* Да, уже полтора месяца,— отвечал я с неко­торой иронией.
* Извини, что так долго не звонил, но я ждал момента, когда смогу кое-что тебе показать. Встретимся завтра в 6 утра на строительной пло­щадке.

Здорово, подумал я, повесив трубку. После двадцатичасового рабочего дня мне придется, чтобы получить следующий урок, вставать Бог знает в какую рань, потому что он так хочет!

Когда я приехал на строительную площадку, я увидел, как гигантский подъемный кран под­нимает и переносит огромные бетонные пли­ты. Рабочий дал мне ярко-оранжевую каску и затычки для ушей. Грохот стоял сильный, и раз­говаривать было невозможно — что с затычка­ми, что без них, поэтому я молча наблюдал за работами, а мой богатый друг обсуждал планы и чертежи с прорабом.

Бетонные плиты были изготовлены в дру­гом месте. Вокруг сновали рабочие, направляя перемещение плит, но саму работу, разумеется, выполнял кран. Здание быстро росло. За не­сколько часов все плиты были уложены, и кран принялся перемещать огромные стальные бал­ки и рамы. Из них будет сформирована конст­рукция крыши. К полудню кран выполнил свою работу и был готов уезжать.

Я вынул затычки из ушей.

* Хочешь позавтракать? — спросил мой бога­тый друг.
* Да, я просто умираю с голоду!
* Пойдем, угощу тебя деликатесом для гур­манов — пальчики оближешь.

Ладно, подумал я, теперь мне по карману па­рочка сумасбродных излишеств.

Мой богатый друг повел меня вдоль строи­тельной площадки по доскам, проложенным через канавы, за частично возведенные стены на боковую улицу, где собрались строительные рабочие вокруг грузовика, похожего на пере­движное кафе.

— Добро пожаловать к пирогу,— приветство­вал нас прораб.— Что хотите взять?

Я почитал меню и увидел, что могу взять все, что хочу, из того, что запечено в тесте! Оглядев­шись, я заметил, что все рабочие едят мясной пи­рог с томатным соусом и пьют кофе с молоком. Мне это показалось странным сочетанием (с тех пор я бывал на очень многих строительных пло­щадках, и одно всегда оставалось неизменным — рабочие всегда едят мясной пирог с томатным соусом и запивают его кофе с молоком).

Мой богатый друг заказал то же самое сочета­ние, но я лично не мог переварить это, поэтому заказал тот же пирог, но с газированной водой. Мы присели рядом с рабочими на большие жес­тяные канистры и принялись за еду.

* Саймон,— обратился мой богатый друг к прорабу,— сколько может поднять кран?
* 300 тонн,— ответил Саймон.
* А сколько людей понадобилось бы, чтобы поднять вручную тот же вес?
* Ну, думаю, сильный человек сможет под­нять 100 килограммов. Так что получается 3000 человек.
* И сколько времени потребовалось бы, чтобы построить такое же сооружение, что мы видели утром, если бы эти бетонные блоки под­нимали вручную?
* Я бы сказал, двадцать человек управились за 6—7 недель.
* И сколько бы это стоило?

Он вынул карандаш и на куске жести, которую использовал как блокнот, написал:

— Так, 40 долларов в час на человека будет  
у нас примерно 200 000 долларов затрат на труд.

— А сколько мне это стоило сегодня?  
Прораб с неожиданным подозрением посмо­трел на него и спросил:

* А что, вы хотите скидку получить, что ли?
* Да нет,— засмеялся мой богатый друг.— Я просто хочу кое на что указать моему юному другу.
* Ладно. Работа вне строительной площадки стоит примерно 30 000 долларов, транспорти­ровка на место — около 20 000 долларов, найм крана — 10 000 долларов, оплата работы кранов­щика — 500 долларов. У нас 10 человек, которые работали по шесть часов за 40 долларов в час, и двое — за 100 долларов, плюс инспекция на площадке и инспектора из службы охраны здоровья. Я бы сказал, все в целом обошлось в 65 000 долларов.
* Таким образом, используя кран, я сэконо­мил себе 135 тысяч долларов.
* Точно,— согласился прораб.
* Что скажешь, Питер?
* Впечатляет,— ответил я.— Вы сэкономили много денег, но какое отношение все это имеет ко мне?
* Самое прямое. Сэкономленные деньги — это заработанные деньги. Если бы я пользовался старыми методами строительства, у меня было бы на 135 000 долларов дополнительных расхо­дов. Эти деньги можно теперь использовать в других проектах. Таким образом, я создал богат­ство при помощи рычага.

Представь, сколько бы все это стоило и сколько времени было бы потрачено, если бы пришлось прибегнуть к найму 3000 человек? Египтяне понимали смысл рычага и использо­вали его при строительстве пирамид, закатывая огромные каменные блоки на деревянные плат­формы, и затем с помощью системы кранов и рычагов поднимали их наверх и укладывали на отведенное им место настолько точно, что в щель между ними нельзя вогнать и нож для масла.

А сегодня я показал тебе, как применяется рычаг при строительстве складского сооруже­ния за одно утро, хотя при традиционных мето­дах это заняло бы шесть недель. Таким образом, я не только сэкономил собственно на строитель­стве. Построенная недвижимость раньше начнет приносить прибыль. Эти шесть недель означают 30 000 долларов арендной платы.

Рычаг используется многими способами. Сегодня ты видел механический рычаг, с помо­щью которого были сэкономлены время и деньги. Рычаг можно также применять, чтобы работать более эффективно. Рычагом может быть понима­ние того, как делегировать полномочия. Система рычагов может служить базой при приеме на работу персонала, при использовании средств массовой информации. То, чем ты занимаешь­ся — маркетинг,— тоже своего рода рычаг. Он по­сылает сообщение о продаже более чем одному человеку за раз.

Существуют также финансовые рычаги, кото­рые ты можешь использовать. Например, ты мо­жешь занять деньги, чтобы купить недвижимость или акции. Ты можешь также воспользоваться ры­чагом, чтобы оказывать влияние на людей, обна­руживая их мотивацию и разговаривая с ними на том языке и в тех выражениях, которые наиболее привлекательны для них. Когда ты применяешь рычаг к хорошему продукту или услуге, он увели­чивает отдачу и вознаграждение.

Скажем, ты можешь найти способ система­тизировать все то, что ты делаешь, на консуль­тациях. Таким образом, ты получаешь возмож­ность научить этому кого-то еще. Или, если в твоей работе есть вещи, которые регулярно по­вторяются, ты можешь систематизировать их и отдать заниматься ими кому-то другому. Или же, если у тебя есть какое-то особое умение, которое тебе особенно хорошо удается, но ра­бота требует, чтобы ты делал что-то, что не слишком хорошо у тебя получается, ты можешь поручить это другому, кто лучше приспособлен для такой работы, в то время как сам сосредото­чишься на своих сильных сторонах. Таким обра­зом, рычаг делает возможным обслужить больше клиентов в единицу времени и, таким образом, твой доход увеличивается.

Подумай, Питер, нет ли каких-то общих стра­тегий, которым ты мог бы научить каждого пред­принимателя, с которым ты разговариваешь? Ты можешь перечислить эти стратегии на бумаге и отсылать их своим клиентам, перед тем как прове­сти консультации. Это позволит тебе использовать рычаг, чтобы сэкономить время на объяснениях своих концепций, и, таким образом, освободить тебе время для обслуживания еще большего коли­чества клиентов. Или ты можешь написать и про­давать книжки или проводить семинары — это будет еще одним способом увеличить доходы.

Любой способ, которым ты можешь воздейст­вовать или продавать что-то более чем одному человеку за раз, делать или раздавать что-то, совершать какие-то действия, которые можно воспроизвести еще и еще раз, будет рычагом. Заводы и фабрики, сборочные линии и цеха — все это рычаги, позволяющие фирмам изготав­ливать массовую продукцию дешевле и быстрее.

Если ты в чем-то добился успеха и нашел спо­соб делать что-то быстрее или дешевле — это ры­чаг. Если ты успешно продаешь что-то и можешь найти способ продавать это более чем одному человеку за раз — это рычаг. Если ты найдешь способ делать что-то снова и снова без необхо­димости присутствовать на месте — это рычаг. Это увеличивает результат, потому что, вместо того чтобы делать что-то самому в течение опре­деленного времени, ты делаешь это одновремен­но для десятков, сотен или даже тысяч людей.

Рычаг — это самый интересный из Трех Сек­ретов Притяжения Денег, потому что он уве­личивает результат. Но будь осторожен: рычаг увеличивает и проблемы тоже, а также ошибки и убытки. Если ты применяешь рычаг к тому, что приносит убытки, ты умножаешь их.

* Понимаю,— кивнул я.— Значит, рычаг — это делать больше с помощью того, что имеешь?
* Совершенно верно. Богатые люди всегда ищут способы применить рычаг. Они применяют его в продажах, в производстве, в найме людей, они делают это на переговорах. Если ты пой­мешь, чем люди живут, в чем их мотивация, где их слабые места, то ты получишь рычаг для воз­действия на них. Я знаю, что это звучит слишком расчетливо, но это так

Рычаг — это великий инструмент умножения денег. Если ты уникален, если ты можешь добав­лять ценность и умеешь применять рычаг, деньги без промедления потекут к тебе так, как будто ты магнит.

* Усвоил,— сказал я.— Стало быть, босс, ког­да нанимал и обучал меня консультировать, он применял рычаг.
* Точно.
* А когда я систематизировал то, что я делал, чтобы снова и снова повторять это, уже не ду­мая, я сам применял рычаг. Когда мы нанимали людей, чтобы делать то, что делал я, мы при­меняли рычаг. И каждая рассылка информации нашим клиентам была применением рычага массовой информации. А когда мы гарантиро­вали результаты, мы применяли к нашим клиен­там эмоциональный рычаг, потому что они все хотят быть уверены, что за свои деньги получат стоящую вещь.

— Все правильно,— сказал мой богатый  
друг.— Похоже, твой босс отлично умеет при­  
менять рычаг.

Он-то точно умеет, подумал я. Я и сам вижу результаты. Деньги текут к нему рекой.

* Я только надеюсь,— сказал мой богатый друг, когда провожал меня,— что твоя система рычагов достаточно крепка, чтобы выдержать груз.
* Что вы хотите сказать? — в недоумении спросил я.
* У каждого крана есть свой предел нагруз­ки,— загадочно ответил он.

Я побрел к своей машине мимо рабочих, занятых упаковкой массивного крана. От послед­него замечания на душе у меня остался какой-то недобрый осадок.

Урок

Третий Секрет Притяжения Денег — Рычаг. *,* Когда вы применяете рычаг к какому-то хорошему товару или услуге, он увеличивает отдачу и вознаграждение, которое вы получаете. Но если вы применяете рычаг *к* тому, что приносит убытки, вы умножаете их.

ГЛАВА 13

Где наши мечты обогнали мои навыки

Происходило что-то странное — в этом у ме­ня не было никакого сомнения. Просто поначалу я не мог определить, что это такое.

Члены моей команда были довольны — им «посчастливилось» найти работу, которая не требовала особых навыков: бери шаблон и за­рабатывай свое маленькое состояние. Клиенты тоже были довольны — мы увеличивали их при­были, или они не платили. Я и сам, похоже, зара­батывал неплохие деньги.

Но я чувствовал, что что-то не так. Мы срезали углы. Я был слишком занят, чтобы надлежащим образом обслуживать клиентов, у некоторых из нашей команды клиентов было даже больше, чем у меня,— как они могли заниматься каждым кли­ентом тщательно?

Компания быстро расширялась, но теперь я был слишком занят, чтобы продолжать учиться.

Вскоре мои управленческие навыки дошли до границ моих возможностей.

У меня возникли проблемы в общении с моей командой консультантов. Наши совещания по самомотивации превратились в упражнения по самовосхвалению, независимо от того, заслужи­ли мы похвалу или нет. От ощущения гордости за «знание материала» до такой степени, что не было необходимости готовиться к консультаци­ям, все, похоже, перешли к «действиям по обсто­ятельствам», и я совсем не был уверен, что они добивались тех же результатов, что и я.

Все отчеты команды консультантов свиде­тельствовали о том, что клиенты были доволь­ны. Каждый месяц члены команды состав­ляли отчеты, в которых указывали количество консультаций, проведенных для клиентов, и претендовали на комиссионное вознагражде­ние на основании результатов обслуживания клиентов. И в этом как будто не было никаких проблем.

Я отслеживал возврат денег по гарантии — их было только два, так что и здесь все вроде бы было в порядке.

Продажи росли с прежней скоростью. Мы об­служивали все больше и больше клиентов и брали в команду все больше людей для их обслуживания. Обучение новых членов стало несколько более небрежным — мы были слишком заняты, но ни­кто из клиентов как будто не жаловался, во всяком случае мне.

Так что продажи росли, команда вроде бы вы­полняла свою работу, возвратов денег было очень мало, и тем не менее счет в банке больше не рос. На деле через несколько тревожных месяцев он пошел вниз. Теперь босс забеспокоился, и я тоже. Куда бы я ни кинул взгляд, я не мог найти никаких проблем, поэтому мы пригласили бухгалтеров. Чтобы разгадать тайну, им потребовалось около пяти месяцев.

К тому времени компания истекала кровью. Продажи резко замедлились, теперь деньги быст­рее утекали, чем притекали. Как только бухгалте­ры указали на то, что происходит, оказалось, что это было совершенно очевидно.

Наши комиссионные рассчитывались на ос­новании времени, проведенного с клиентом, а не суммы, заплаченной за консультацию.

У консультантов идеи иссякали задолго до то­го, как клиенты осознавали, что приобрели нечто стоящее за те астрономические суммы, которые они должны были уплатить.

А поскольку нам никогда не приходило в голову сопоставить размер затребованных ко­миссионных с теми суммами, которые клиенты реально заплатили, мы и не заметили, что большинство клиентов давно уже перестали платить.

Понимаете, мы думали, что клиенты, которые просят вернуть деньги, скажут нам, когда дела не идут так, как надо, но консультанты считали, что, пока они держат клиентов «на крючке», незави­симо от того, заплатили те или нет, они сумеют вытащить кролика из шляпы, и клиенты не по­просят вернуть деньги. Но в большинстве случаев кролик не появлялся, и наши консультанты про­должали работать без оплаты, иногда в течение нескольких месяцев, боясь попросить оплатить услуги, потому что это могло привести к требова­нию возврата денег. Мы обнаружили, что расхож­дение между временем работы с клиентами и оп­латой было весьма значительным. В то же время консультанты продолжали запрашивать комис­сионные обслуживание клиентов. Расходы на­капливались. Обслуживание клиентов стоило так дорого, что, вместо того чтобы консультировать их бесплатно в течение трех месяцев, мы бы луч­ше вернули им деньги,— это обошлось бы нам дешевле.

До клиентов начали доходить слухи, что си­стемы, которые мы им предлагаем, не работают, и перестали обращаться к нам за консультация­ми. Многие фактически открыто подвергали сомнению тот факт, что когда-то мы имели успех. Я-то знал, что успеха мы добились, но не знал, что теперь делать.

Мой босс ожидал от меня решения проблемы, команда ожидала от меня помощи, клиенты ожи­дали от меня объяснений.

Представления об успехе выходили за преде­лы моих возможностей.

Я был растерян, подавлен, я понятия не имел, что делать. В отчаянии я обратился к моему бога­тому другу за советом.

— Некоторые идеи имеют слишком много недостатков, чтобы быть жизнеспособными.  
И ничего нельзя здесь поправить Помнишь, я го­ворил тебе, как опасно использовать слишком мощный рычаг к идее, в основе которой содержит­ся изъян? Рычаг при таких обстоятельствах только ускоряет конец. На забывай: рычаг увеличивает масштаб проблемы так же, как и масштаб успеха.

* Но что же мне теперь делать? — спросил я. Мой богатый друг ответил просто:
* Больных лошадей пристреливают. И я остался один.

Моя когда-то сказочная команда взбунтова­лась, и либо они сами подавали заявление об уходе, либо их увольняли, поскольку мы начали сокращать расходы.

Мне оставалось только одно — попросить расчет. Замечательно то, что мои оба босса отказались отпустить меня,— они хотели, чтобы я остался и помог им свести концы с концами.

Я, разумеется, продолжал приносить резуль­таты в работе со своими клиентами и, без со­мнения, мог «спасти» некоторое количество клиентов моей бывшей команды, но этого было недостаточно.

Оба босса давали мне противоречащие друг другу инструкции.

И вскоре никто уже больше не понимал, что происходит, так что через три месяца, после того как меня отказались отпустить, босс меня уволил. По крайне мере, он сделал это лично — другие просто получили уведомления.

Несколько месяцев спустя стало ясно, почему я получал так много противоречивых инструк­ций от моих двух боссов: их некогда тесное парт­нерство расшаталось, и они решили разделить бизнес.

Один из них — всемирно признанный очень успешный специалист по проведению семина­ров. Его бизнес развивался, и через десять лет он продал его за миллионы. О другом я больше ни­чего не слышал.

В руках опытных людей, которые прошли хо­рошее обучение, талантливые идеи и концепции могли легко трансформироваться в успешный консалтинговый бизнес. В прежние времена, когда наши сотрудники проходили обучение на высоком уровне, когда они были мотивированы и работали под наблюдением, результаты, кото­рые получали наши клиенты, были просто фан­тастическими. Мой богатый друг позже объ­яснил мне, что так часто бывает: отличная идея разбивается о скалы неудачного воплощения ее в жизнь.

И все-таки я буду всегда благодарен обоим своим боссам за то, что они дали мне самое луч­шее деловое образование, какое только возмож­но в этом мире. Многие годы я вспоминал наш бизнес, думал о том, что мы делали правильно и в чем ошиблись.

Урок

Мастерство надо постоянно совершенствовать, чтобы суметь воплотить в жизнь свои мечты.

ГЛАВА 14

В которой жизнь снова становится блаженством

Собрав вместе деньги, которые мне выплати­ли при увольнении, и оставшиеся сбережения, я пустился в собственное плавание — занялся частной практикой как бизнес-консультант.

Две вещи я любил делать больше всего: писать рекламные объявления и делать презентации, поэтому я решил, что открою маленькое реклам­ное агентство, через которое буду набирать кли­ентов, проводя семинары. Мне также хотелось исследовать один аспект идеи рычага, который особенно привлекал меня,— речь идет о концеп­ции франчайзинга.

Я прикинул, что, если я получал в качестве комиссионных только малую долю той суммы, которую компания назначала клиентам за мою работу, я мог позволить себе брать с клиентов намного меньше, чем мой прежний работода­тель брал с них за мое искусство, и мог работать меньше, а зарабатывать больше.

Я не торопился набирать клиентов. Я был слишком измучен, кроме того, меня эмоциональ­но выжала ситуация, когда мне своими глазами пришлось увидеть, как все то, что я так долго строил и во что верил, развалилось.

Я сам не пытался выйти на кого-нибудь из наших прежних клиентов. Они сами разыскали меня. Мой самый первый клиент, Филип, первый и нашел меня. Он позвонил мне и поинтересовался, что я делаю. Когда я рассказал ему, что открыл соб­ственный бизнес, он спросил, не хочу ли я при­нять его как клиента. Так, по иронии судьбы мой когда-то первый клиент стал и первым клиентом моего собственного неоперившегося бизнеса.

Меня разыскали и другие клиенты, и вскоре ма­ленький бизнес начал расти. Это доказывало пра­вильность идеи моего бывшего босса и верность тех концепций, которым мы обучали,— их просто нужно было представить немного по-другому.

Вскоре я стал зарабатывать достаточно, что­бы переменить образ жизни. Мы с подружкой переехали в коттедж на берегу моря с простор­ной спальней, камином, собственным частным пляжем и видом на побережье, от которого за­хватывало дух.

Я редко вставал раньше одиннадцати утра, работал примерно по три часа в день в своем ка­бинете, который устроил под навесом, где были привязаны лодки, и проводил все остальное вре­мя со своей подружкой.

Мы применяли принципы Притяжения Де­нег, совершенствуя наши маркетинговые системы и процессы, так чтобы они стали по-настоящему уникальными. Теперь предлагаемые нами методы работали почти на 100 процентов (великое мастер­ство, если принимать во внимание известную шут­ку по поводу методов маркетинга, применяемых известными бизнесменами: «50 *%* денег, потрачен­ных на рекламу, работают. Жаль только, я не знаю, какие именно 50 *%\*).* Мы добавляли ценность, зная до тонкости бизнес наших клиентов и реально уве­личивая их прибыли, снижая время, которое они проводили у себя на предприятиях, и улучшая каче­ство их жизни.

Мы проводили часы на нашем частном пляже, читая и лежа на солнце, приобретая одновремен­но знания и загар. Мы купили первый в нашей жизни дорогой автомобиль — новенький BMW. Жизнь наполнилась блаженством и прибылями. В первый год я заработал в три раза больше, чем когда работал на моих боссов, а времени прово­дил за работой в четыре раза меньше.

Моя подружка решила, что ей надо «изучить бизнес». Сначала я не очень положительно отнес­ся к этой идее, вспоминая свою прежнюю работу, когда неопытных людей выпускали на клиентов, но она убедила меня разрешить ей попробовать. Полная решимости показать себя, она скоро стала таким же хорошим консультантом, как и я (некоторые говорят, что она лучше!).

Вскоре я заметил разницу между тем, как рабо­тали мы с подружкой, и тем, что и как делали люди на моей прежней работе. Мы оба постоянно учи­лись, потому что знание стало объектом поиска. И еще у нас был Ключ к Успеху — то, что мой бога­тый друг называл «персональный аукцион». Ины­ми словами: нам обоим постоянно нужно было что-то доказывать, в то время как люди на моей прежней работе получали только самое базовое обучение, и им говорили, что они герои, еще до того как они могли это подтвердить результатами.

Наши доходы удвоились всего за несколько месяцев.

Моя подружка предложила, чтобы я организо­вал первый семинар. Я занимался этим вопросом в течение семи месяцев, полностью погрузившись в изучение связанных с этим проблем, так что прове­дение семинаров стало моей второй натурой. Затем Филип убедил одного из своих коллег рассказать обо мне на собрании промышленников, и вскоре мне в руки попали 200 визитных карточек

Цену за семинар мы назначили такую, какую только нам хватило смелости,— приблизительно половину того, что брали за аналогичное ме­роприятие на моей прежней работе, но тем не менее в 3—4 раза больше, чем брали «обычные» организаторы семинаров. Мой богатый друг убе­дил меня, что цена была самая подходящая.

— У этой идеи есть «ноги»,— говорил он.

В конце концов я провел целое исследование, проверил и перепроверил все стратегии и полу­чил внушительное доказательство их эффектив­ности в условиях реального бизнеса при помощи пробного консультирования клиентов, а также я добавлял и добавлял горы всего ценного в бизнес и жизнь моих клиентов.

Я тщательно подготовил стратегии маркетин­га, включив в них все технические приемы, кото­рые знал.

Полученные 200 карточек мы взяли за основу при составлении адресного листа. Мы осторож­но запечатали вручную все конверты — мы хоте­ли, чтобы каждый конверт принес нам клиента. Я не мог сам заниматься продажей, поэтому мы указали в письмах номер нашего пейджера и просили присылать ответы по почте.

И ответы приходили. Записался 21 человек, что составило более 10 % общего количества от­правленных писем (это фантастика, если принять во внимание, что, как правило, прямая почтовая реклама дает меньше 1 *%* ответов).

Моя подружка и ее мать выступали в роли вспомогательного персонала, и относились мы к делу очень серьезно.

Я был настроен предоставить своим клиен­там за четыре дня семинара максимум возможно­го за те деньги, что они заплатили. Мы работали до 11 вечера в первый день, за полночь во второй день, до часу ночи в третий и до двух часов ночи в четвертый день. Я был выжат как лимон, мои клиенты тоже, но семинар имел оглушительный успех, и делегаты промышленников вернулись к себе на заводы в полном восторге.

Во время семинара один из участников задал мне вопрос о том, каково мое представление об идеальном бизнесе. Весь последующий час я в подробностях выкладывал свои идеи, как бы я спланировал, организовал, вел и продавал про­дукцию в образцовом предприятии в их отрасли. Они были потрясены. Никто до сих пор не вкла­дывал столько умственной работы в их бизнес, и уж тем более «аутсайдер». Я объяснил им, что семь месяцев занимался планированием этих че­тырех дней, и предложил им представить, что бы было, если бы они сами семь месяцев посвятили планированию и разработке своего бизнеса, перед тем как его начать. Я рассказал этой ма­ленькой группе людей, что подумал о реализации этой идеи на правах франчайзинга.

У Филипа была идея: если я захочу построить систему франчайзинга — он был готов первым взять патент.

Мы были на пути к победе!

Урок

Когда вы стоите на верном пути и радуетесь жизни, все вам легко.

ГЛАВА 15

В которой я сражаюсь с яхтой

— Поворачиваем! — заорал мой богатый друг.

Я быстро нагнулся, чтобы меня не смело с этой великолепной яхты огромным гиком, про­ходящим с пугающей скоростью у меня над голо­вой, после чего бросился крутить лебедку, чтобы натянуть парус и избежать ругани капитана за недостаточно хорошую работу.

Я понимал, почему моему богатому другу так нравилось командовать своей гоночной ях­той. Помимо захватывающего возбуждения и точности обучения преданной и опытной ко­манды работать в совершенной гармонии при достижении одной цели командование яхтой является одним из последних существующих бастионов чистого диктаторства, когда слово капитана никогда не подвергается сомнению и когда он кричит: «Прыгать!» — команда отвеча­ет: «Как высоко?»

Я изумлялся, как вдруг все пошло гладко для меня, с тех пор как меня уволили с прежней рабо­ты. Я отдавал себе отчет в том, что поставил себе на службу Ключ к Богатству, применяя знание, и Ключ к Успеху, получая то, что отдавал, и исполь­зуя Три Секрета Притяжения Денег, но никогда раньше это не было так «легко». Я поинтересовал­ся у моего богатого друга, приходилось ли ему это замечать.

— Да, и я называю это Странностью Высшего Уровня,— сказал он.

Разумеется, я должен был пройти демонст­рацию этого принципа на практике и, таким образом, оказался в рядах любезной его сердцу команды яхты, участвующей в 300-километровой океанской гонке. В первый день на борту мое отсутствие навыков хождения на яхте прояви­лось в полной мере, и я, без сомнения, постоянно подвергал себя риску быть наказанным путем протаскивания под килем, повешения на мачте вверх ногами или хождения по доске с завязан­ными глазами\* (не то чтобы на этой 30-метровой, сверкающей файберглассом и хромом породис­той гоночной яхте была такая вещь), но, как толь­ко я разобрался в том, что от меня требовалось, я успокоился и смог восхититься совершенной слаженностью действий команды.

Члены команды не только действовали четко и слаженно, я понял, что им была поручена толь­ко одна задача, и они мастерски справлялись с ней. Моя работа заключалась в том, что я должен был просто занять место у одной из бесконечных на вид лебедок, которые тянули шкоты (веревки). Шкоты натягивали или, наоборот, отпускали паруса. У меня на самом деле было только две задачи: наматывать веревки и отпускать их.

■ Первое и второе — традиционные наказания матросов за про­винности, третье использовали пираты: они заставляли пленников идти с завязанными глазами по доске, положенной на борт судна, пока те не падали в море.— *(Прим. пер.~)*

Мне было известно, что, когда капитан кри­чит: «По местам!» — я должен немедленно под­нять задницу и приготовиться крутить лебедку. Когда он командует: «Поворачиваем!» — я просто должен крутить лебедку, как ненормальный, в те­чение 20 секунд или около того, после чего снова сесть и ждать следующей команды.

— Вот так новички учатся выполнять задачи! —  
рявкнул мой богатый друг.— Сначала даешь им де­лать что-нибудь простое и дрессируешь, до тех пор пока они не смогут это делать во сне.

Мы и правда делали все во сне.

— Посмотри на команду,— говорил он,— вче­ра все вы были новички, а сегодня вы, как отлич­но смазанная машина, работаете вместе в полной гармонии.

Он, без сомнения, сказал это с какой-то це­лью. А мы шли очень хорошо, бьши шестыми в общей гонке и имели хорошие шансы победить в гандикапе.

* Что вы имели в виду, когда говорили о Стран­ности Высшего Уровня? — спросил я, оторвавшись от лебедки.
* Видишь ли,— начал он и остановился, что­бы поправить капитанскую фуражку, лихо водруженную на голову ради театрального эф­фекта (если бы у него была белоснежная борода и трубка, эффект был бы полный),— люди, кото­рые понимают, что я хочу сказать, считают это вполне нормальным, а те, кто никогда раньше об этом не слышали, думают, что это странно. А когда все тщательно им растолкуешь, они ино­гда приходят к выводу, что это в высшей степени странно.
* Понимаю,— сказал я, на самом деле ничего не разумея.

— Посмотри на эту яхту. Нас толкает вперед невидимая сила. Люди думают, что ветер гонит вперед парусные лодки, но на самом деле это не так. Ветер создает перепад давления с двух сто­рон паруса, то есть с одной стороны паруса давление больше, чем с другой. Но существует универсальный закон, который гласит, что все должно быть в равновесии и что природа не терпит пустоты, поэтому там, где такая пустота образуется, природа стремится немедленно ее заполнить.

Таким образом, когда ветер создает перепад давления между одной и другой сторонами пару­са, природа пытается исправить этот дисбаланс путем перемещения воздуха с одной стороны паруса на другую. Парус создает этому физичес­кий барьер, и поэтому лодку на самом деле тол­кает вперед разница в давлении. Эту силу нельзя увидеть, но ты знаешь, что она весьма могущест­венна.

А с помощью рычага, посредством инженер­ных расчетов, эта 100-тонная лодка движется вперед при малейшем дуновении ветерка.

С этим нельзя было спорить. Вчера бриз был настолько легким, что я даже кожей не мог его почувствовать, и все-таки яхта спокойно плыла вперед со скоростью всего вполовину меньшей своей предельной.

— Как только появляется самый слабый вете­рок, мы можем воспользоваться им. Ты сможешь также наблюдать, что наша способность точно оценить направление и силу ветра определяет наши результаты.

Посмотри на паруса,— продолжал он,— и ты увидишь, что у яхты совершенный крен, то есть она находится в абсолютном равновесии с ветрами, которые толкают ее вперед, и с океаном, который несет ее. А теперь посмотри, с какой скоростью мы идем, и как легко нам это удается.

Я огляделся. Лодка скользила по воде с прилич­ной скоростью, а команда в расслабленных позах дожидалась дальнейших инструкций. Те бедняги, которые выполняли функцию балласта, свесили ноги с одного борта и вперились в линию гори­зонта остекленевшими глазами.

Поэтому я согласился с его оценкой наших показателей.

Действительно, все в полном равновесии.

* Давай-ка надень шлем.
* Я что, должен носить эту дурацкую штуку? — непочтительно отозвался я.
* Закрой рот и подойди к штурвалу! — рявк­нул он в ответ.— И если из-за тебя мы потеряем скорость, я урежу твой обеденный рацион.

Я схватился за штурвал мертвой хваткой, малейшее движение яхты вызывало во мне не­произвольный отклик. Мне уже много раз прихо­дилось управлять парусными лодками, но они не были такими большими и сложно устроенными. Команда забеспокоилась, поскольку яхта крутну­лась и сделала рывок вперед, но все тут же заня­лись той дополнительной работой, которую я им создал.

— Насколько больше работы приходится де­лать, когда яхта попадает в руки неопытного капитана? — мой богатый друг констатировал  
очевидный факт.

Сила ветра не изменилась, лодка та же самая, только капитан поменялся, но посмотри, как со­вершенно действует природа. Команда автома­тически приспособилась к твоему неумелому стилю управления. Каждая ошибка, которую ты делаешь, автоматически исправляется командой. И все же проблему создает вовсе не твоя неопыт­ность. Проблема возникает от твоего собствен­ного беспокойства по поводу неопытности. Рас­слабься — и просто дай лодке самой следовать своим курсом.

Продолжим разговор, когда раскусишь, в чем суть. Разбуди меня, когда сможешь вести лодку, держа два пальца на штурвале,— сказал он, устра­иваясь поудобнее, чтобы вздремнуть. Фуражка сползла ему на глаза.

Разумеется, он был прав. Как только я ослабил хватку и перестал пытаться исправлять каждое легкое изменение курса яхты, команда получила возможность расслабиться снова, а скорость движения заметно увеличилась. Я внимательно следил за радаром и, наконец, вздохнул с облег­чением, когда увидел, что все лодки, которые бы­ли позади нас до того момента, как я взялся за штурвал, по-прежнему идут за нами. Мой бога­тый друг относился к гонкам на яхте (и к гольфу) очень, очень серьезно!

Через некоторое время мой богатый друг за­шевелился.

— Ммм, кажется, у тебя хорошо получается,— пробормотал он.— Видишь, как все просто, когда расслабишься и позволишь вещам происходить естественным путем? А теперь давай-ка немного изменим крен.

Джон,— скомандовал он, обращаясь к одному из членов команды,— закрепи немного шкот. А ты, Питер, удерживай лодку, чтобы она шла прежним курсом.

Я сделал, как он приказал, и обнаружил, что действовать двумя пальцами уже не получалось. По мере того как Джон все больше натягивал парус, мне нужно было все сильнее налегать на штурвал, чтобы удерживать яхту в прежнем на­правлении. Приходилось прилагать все больше усилий.

Яхта кренилась все больше и больше, челове­ческий балласт отклонялся все больше и больше, стараясь обеспечить нужную поддержку. Про­должать так дальше становилось все труднее — мне пришлось втиснуть ноги в гнездо штурвала. Лодка начала протестовать тоже, она скрипела и постанывала, ее хромированные детали бились об алюминиевую мачту.

— Ну-ка держи ее по курсу, Питер, и следи, чтобы стрелка компаса не сдвинулась с места.

Лодка боролась со мной, и боролась отчаян­но, по мере того как Джон продолжал подтяги­вать парус. Я услышал, как внизу, в кубрике, бьются тарелки и ругается кок. Вся команда на­пряженно наблюдала, как я выполнял команду капитана. Я был уверен, что они держат пари, кто победит: Джон или я.

Мощь парусов внушала трепет. Я бросил все силы, чтобы держать лодку, могу поклясться, что я видел киль, поднявшийся над водой. Я всем сво­им весом навалился на штурвал, чтобы заставить лодку идти прежним курсом.

Нас обогнала другая яхта — из тех, что участ­вовали в гонке, ее команда озадаченно взирала на титаническую (извините за каламбур) битву.

А потом у меня соскользнула нога, и я выпус­тил штурвал. Мощная лодка почувствовала свобо­ду и со всей силой вырвалась из навязанного ей унизительного положения. Штурвал завертелся, и тяжелый киль со всего размаху ударился о воду. Это произошло так быстро, что я ужаснулся при мысли, что мы можем перевернуться. Паруса грохотали над нами, шум был жуткий. Команда сражалась не на жизнь, а на смерть, слава Богу, на них были предписанные правилами спаса­тельные жилеты. И вдруг все кончилось. Лодка остановилась в воде как вкопанная, металличес­кие опоры лязгали, когда паруса пошли по ветру.

— Тпру! — загремел мой богатый друг.— Вот  
так прогулка, черт возьми! Все — молодцы, запускайте ее заново и посмотрите, нет ли каких повреждений.

Когда я пришел в себя и отдышался, лодка уже снова плыла, а мой урок продолжался...

— Жизнь, как и плавание под парусом, никогда не должна быть трудной. Помнишь, когда ты расслабился и позволил лодке самой держать курс? Все, что от тебя потребовалось, это задать ей направление, в котором ты хочешь двигаться, поставить паруса и следить за переменой ветра. Придерживаться курса и двигаться вперед не требовало усилий. Если ветер чуть-чуть менял направление, достаточно было просто слегка от­ регулировать наклон парусов. И пока следишь за ветром, никаких затруднений не возникает.

Точно так же и в жизни. Все, что нужно,— это задать направление, в котором мы хотим двигаться, установить курс и следить за ветром. Когда делаешь что-то, получаешь некоторую обратную информацию о направлении твоего движения. Когда предпринимаешь какое-то действие, получаешь положительную или от­рицательную реакцию. Если расслабишься и станешь экспертом в толковании всех этих незаметных сигналов, твоя лодка жизни всегда будет идти с нужным креном и без усилия скользить от одного успеха к другому без на­пряжения и борьбы.

И даже если на нашем пути нас застигнет сильный шторм, нам следует доверять своей лод­ке. И лодка эта крепкая. Какое-то время придется туговато, но мы выйдем из шторма живыми и не­вредимыми, готовыми продолжать плавание, как только улягутся волны.

Ты сам видел, что, когда мы изменили что-то на лодке — в данном случае крен,— тебе пришлось прикладывать все больше и больше усилий, чтобы сохранять курс. В жизни часто случается, что ветер меняет направление. И вместо того чтобы отрегу­лировать управление, мы нередко вступаем в борьбу с ветром и должны прикладывать все боль­ше и больше усилий, чтобы продолжать двигаться в избранном направлении. И в конце концов ока­зывается, что мы так сильно боремся, что забыва­ем про направление и все силы бросаем на борьбу. Мы боремся, пока не выбьемся из сил, но рычаг Вселенной всегда побеждает и нас отбрасывает назад, на нашу тропу, так же быстро и резко, как лодка вернулась к нейтрали.

Хуже, однако, то, что люди в большинстве случаев никогда не заходят так далеко, как это сделали мы на лодке. Сопротивление их направ­лению возрастает, и они поворачивают штурвал, но только чуть-чуть, чтобы продолжать двигать­ся вперед, однако с курса они уже сбились и должны снова бороться. Их жизнь становится постоянной борьбой, и они отклоняются всегда лишь немного в сторону от цели, и, таким обра­зом, она становится недостижимой. Если это происходит достаточно долго, они начинают ду­мать, что цели недосягаемы вообще, и тогда они просто свыкаются с борьбой.

Вселенная должна оставаться в равновесии, поэтому пусть борьба направляет тебя. Когда все идет с трудом, значит, ты либо сбился с курса — не делаешь то, что должен делать,— либо ветер изменил направление, а ты не заметил. Вернись к прежнему курсу или приспособься к измене­нию — и борьба прекратится.

Его слова заставили меня задуматься. Очевид­но, именно это и происходило на моей прежней работе. Мы двинулись вперед с отличной идеей и слаженной командой. Но по мере того как мы развивались, ветер изменился. Мы пытались держаться курса, ничего не меняя, пока «лодка» нашего бизнеса не разбилась, стараясь вернуть себе равновесие.

Когда я основал собственное дело на прин­ципах уникального знания, добавленной цен­ности и рычага, все стало легко, и мой бизнес мощно двинулся вперед, без усилий и на боль­шой скорости.

* Хорошо, я понимаю,— сказал я.— Но это не объясняет, откуда берутся все эти совпаде­ния, которые происходят так неожиданно. Например, мой первый клиент на старой работе становится первым клиентом в моем новом биз­несе. Он же наталкивается на своего коллегу, который рассказывает обо мне на семинаре промышленников именно тогда, когда мне нуж­ны клиенты для моих семинаров. Или взять хотя бы такие мелочи, как та самая машина, которую я хотел купить, стала продаваться у дилера со скидкой как раз накануне того дня, когда я при­шел, чтобы поездить на ней. Вас не поражают такие странности?
* А, вот наконец мы и добрались до Стран­ности Высшего Уровня,— заметил мой богатый друг, когда мы пересекли финишную отметку гонки.

Урок, который он мне преподал на яхте, доро­го нам обошелся: мы пропустили вперед пятерых участников и упустили победу в гандикапе.

Наверное, для моего богатого друга это было действительно очень важно, если он отказался от победы и возможности добавить к своей кол­лекции еще один трофей. Меня позабавило, что эти двадцатидолларовые пластмассовые куб­ки обошлись ему в сотни тысяч, а может быть, и в миллионы, чтобы победить.

Урок

Вселенная всегда находится в совершенном равно­весии. Когда остаешься верным курсу своей мечты, жизнь проста.

Когда появляются трудности, это значит, что вы ли­бо не делаете то, что должны делать, либо вам нужно изменить свой подход.

ГЛАВА 16

Закон Всеобщей Сходимости

* Мозг не различает хорошо сформирован­ную идею и реальность. Мечты могут показаться реальностью, актеры на сцене могут дурачить тебя, заставляя верить, что ты наблюдаешь реаль­ные события, но твой мозг — намного более мощный инструмент, чем любое кино,— сказал мой богатый друг, проглотив кусочек омара. Мы сидели в классном ресторане с видом на море. Яхту мы оставили на попечение команды.— Природа также, подобно твоему мозгу, не разли­чает могучую идею и реальность.
* Я вижу, что вы подразумеваете под Стран­ностью Высшего Уровня,— заметил я,— но не уверен, что вполне понимаю вас.
* Это нормально, при первой встрече с этой концепцией редко, кто ее понимает. Ты по­мнишь, как мы обсуждали, что каждое живое су­щество и неживой предмет состоят из атомов, которые электромагнитные заряды заставляют держаться вместе? Мозговые волны точно так же создают электромагнитные заряды. Эти элект­рические волны можно отследить с помощью электроэнцефалографа. Иными словами, твои мысли — это электрические импульсы энергии так же, как животное или дерево — это электри­ческие заряды. Для природы хорошо сформиро­ванная мысль так же хороша, как и реальность. Она не делает различия между ними.

Когда формулируешь хорошую идею и все силы прилагаешь для ее воплощения в реаль­ность, возникает вакуум. Это дифференциал между воображением и реальностью. Этот диф­ференциал точно так-же нельзя увидеть, как и перепад давления, который создает ветер, наду­вая парус, и он точно такой же мощный.

Поскольку мысль в действительности не име­ет физической формы, природа приводит себя в равновесие, превращая твои идеи в конкретную реальность. Она должна это сделать. Вспомни: она следует своим собственным непреложным законам.

Если ты забудешь о своей идее, если твои мыс­ли суетливы, не оформлены или если ты не пре­дан ей, ты автоматически уравновесил систему, и природе уже не нужно ничего делать. Твоя идея теряет свой заряд и исчезает. По мере того как ты продолжаешь генерировать мысли, и они ясны и четко оформлены, природа превратит твои идеи в реальность. Разумеется, ты должен участвовать в ее создании, поддерживая форму идеи и «надзи­рая» за созданием, подобно тому как ты должен обращать внимание на едва уловимые изменения ветра, поддерживать крен и держать лодку в нуж­ном тебе направлении.

Есть одна известная история об Уолте Диснее. Мало кто знает, что Диснейленд был просто про­тотипом его тематического парка Мира Диснея. Он умер до того, как парк был завершен. История гласит, что один журналист разговаривал с Роем Диснеем, старшим братом Уолта, и в ходе интер­вью заметил: как жаль, что Уолт не смог увидеть свою мечту воплощенной. Говорят, что Рой отве­тил таю «Это потому, что Уолт в голове у себя ви­дел свою мечту завершенной и воплощенной в реальность так ясно, как будто все уже было пост­роено, то есть так, как мы сегодня видим этот парк своими глазами».

Каждой идее для воплощения ее в реальность необходимы ресурсы. Можно либо заплатить за эти ресурсы — и тогда тебе это обойдется дей­ствительно дорого,— либо можно использовать природу, Вселенную, чтобы она обеспечила их тебе.

Все эти совпадения, о которых ты толкуешь, имеют отношение к тому пути, в котором при­рода воплощает в реальности твои идеи. Этот путь называется Всеобщая Сходимость. Ины­ми словами: вся мощь Вселенной сходится к од­ной точке, твоей идее, и создает возможности, ресурсы, обеспечивает людей и ситуации, чтобы твои идеи стали реальностью. Если ты будешь постоянно внимателен к этим возможностям, ты заметишь эти совпадения и сможешь посту­пать в соответствии с ними.

Многие люди никогда не увидят свои хоро­шие идеи воплощенными в жизнь, потому что не обращают внимания на те ресурсы, которые Вселенная поставляет им. Великие идеи требу­ют определенного времени, чтобы проявиться, и Вселенная должна проделать большую работу, чтобы собрать воедино все отдельные кусочки той головоломки, которая станет твоей идеей,— людей, ресурсы, опыт, приобретенные знания. Все они жизненно необходимы, для того чтобы твои идеи заработали. Ты можешь не иметь опы­та или навыков, необходимых для того, чтобы справиться с идеей, поэтому Вселенная сначала займется твоим образованием.

Вселенной не препятствует фактор времени, и она действует так быстро, как может. Иногда это кажется медленным тем из нас, кто не заме­чает тонких вещей, маленьких совпадений, две­рец, которые приоткрылись, тропинок, которые пролегли, чтобы повести в нужном направ­лении. Когда эти люди отказываются от своей идеи, система приходит в равновесие, и вся работа Вселенной уходит в песок. Вот почему великие мечты иногда остаются бесплодными.

Точно так же предприниматели, которые могли бы добиться великих успехов, но нетер­пеливы, часто действуют слишком быстро для окружающих их людей. И, поскольку их ум ра­ботает так быстро, идеи формируются быстрее, чем работает Вселенная. Вместо того чтобы по­дождать и расслабиться, как ты сделал, когда вел лодку, они подталкивают дела, вкладывая в них собственные ресурсы. Они занимают слишком много денег или так много их тратят, воплощая свою идею в жизнь, что в этом мире идея просто не будет жизнеспособной.

И опять они терпят неудачу не потому, что у них не было великой идеи, но просто потому, что им не хватило терпения дать вещам осуществить­ся естественным порядком. Великие дела требу­ют времени, чтобы построиться. И, что еще более важно, необходимо время, чтобы медленные умы собрались вокруг, а невежество заменилось бы на просвещенность.

Сколько ты знаешь солидных компаний, зда­ний, новых технологий, созданных часто путем огромных расходов, которые распадались почти немедленно, только потому что затраты намно­го превосходили доходы? И при этом как часто ты слышал о том, что кто-то скупил все это при распродаже за бесценок, только чтобы обес­печить идее успех, потому что расходы были намного ниже?

Часто люди, придумавшие идею, остаются ни с чем и удивляются, что же такое они сдела­ли неправильно. Если бы им хватило терпения дать Вселенной сделать свою работу, собрать со временем воедино все необходимые ресурсы, потому что они обращали внимание на открыв­шиеся возможности и сопровождали идею до ее воплощения в жизнь, они бы не только смог­ли завершить свою работу, но и смогли бы из­влечь выгоду из ее успеха. Вот к чему относится высказывание «всему свое время».

Закон Всеобщей Сходимости может работать на тебя и против тебя. Так же, как хорошая идея воплотится в реальность, точно так же что-то неминуемо плохое для тебя так же может реали­зоваться. Вот почему, когда люди беспокоятся, напрягаются и сосредоточиваются на негатив­ном, с ними происходят плохие вещи. Не потому, что сами они плохие люди, но потому, что пло­хое воплотилось вокруг них.

И помни свой урок на яхте. Если ты борешься, это способ природы сказать, чтобы ты отрегули­ровал свой курс. Люди продолжают делать одно и то же снова и снова и ждут, чтобы положение дел изменилось. «Разочарование» — это когда упор­но делают то же самое и ожидают другого резуль­тата. И тем не менее это — стратегия создания бо­гатства среди большинства людей. Они полагают, что, если будут продолжать делать то, что делают, но просто будут работать чуть больше, стараться чуть упорнее, все получится. Нет, не получится. Все кончится разочарованием и усталостью. Но если у тебя хватит терпения оставаться бди­тельным, Вселенная обязательно обеспечит тебя всем необходимым, чтобы ты мог реализовать свои планы.

* Хорошо, посмотрим, правильно ли я все понял,— сказал я, по-прежнему на сто процентов неуверенный, что это так.— Когда обдумываешь мысль, она передается электрическим путем. Вселенная подхватывает мысли и «думает», что они — реальность. Однако они — не реальность, существует дифференциал, который Вселенной предстоит «урегулировать». Она со временем со­бирает ресурсы, необходимые, чтобы идея обре­ла конкретную форму. Все, что нужно делать, это следить за совпадениями и возможностями и быть готовым продолжать следовать своим кур­сом или откорректировать его в случае необхо­димости.
* Все совершенно точно. Ты теперь хорошо соображаешь.
* Таким образом, все, что мне нужно сде­лать, это обдумать идею, и природа сделает всю работу? — спросил я.
* Примерно так. Тебе тем не менее придется оставаться преданным идее, развивать свои навы­ки, чтобы быть способным управлять ею, и коор­динировать все ресурсы так, чтобы они действова­ли слаженно и работа была сделана. Великие умы и люди, добившиеся больших успехов, давно узна­ли о силе этих Всеобщих Сходимостей. Хорейс Уолпол называл ее приятным совпадением, созда­ющим большую удачу и богатство посредством случайного происшествия.

Вселенная любит обеспечивать, поэтому тебе быстро понравится игра в магические фокусы, когда вещи возникают из воздуха. Не забывай проявлять немного внимания, убедись, что тебе совершенно ясно, чего ты хочешь и когда ты это хочешь, и постоянно держи мечту в голове. Когда научишься это делать, сможешь «командо­вать» Вселенной доставлять тебе все, что нужно, по твоему желанию. Может быть, тебе понравит­ся начать с таких простых вещей, как место на парковке.

И внезапно мне стало ясно, почему мой бога­тый друг никогда не имел никаких проблем с парковкой машины. Когда работает Странность Высшего Уровня, Вселенная «создает» их для не­го! Уверившись в этом, я с пугающей регулярнос­тью начал находить места для парковки машины точно там, где хотел.

Как-то я позвонил в одно курортное местеч­ко, чтобы забронировать себе самый популяр­ный номер в самое горячее время года всего за день до приезда. К счастью, им как раз поступило сообщение об отказе. Это был даже еще лучший номер, чем я запрашивал, но они были рады пре­доставить скидку, чтобы быть уверенными, что номер займут!

Я, бывало, опаздывал на важную встречу, и все светофоры переключались на зеленый свет, поз­воляя мне добраться вовремя до места.

Когда мне было нужно что-то для бизнеса, совершенно неожиданно я получал звонок по телефону от кого-то, кто мог мне это предо­ставить.

Я с восторгом и удивлением играл в малень­кие игры со Вселенной и получал то, что хотел, но мне было ясно, что существует внушающая страх сила, которая ждет, чтобы ее открыли, и у которой были большие планы на меня и мое

Урок

Совпадения — это способ природы реализовать ваши идеи. Все сходится в одной точке, когда сила Все­ленной сосредоточивается на вашей идее и создает возможности, ресурсы, обеспечивает людей и ситуа­ции, чтобы ваши идеи стали реальностью. Если вы внимательно следите за возможностями, вы заметите эти совпадения и сможете действовать в соответствии сними.

ГЛАВА 17

В которой происходит трагедия

Мой отец приводил меня в ярость, а я совер­шенно озадачивал его. Он принадлежал к старой школе, прямолинейный сверху донизу, и руковод­ствовался только тем, что писали в книжках. Я же всегда отбрасывал книжки в сторону и искал но­вых путей. Он никогда не понимал меня, а я — его.

Мы редко разговаривали, с тех пор как я разо­рился на своем первом бизнесе. Он тогда с большой неохотой дал мне все свои скудные средства, после того как получил от меня завидные гарантии, что все пойдет прекрасно. Однако эти средства были потеряны.

Теперь, когда дела у меня шли хорошо, я пред­ложил вернуть ему деньги, но он отказался. Не знаю почему — то ли из упрямой гордости, а может быть, потому, что я так часто подводил его, что он не хотел верить мне, только чтобы опять не разувериться во мне еще раз. Он был рад, что у меня все хорошо, но наши отношения оставались натянутыми после всех многочислен­ных споров по поводу денег, которые ушли, когда бизнес провалился.

Он работал всю свою жизнь и заработал только на одну вещь, которой моя мать и он сам гордились,— собственный дом. И потеряли его за несколько месяцев. В самом деле, удивительно было, что мы вообще разговаривали, принимая во внимание все обстоятельства. Поэтому для меня показалось в высшей степени необычным, что он позвал меня на собрание всей семьи. Мы не принадлежали к тому типу семей, в кото­рых проводились собрания. Мы не принадлежа­ли к тем семьям, где вообще разговаривали!

Я вошел в их квартиру, которую они снимали, и сел рядом с матерью, отцом и братом. Атмосфе­ра была мрачная.

— У меня рак,— объявил отец.— В горле. Врачи говорят, это от курения, и я должен бро­сить курить, но хорошо то, что они на 85 % уве­рены, что я выкарабкаюсь. Так что я собираюсь принять вызов и буду бороться!

Отец был сильный человек. Если другой мог выкарабкаться, то и он сможет, но по дрожи в его голосе я понял, что он не совсем в этом убежден.

Вот и все. Семейное собрание закончилось.

Я решил, что лучше всего справиться с этой новостью с помощью того, что я узнал за послед­ние два года. Первым «оружием» в борьбе за жизнь отца будет знание. Поэтому я начал изу­чать эту болезнь и выяснять, как ее можно побе­дить. Я проконсультировался с врачами, и они сказали, что тут вряд ли я могу что-то сделать, но, если от этого мне станет легче, они не возра­жают, если я попытаюсь. «Шарлатаны!» — поду­мал я, и обратился к природе.

Я обеспечил отцу особую диету, которая со­стояла из фруктов и овощей, а также больших доз антиоксидантов и витаминов и трав противо­ракового действия. Во всяком случае, он хорошо ел, и это укрепляло его организм в борьбе с болез­нью. Казалось, диета хорошо работает, но однаж­ды, после нескольких месяцев радиологического лечения, мне позвонили из больницы и сказали, что организм отца «не реагирует на лечение».

Когда я вошел в онкологическое отделение, я подумал, что, вообще, чудо, если отсюда кто-то выходит живым. Стены были выкрашены в серый цвет, с потолка лился холодный свет флюоресцентных ламп. Врачи и медсестры много работали и с моим отцом, как мне кажет­ся, они обращались мягко,— в конце концов, он был остроумный, симпатичный человеч­но, думаю, за годы, проведенные в борьбе со смертью и болезнью, их чувства притупились: можно сказать, они отстранялись от больных, просто чтобы быть в состоянии работать.

Я прошел в палату к отцу и увидел его белое как смерть лицо. Некоторое время он нормально сидел в постели, собираясь отпустить что-то бой­кое в адрес одной из медсестер, но вдруг тяжело опустился на подушки. Взгляд его, устремленный в окно, застыл в неподвижности.

* Что с тобой? — спросил я.
* Он не уходит, лечение не помогает. Похо­же, он одолел меня.
* Нет, папа, нет! — крикнул я.— Ты будешь бороться. Ради меня, ради мамы.

Мне кажется, он не ожидал от меня таких эмо­ций. Я придвинулся поближе и обнял его.

— Нет смысла,— сказал он.— К тому же я не  
хочу быть вам обузой.

И вдруг я почувствовал, все в его жизни ста­ло мне понятно. Все наши перепалки, споры, стычки — все это было не потому, что он пытал­ся руководить мною. Это просто был его способ помочь мне. Всю жизнь он работал ради семьи, чтобы дать нам то, что, он думал, нужно нам. По-своему он старался делать то, что, по его мнению, должны делать хорошие родители — присматривать за сыном.

Он смотрел на меня так же, как и всегда, с выражением, которое я всегда истолковывал как презрение. Но теперь я понял, что оно было только насмешливым, потому что таким обра­зом он пытался рассмотреть, разделял ли я то же чувство любви к нему, которое он испытывал ко мне.

Туман рассеялся, и через 25 лет я наконец смог увидеть, какой он замечательный человек. Его педагогические способности были ограни­чены, но он старался, как только мог, делать правильные вещи, хотя и забавным способом. Внезапно вместо «ненависти» за то, что он вме­шивался в мои дела и пытался руководить мною, я понял, что люблю его за помощь, под­держку и советы, которые он всегда находил для меня.

— Папа, ты заботился о нас всю свою жизнь, теперь наша очередь позаботиться о тебе. Мы по­бедим эту дрянь — все вместе.

Мы крепко обнимали друг друга, и я почувст­вовал, что его слезы промочили мне рубашку на плече. У меня из глаз тоже закапали слезы. Мы сидели так довольно долго, не желая нару­шать этот момент, пока, наконец, не вошла са­нитарка с обедом. Излияние чувств помогло, но я видел, что в нем появилось что-то новое, чего я раньше никогда не ощущал, и я понял, что он примирился с самим собой, наводит порядок в вещах, заканчивает все дела. Но для меня это не подходило. Теперь, когда я обрел отца, которого любил, я был не готов с ним расстаться так скоро.

Мой разум работал очень четко — этот РАК не заберет у меня отца!

Мне просто было необходимо составить план действий.

Я мерил шагами помещение приемного по­коя и буквально налетел на какого-то человека и сбил его с ног. Кофе его разлился по полу, и я при­нялся извиняться.

* Ничего, ничего,— успокоил меня он.— Ничто не может сегодня испортить мне настрое­ние. У меня сегодня пятая годовщина!
* Пятая годовщина? — повторил я, все еще пытаясь салфеткой промокнуть кофейные пятна, оставшиеся на его рубашке.
* Да, пять лет прошло, с тех пор как я выле­чился от рака. Я здесь сегодня, чтобы сдать неко­торые анализы: нужно удостовериться, что все чисто. Но я знаю, что все в порядке,— я десятки лет уже не чувствовал себя таким здоровым.
* Поздравляю! — произнес я с искренним восхищением.— А можно спросить, рак чего у вас был?
* Он был здесь,— сказал человек, указывая себе на горло.

Горло! То же самое, что у моего отца,— и вот передо мной живое доказательство того, что рак можно победить.

* Какое совпадение,— сказал я, просияв.— А можно попросить вас об одолжении?
* Конечно,— отвечал он, улыбаясь, как мне показалось, еще шире. Чтобы так улыбаться, нуж­но *действительно* быть счастливым от того фак­та, что ты жив.

— Есть один человек, с которым я хотел бы, чтобы вы встретились.

После уговоров и умасливания дежурная сест­ра разрешила отцу и моему новому другу остаться на ночь в одной палате, и уже вскоре привет­ливость отца и радость жизни этого человека разговорили обоих так, как будто они были дав­ними приятелями. Время посещений закончи­лось, и я отправился домой в полном убеждении, что Вселенная на моей стороне и Закон Всеоб­щей Сходимости снова работает на меня.

На следующее утро мой новый друг покинул больницу, но тот импульс, который он передал моему отцу, сохранился. Отец сидел в кровати, попивал апельсиновый сок, пил травяной на­стой, который я оставил ему, проклиная его за противный вкус, и остроумно комментировал действия хорошеньких санитарок Видно было, что он снова обрел волю к жизни.

Мой новый друг оставил мне записку следую­щего содержания: «Если вам снова понадобится моя помощь, позвоните по этому телефону». И я звонил, звонил много раз в течение всех по­следующих месяцев борьбы. Даже не ради отца — он был полон решимости бороться, но ради себя, чтобы набраться силы, мужества и целеустрем­ленности от этого совершенного странника, которого Вселенная послала мне в самый крити­ческий момент.

Через девять недель отец вышел из больницы, навсегда избавившись от рака. Он победил!

Никогда я не был так благодарен за все те уро­ки, которые прошел.

В последующие месяцы мы много времени проводили вместе, а когда не могли встретиться, разговаривали по телефону.

Я узнал все об отце — о человеке, с которым прожил много лет своей жизни, но которого никогда толком не знал, а он многое понял во мне. Я узнал, что он мечтал о маленькой ферме, где мог бы выращивать свежие овощи для стола, и что он всегда хотел иметь собственный «мерседес-бенц». Я немедленно заказал «мерседес» и на­деялся, что он прибудет вовремя — к его дню рождения. Мы также занимались усиленными поисками фермы.

Прошло совсем немного времени, и я уже не мог больше пренебрегать делами на работе, поэтому нам оставался для общения только те­лефон.

Как-то вечером, когда, заканчивая разговор, я уже собирался положить трубку, он остановил меня и сказал:

* Сынок...— я никогда раньше не слышал, чтобы он так называл меня, и настолько удивился, что почти пропустил то, что он сказал дальше — Я только хочу, чтобы ты знал, что я люблю тебя.
* Я тоже тебя люблю, папа,— сказал я.— Со­звонимся в ближайшее время!

Когда я положил трубку, до меня дошло, что это был первый раз, когда мы сказали друг другу «Я люблю тебя».

Это был последний раз, когда я говорил с ним.

Судьба распорядилась так, что в один из по­следующих вечеров отец упал в ванне и разбил себе голову. Аневризма убила его, когда я вез его в больницу.

Я так сердился на него, был в ярости на Бога, Вселенную и всех, кто появлялся на моем пути, что этому позволено было случиться. Он так бо­ролся, чтобы выжить, и все это, чтобы умереть так глупо!

Я с головой погрузился в приготовления к похоронам, заказал службу в маленькой часовне перед кремацией, написал небольшую речь.

Мне предстояло еще кое-что узнать о нем. Маленькая часовня вмещала человек 40, и я счи­тал, что этого будет больше чем достаточно. Пришло больше 300 человек. Бывшие коллеги с работы, весь персонал, государственный управ­ляющий компании, где он работал, друзья со всех уголков страны, люди, которые знали его еще до того, как я родился... Все они знали то, что я понял только недавно: мой отец был замеча­тельный человек.

— Он невероятно гордился тобой,— сказал  
один из его друзей.

Я знаю.

Наш новый друг из больницы тоже пришел. Мы поговорили о моей ярости и разочаровании тем, что случилось.

— Питер,— сказал он,— я научился радовать­ся каждому новому дню. Я так благодарен судьбе просто за возможность просыпаться каждый день. Я знаю, тебе больно потерять отца, то, что случилось, несправедливо, но представь, что бы было, если бы ему не пришлось пройти через болезнь. Он бы умер, и ты никогда бы не узнал  
его, а он тебя. Он ушел бы в могилу, унеся с собой свой молчаливый гнев, а ты остался бы со своей обидой. Эта болезнь сделал вам обоим огромный подарок

Трудности выковывают характер,— продол­жал он,— и ты стал гораздо более значительным человеком за то короткое время, что я знаю тебя, и за то короткое время, что ты узнал своего отца.

Я долго, долго думал потом о том, что мне ска­зал наш новый друг, и уже многими годами позже до моего сознания дошло, как счастливы были мой отец и я, что у нас были эти короткие не­сколько месяцев.

Это напомнило мне о том, как совершенен может быть жизненный порядок.

Урок

Каждое событие, хорошее или плохое,— это кусо­чек тропы, по которой мы идем. Трудности выковывают характер, который необходим нам, чтобы осуществить свои мечты. Все находится в совершенном равновесии.

ГЛАВА 18

В которой я узнаю о ДДЛ

Мне раньше никогда не приходилось бывать на аукционе породистых лошадей. Было очень интересно. Кругом красивые люди, все богатые и знаменитые, пришли посмотреть и себя пока­зать. Некоторые даже покупали лошадей.

Сотни тысяч набавлялись за минуты, во вре­мя которых богатые, тренеры и простое дурачье соперничали за обладание этими прекрасными животными.

Я был здесь со своим богатым другом, подруж­кой и ее матерью, которая воображала себя в некотором роде знатоком в коневодстве.

Мой богатый друг положил глаз на особенно великолепную лошадь, которую он теперь оце­нивал, глядя на нее в бинокль.

В следующий момент лошадь вывели на арену. Она гарцевала, брыкалась, расшвыривала песок под ногами, фыркая с отвращением от необходимости касаться столь недостойной материи. Можно было подумать, что этот гордый жеребец с отвращением участвовал во всем этом спектакле, и было ясно, что он считает всех нас намного ниже него.

Аукцион начался, и уже прошло немало вре­мени, когда я заметил, что мой богатый друг во­обще еще не принял в нем участия. Я сам следил, чтобы не сделать ничего такого, что могло бы быть истолковано как предложение, поскольку та сумма, которую я мог себе позволить, давно уже осталась позади, поэтому я нагнулся вперед и прошептал:

* Разве вы передумали?
* Наоборот,— ответил он.— Все эти аукци­оны — это игра, помни это. Никогда не показы­вай, что заинтересован.
* Сколько вы собираетесь дать за него? — поинтересовался я, несмотря на явное раздраже­ние на его лице.

Цифра, которую он назвал, ошеломила меня.

* За эту сумму вы могли бы купить целую де­ревню или даже маленькую страну! — задохнулся я.
* Я только сказал, сколько я *готов* заплатить. Куплю я его за намного меньшие деньги. А теперь помолчи, пожалуйста.

Получив замечание, я откинулся назад.

Наконец, предложений стало появляться все меньше и меньше. Было видно, что публика находится в потрясении от последней заявки, рекордной самой по себе, но из разговоров во­круг я понял, что это не слишком большая цена за лошадь таких кровей.

И вот, наконец, поступила последняя заявка. Все остальные выдохлись, и аукционист больше не слышал новых предложений.

Финальный покупщик напряженно и беспо­койно смотрел на аукциониста, когда последний пытался добиться еще одного, самого послед­него предложения от этих горе-победителей. Устремив неподвижный взгляд на аукциониста, он ждал, когда раздастся последний возглас «Один, два, три, последний звонок, все закончили?»

Могу поклясться, что на самом последнем «три» раздался голос моего богатого друга, назвав­шего свою цену.

Публика задохнулась от такой дерзости.

Уверенность, с какой была названа цифра, ее звенящая сила потрясла всех, и не в послед­нюю очередь того покупщика, который думал, что он победил. Мой богатый друг встал, небреж­но и уверенно, глядя прямо ему в глаза, и по тому, как неудавшийся покупщик отвернулся, было яс­но, что он потерял самообладание. Он колебался некоторое время, пока мой богатый друг продол­жал, смотреть на него. Затем покачал головой и пошел к выходу, опустив голову.

Заявок больше не было, мой богатый друг ку­пил эту лошадь.

За шампанским я не мог удержаться от ком­ментариев.

* Я знаю, что у вас много денег, я уже видел многие из ваших игрушек, но заплатить такую сумму за лошадь — это безумие!
* Что ж, Питер, значит, ты не распознаешь хорошую инвестицию, когда видишь ее. Благо­даря цене, какую я сейчас заплатил, остальные 12 лошадей, которые у меня есть от того же про­изводителя, уже поднялись в цене. И более того, я думаю, что это повышение более чем покроет стоимость этого моего приобретения. И посмот­ри на этого жеребца. Идя даже вполсилы, он обго­нит большинство кляч, которые тут фланируют. Но более важно то, что ему вряд ли даже нужно выигрывать скачки. Он в любом случае будет сто­ить состояние как племенной жеребец.
* Понимаю.
* Ты, разумеется, сам знаешь по своим собст­венным инвестициям, что, если покупаешь что-то качественное и определяешь работать так, чтобы это твое приобретение приносило тебе доход, его стоимость поднимается.
* Гм... не совсем.
* Что значит «не совсем?»
* Ну, понимаете, у меня нет собственных ин­вестиций.
* Что?! — мой богатый друг явно был в шо­ке.— Ты уже три года зарабатываешь хорошие деньги, на что же ты их тратишь?

Прежде чем ответить на этот вопрос, мне на­до было подумать.

* Ну, мы купили новую машину, хорошую мебель, мы путешествовали.
* Нет, нет, нет! — закричал он, и щеки его покраснели.— Все эти вещи должны появляться после инвестиций.
* Вы никогда меня этому не учили!
* Я просто предполагал,—- сказал он,— что это всем известно!

Я почувствовал, что грядет лекция.

* Ты никогда не разбогатеешь, если не будешь вкладывать деньги в ценные растущие активы. Богатые люди всегда прежде всего вкладывают деньги в инвестиции и только потом тратят то, что осталось. Это бедные люди делают наоборот.
* Но мой бизнес хорошо развивается,— запротестовал я.
* Хорошо, а что ты будешь делать, когда он пе­рестанет развиваться, или когда ты больше не смо­жешь работать, или устанешь от того, что делаешь?

Твой бизнес может приносить тебе доход, но доход составляют только образ жизни. Активы составляют богатство!

Посмотри на самых богатых людей в стране. Когда бы ты ни услышал, что о них говорят, это всегда: «Вот идет такой-то, он стоит миллионы». Никогда не говорят: «Вот идет такой-то, он много зарабатывает». Сколько ты стоишь?

* Ну, сейчас посмотрим...— протянул я.— Зна­чит, моя одежда стоит примерно...
* Нет, извини, это все обесценивающиеся позиции. Их стоимость понижается со време­нем. Даже если ты потратил большие деньги на одежду, она не имеет реальной стоимости.
* Ладно, мебель стоит...
* Нет, она тоже обесценивается.
* Компьютеры?
* Ни черта!
* Машина?
* На самом деле тоже нет.
* А мой бизнес?
* Может быть. У тебя нет никакой недвижи­мости или акций?
* Нет,— я не знал, как начать.
* Не говори ерунды,— неожиданно раздра­женно заявил он.— Ты знаешь все, что тебе сле­дует знать, чтобы инвестировать. Это все те же принципы, которым я тебя учил, они универсаль­ны и применяются к любому виду деятельности. Возьмем, к примеру, мать твоей подружки. Она рассказала мне перед аукционом, что купила и от­ремонтировала дом и теперь собирается продать его с приличной прибылью. Разве ты не назовешь это созданием уникальности, добавлением цен­ности и применением рычага посредством обра­щения к человеческим эмоциям?
* Наверно, да,— отвечал я.
* Нет ничего хорошего в том, чтобы рабо­тать за доход,— продолжал он.— Работать следу­ет только из любви к делу.

Деньги должны притекать к тебе из твоих инве­стиций, так чтобы тебе не нужно было работать Слишком многие работают, потому что вынужде­ны, а не потому, что хотят. Ты должен дойти до такого состояния, при котором доход, полученный от инвестирования, намного превышает ту сумму, которую ты тратишь в год Вот тогда ты будешь знать, что достиг финансовой свободы. Только тог­да ты сможешь назвать себя богатым.

Возьмем, например, этого жеребца. Он зарабо­тает мне денег на скачках, и одновременно мы бу­дем использовать его как производителя. Кобылы, которых мы пустим к нему, понесут жеребят, кото­рые в один прекрасный день будут стоить столько же, сколько он сам. А доход, что я получу через это, фактически бесплатный. Я мог бы занять всю сум­му до цента, какую заплатил за него, и никогда ее не отдавать, и проценты с этой суммы будут лишь крошечной долей того, что я в конечном счете получу от одного только этого актива.

* А если он упадет и сломает ногу? — в шутку сказал я, поняв, как глупо это прозвучало сразу же, как только я произнес эти слова.
* Что ж, он будет застрахован, и мы получим деньги назад.

То же самое можно делать с домами,— про­должал он, совершенно не забавляясь от моей попытки проявить юмор.

* Что? — нахмурился я.— Разводить их, как лошадей?
* В каком-то смысле. Скажем, ты покупаешь дом, хорошую недвижимость, которая будет рас­ти в цене, и сдаешь его в аренду. По мере того как он растет в цене, ты получаешь то, что называется маржа — разница между стоимостью недвижи­мости и тем, что ты должен за нее. Ты можешь использовать маржу, чтобы купить еще дома. От них ты тоже получишь маржу, которую сможешь использовать, чтобы купить еще и еще, наращивая базу активов и, соответственно, свое богатство.

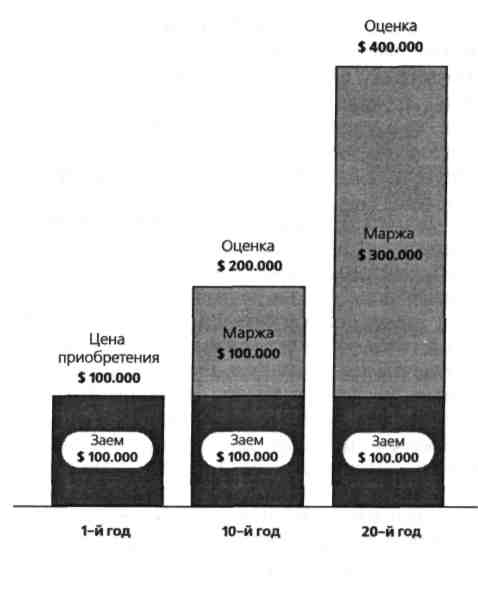
— Но я не могу позволить себе купить дом,— запротестовал я.

— Ты платишь сам, ты привлекаешь -ДДЛ.  
-ДДЛ?

— Деньги Других Людей! Богатые никогда не платят своими деньгами, когда более эффективным будет привлечь чьи-то еще. -ДДЛ — это рычаг высшего рода! Но ты должен помнить, что этот рычаг может действовать как в твою пользу, так и против тебя. Если ты занимаешь деньги, чтобы купить дом, который поднимется в цене, ты уве­личиваешь свои прибыли... Но если он упадет в цене, ты увеличиваешь свои убытки

Применение -ДДЛ аналогично применению любого другого рычага. Есть правильный путь, есть неправильный. Большинство людей занима­ют деньги, чтобы купить вещи, которые понизят­ся в цене, как, например, эти твои одежда, мебель, автомобиль. Чего они не понимают — это, что те самые выплаты, которые они делают за все эти предметы, можно, вероятно, сделать за дом. Пони­маешь, аренда за хорошую недвижимость должна покрывать большую часть процента по долгу и за­траты, а тебе только нужно заработать остальное.

Высококачественная недвижимость удваива­ется в цене примерно каждые 10 лет. Это значит, что, если ты занимаешь деньги, чтобы купить дом, который стоит 100 000 долларов сегодня, даже если ты выплачиваешь только проценты, через 10 лет ты будешь иметь 100 000 долларов маржи. Если у тебя 10 домов, ты будешь миллио­нером, и все это с помощью -ДДЛ.



*Высококачественная недвижимость должна удваиваться в цене каждые десять лет*

Богатые люди занимают деньги, только когда сумма, которую они получат от инвестиции, пре­вышает сумму, что они выплачивают как процен­ты. Таким образом, ты делаешь прибыль или полу­чаешь маржу. И хорошая новость здесь в том, что всегда есть кучи денег, которые можно занять!

Как только ты овладеешь мастерством пра­вильного привлечения заемных средств и будешь использовать их только для того, чтобы покупать активы, которые вырастут в цене больше, чем процент, который ты выплачиваешь, ты поймешь, что это самый простой способ разбогатеть.

Обычные люди убивают свои шансы на богат­ство, истощая свои ресурсы долгами за вещи, которые понижаются в цене.

Со временем, по мере того как стоимость хо­рошей недвижимости возрастает, растет и аренд­ная плата. Не так много времени пройдет, прежде чем недвижимость сама окупит себя, и ты будешь также получать доходы и от нее. Если ты будешь продолжать покупать недвижимость, в конце концов, доход, что ты получаешь от нее, превы­сит сумму, которую ты тратишь. Вот тогда ты и станешь богатым!

* Но кто даст мне денег? — спросил я.
* Ну, банки, например.

Мне не хотелось напоминать ему, что только год назад меня восстановили в правах после бан­кротства, но я знал, что никогда не получу ответ, если не задам этот вопрос.

* Да, я забыл об этом,— признался он.— Но, раз есть хорошая новость, будут, в конце кон­цов, и банки. Но тебе сейчас придется обратиться к частным финансовым средствам.
* Таким, как у вас, например? — с надеждой спросил я.
* Никогда не будь кредитором, молодой че­ловек, и в особенности по отношению к друзьям. Друзей трудно приобрести, деньги легко. Частные кредиторы — это лица или группы лиц, которые одалживают деньги людям, которые не отвечают критериям банков. Тебе придется выплачивать более высокий процент, чем взимают банки, но пока аренда плюс рост капитала превышают твои расходы и выплаты по процентам, ты будешь впереди. Будь очень осторожен при заключении контрактов, некоторые из этих людей — акулы, но вполне достаточно и тех, кто соблюдает этику, и с ними можно иметь дело. И в конце концов, когда ты нарастишь достаточно высокий рейтинг кредитования с частными кредиторами, банки снова начнут финансировать тебя.

Наступило время занимать деньги.

*(Обратите внимание-,* все это происходило до сокращения вмешательства государства в банков­скую сферу. Сейчас есть тысячи кредиторов, кото­рые дадут деньги каждому при условии, что на нем нет долга по банкротству. Существуют также спе­циальные займы, именуемые бездокументарные или низкодокументарные, для людей, у которых есть трудности с подтверждением доходов, или же люди имеют низкие доходы, но крупную базу акти­вов. Следуйте тем не менее совету моего богатого друга: будьте внимательны и убедитесь, что вы по­нимаете точно термины контракта по займу, а так­же удостоверьтесь, что любая инвестиция, которую вы собираетесь сделать, вырастет в стоимости и вернет вам доход, больший, чем затраты по займу.)

Урок

Богатые люди занимают деньги, только если сум­ма, которую они получат от инвестиции, превысит ту, что им предстоит выплатить по процентам.

Овладевайте мастерством правильного привле­чения заемных средств и покупки активов, которые вырастут с стоимости больше, чем проценты, что вы выплачиваете.

Деньги потекут к вам от инвестиций, и вам не при­дется работать. Слишком многим людям приходится работать, потому что они должны, а не потому, что хотят. Вы должны дойти до того момента, когда доход, кото­рый вы получаете от инвестиций, будет намного пре­вышать сумму, которую вы тратите каждый год. Именно тогда вы достигнете финансовой свободы. Именно тогда вы сможете назвать себя богатым человеком.

ГЛАВА 19

В которой я покупаю парочку домов

Моей первой покупкой был крошечный домик из двух комнат примерно за пять кварталов от пля­жа. Он стоил мне 26 000 долларов, когда средняя цена за дом в этом районе составляла порядка 100 000 долл. 6 000 долл. я потратил на чисто кос­метический ремонт: покраска, лакировка полов, установка всяких мелочей и прочее. Я продал его за 40 000 долл. через девять недель после приобре­тения. Я сделал 8000 долл.! Это больше, чем я зара­батывал за девять месяцев в супермаркете.

Покупка домов стала моим хобби. Я находил дом, доводил его до ума и продавал. Это было раз­влечением, и я делал неплохие деньги.

Под конец мой богатый друг указал мне на глупость этого занятия.

Богатые люди продают что-то по трем при­чинам,— сказал он.— Во-первых, это им больше не нужно. Причина, по которой они что-то покупали, исчезла, вещь не приносит больше пользы, или же она сильно возросла в цене.

Вторая причина: им предложили неприлично большую сумму за эту вещь — намного больше, чем она в действительности стоит, и даже луч­ше, если появится неплохой шанс купить ее снова, но уже по более низкой цене. Такое про­исходит во времена бумов. Люди переплачива­ют за вещи — недвижимость, акции, какие-то трофеи. А затем может наступить спад. Но они тем не менее должны быть готовы пожертво­вать этим активом, может так случиться, что они никогда больше не увидят эту вещь, и цена в этом случае действительно должна быть экс­траординарной.

Третья причина, по которой богатый человек продает, заключается в том, что при покупке была допущена ошибка. Расчет оказался непра­вильным, или неправильно было оценено время, цена, или же резко изменились обстоятельства. И тогда большой человек вынужден прогло­тить свою гордость, признать свои ошибки и продать дрянное приобретение, чтобы высво­бодить деньги и вложить их во что-то более достойное.

Во всех остальных случаях богатые люди на­капливают инвестиции, но приобретают они только по-настоящему ценные вещи. Кое-кто из моих друзей в плохие времена годами жили на то, что продавали вещь за вещью — но ценные ве­щи! — из того, что они накопили, пока ситуация не изменилась к лучшему.

Они редко покупают, если не уверены, что стоимость вещи возрастет или, по крайней мере, не упадет. И в приобретениях они всегда сохраняют терпение. Один мой коллега любит говорить: «Сделка жизни случается два раза в не­делю!» — имея в виду, что редко бывает, чтобы появившаяся «возможность» не представилась еще раз в том же самом иди другом виде.



Обычные люди тратят слишком много, а затем оправдываются за бездарное приобретение и не­обходимость подавать декларацию о покупке, говоря: «Была распродажа», или «Удалось потор­говаться», или «Я не один раз смогу этим восполь­зоваться», в то время как им это не нужно, это не было так дешево, и они могли использовать это только один раз! Богатые люди ждут до тех пор, пока смогут себе позволить именно то, что они хотят, и затем находят это и приобретают с мак­симальным рычагом, эффективно с точки зрения налогообложения — словом, умно.

— Вопреки распространенному мнению, богатые люди редко платят собственными день­гами за что-либо, пусть даже за свои игрушки и капризы. Если есть способ обойтись без того, чтобы трогать денежные потоки, и который высвобождает деньги для инвестирования, или же дает возможность разделить или уменьшить риск при покупке, используя деньги других лю­дей или привлекая в проект других участников, богатые люди обязательно воспользуются такой возможностью.

Но они знают, что никогда не следует рассеи­вать средства. Богатые люди прекрасно понимают, что лучший способ обеднеть — это переоценить свои возможности, подключиться к слишком рис­кованному проекту, занять слишком много денег под высокие проценты. Именно такой подход отличает богатых от обычных людей. Богатые знают, как использовать рычаг, не перенапрягаясь, как оценить риск, но не рисковать всем или слиш­ком многим.

Но самое главное — богатые никогда не про­дают качественные активы. Возьмем, к примеру, твой самый первый дом — тот, что ты продал. Ты получил за него хорошую цену?

* Конечно, на 35 % больше того, что я за­платил за него,— ответил я.
* А сколько ты выручил после всех расходов?
* Тоже неплохо: получил 20 *%* прибыли.
* Действительно, неплохая прибыль. Однако скажи мне вот что: сколько домов ты бы купил и продал за последние пару лет?

Я задумался.

* Около пятидесяти.
* Это много. А что бы было, если бы ты оста­вил всю эту недвижимость у себя?
* Ну, для начала я не получил бы той при­были, которая мне досталась после продажи,— отвечал я, защищая свою позицию.
* Это верно, но подумай вот о чем: сколько из всех этих домов стоило бы придержать? Иными словами, сколько из них было покупками высше­го сорта?
* Э-э... почти все, я думаю.
* А сколько времени ты занимался поисками этих домов?

На этот вопрос я знал ответ.

— Долго!

Последние три года я посвящал поискам не­движимости каждые четверг и субботу, выводя из терпения десятки агентов по недвижимости, ползая вдоль стен с измерительной рулеткой, забираясь под фундамент с фонарем, отворачи­вая краны и спуская воду в унитазах, добиваясь скидки на переговорах и делая заявки на аукци­онах, после чего начинался ремонт — сдирание старых обоев, покраска, полировка. Затем сле­довал поиск покупателя и продажа...

Теперь я подумал, что это была тяжелая рабо­та. Сначала надо было найти дом, потом поднять его стоимость.

— Так вот,— продолжил он,— представь, что ты потратил это время на накопление. Сколько домов из тех, что ты продал, ты мог бы оставить у себя, как ты думаешь?

Я пожал плечами.

* Наверно, треть.
* Значит, по твоим подсчетам, ты мог бы оставить треть, а? Так, если эти 17 домов стоили в среднем по 200 000 долларов каждый, а они вы­росли в цене на 10 % в год, ты бы получил маржу 1125 000 долларов. Иными словами: к настояще­му моменту ты бы стал миллионером. Не было ли это одной из твоих целей?
* Гм... да,— промямлил я. Порка, как всегда, заслуженная.

— А сколько же ты на самом деле сделал, покупая и продавая все эти дома?

Мне нужно было все подсчитать, и ответ уди­вил и смутил меня. После того как я оплатил все расходы, почтовые сборы, комиссионные аген­там, рекламу, услуги юристов, ремонт и налоги, сумма нетто составила чуть больше 250 000 долл. Тогда это показалось мне много, однако расходы поглотили немалую долю моих прибылей, в осо­бенности эти проклятые налоги.

* Таким образом,— подвел итог мой богатый друг, тоном который, как я, знал предвещал оче­редной урок,— ты не только купил и продал не­движимости на 10 миллионов долларов и сделал на этом только 2,5 *%* прибыли, ты еще и отказал­ся от трети этой потенциальной недвижимости, продав все дома и не придержав ни одного.
* Гм... наверно, так.
* И где теперь эти деньги?
* Не знаю.
* Вот именно,— сказал он, подняв бровь -Качественные активы, которые держишь у себя долго, сделают тебя богатым. Неважно, насколько велик твой доход, но если ты не откладываешь на инвестирование какой-то его части, тебе не раз­богатеть. Богатые люди заставляют свои деньги работать на них, как рабов, так что они сами не должны работать.

Научись жить на 70 *%* своих доходов. Осталь­ное пусть работает на тебя. Если не можешь жить на 70 *%,* живи на 80. Не можешь жить на это, живи на 90. Если и с этими деньгами не можешь жить, ради Бога, живи на 99 *%,* но хотя бы 1 *%* отклады­вай на будущее, а в дальнейшем доведи до 70 *%.* Помни: ты поймешь, что стал богатым, когда до­ход, полученный от всех инвестиций, превысит твои затраты на все, что тебе нужно, все, что ты хочешь, чего страстно желаешь. В конечном сче­те ты будешь жить на мельчайшую частицу твоих доходов. Фактически ты не сможешь потратить то, что зарабатываешь.

* Вот уж будет замечательно,— радовался я.— Мне хочется много потратить!
* Если хочешь когда-нибудь стать богатым, тебе пора перестать продавать и начать накап­ливать.

Урок

Вы поймете, что разбогатели, когда доход от всех ваших инвестиций превышает ваши расходы. Научитесь жить на 70 % своих доходов, а остальное вкладывайте в накопление активов, цена которых со временем возрас­тет. Богатство происходит от накопления качественных активов, сохраненных в собственности в течение долго­го времени.

ГЛАВА 20

Три ключевых элемента всех инвестиций

Мы находились в гараже механика, до того ста­ром, что на ум сразу приходили фотографии пер­вых автомобилей. Запаивая что-то под капотом классического «Астона Мартина» 1954 года выпус­ка, одного из автомобилей моего богатого друга, он бормотал что-то насчет «дурацких новых штучек».

Я никак не мог понять, почему мой богатый друг постоянно являлся сюда сам, хотя у него бы­ло столько людей, в том числе и шофер, который находился в его распоряжении целый день и присматривал за всеми его автомобилями — классическими или нет.

Я и представить себе не мог, что очередной урок инвестирования ожидает меня в виде какой-то замасленной обезьяны.

* Оливер, можно тебя попросить показать моему юному другу твою вывеску?
* Угу,— ответил механик, не поднимая взгля­да от совершенно чистого, но, в общем, бездейст­вующего мотора.
* А может быть, мы тогда сами на нее взгля­нем? — сказал мой богатый друг тоном, судя по которому он предполагал получить поло­жительный ответ.

— Угу,— промычал механик, прилаживая какую-то штуковину.

Мой богатый друг повел меня, лавируя между разбросанным по всему полу старым двигателем и частями подвески, к кабинету Оливера, где, сре­ди старых фотографий кинозвезд, ровесниц механика, висела обтрепанная вывеска:

СКОРОСТЬ, КАЧЕСТВО, ЦЕНА -ВЫБИРАЙ ЛЮБЫЕ ДВА

— То же самое и с инвестированием,— сказал мой богатый друг.— Существует три элемента,  
к которым нужно стремиться.

Рост — то есть актив со временем вырастет в цене.

Доход — то есть актив производит денежную прибыль в форме дивидендов, аренды или про­центов.

И низкий уровень риска — то есть возмож­ность потери денег невелика.

Все три элемента в одной инвестиции иметь невозможно практически никогда.

Если ты стремишься к большому росту, но низкому риску, тебе, по всей вероятности, придется пожертвовать доходом.

Если ты хочешь иметь высокий доход и низ­кий риск, тогда тебе, вероятно, придется пожерт­вовать ростом.

И наконец, если ты хочешь иметь и доход, и большой рост, тогда тебе придется согласиться с тем, что риск будет выше.

Инвестиций совсем без риска не существует. Чем выше прибыль, тем выше риск — это абсо­лютное условие. Тот, кто говорит тебе, что мож­но по-другому, лжет, однако это не значит, что тебе следует полностью отказаться от роста и дохода. Богатые люди знают, что есть способы хорошо инвестировать, так что показатели прибыльности будут выше среднего, и при этом управлять вполне приемлемым риском. Всегда есть способы управлять риском в инвестирова­нии — просто нужно подновлять время от вре­мени все, что знаешь и умеешь.

Люди постоянно пытаются поднять доходы или увеличить рост, и их здравый смысл отступает перед обещаниями больших прибылей. Есть много людей, делающих жульнические денежки на обещании красивых с фасада инвестиций и обещающих сме­хотворно высокие прибыли без всякого риска.

Богатые люди готовы пойти на некоторый риск, они вынуждены, но у них всегда предусмот­рено управление риском. Они могут немного расширить область инвестирования, вложив часть денег в недвижимость, а часть в акции, предусматривая при этом небольшой фонд на случай чрезвычайных ситуаций. Они проверяют, чтобы акции, которые они покупают, были выпу­щены надежными компаниями, и отслеживают показатели этих компаний. Они могут сделать парочку более рискованных инвестиций, но все­гда во что-то, что им понятно, и всегда только малую часть своих средств.

* Таким образом,— рассуждал я,— идти на некоторый риск — это нормально, но я должен убедиться, что раскладываю его по инвестициям разного рода и рискую только небольшой сум­мой по высокодоходным или потенциально растущим инвестициям, и то при условии, что я понимаю, в чем их смысл, это так?
* Совершенно верно,— сказал он.— Людей проводят на инвестициях, смысл которых они не понимают. Классические мошенничества всегда происходят с участием доверчивых инвесторов, при этом уровень их образования совершенно не имеет значения, а также с помощью «новых» или «уникальных» путей инвестирования при обеща­нии высоких прибылей и низкого риска. У мошен­ников всегда есть наготове какая-нибудь басня, на первый взгляд очень логичная, а если они под­ключат еще и предполагаемые налоговые льготы, то получится безотказно работающая формула мошенничества.

К несчастью, все эти жулики появляются каждый год с чем-нибудь новеньким, и как бы напряженно ни трудились законодатели, они не поспевают за всеми, поэтому тебе, как частному инвестору, самому придется смотреть, во что ты собираешься инвестировать и где обеспечивать приемлемое сочетание доходов и риска.

* Так что же мне выбрать? Рост, доход или низкий риск?
* Ну, это зависит от того, что ты хочешь. Недвижимость растет меньше, чем акции, но ты можешь обеспечить себе гораздо больший ры­чаг, взяв кредит под покупку недвижимости, кро­ме того, на короткое время она предполагает меньший риск. Акции обеспечивают больший доход и рост, но риск здесь несколько выше, чем при покупке недвижимости, если говорить о коротких сроках. Нужно установить какой-то баланс прибылей и риска.

Большинство богатых людей мыслят доста­точно консервативно. Они стали богатыми, инвестируя в качественные активы с хорошим потенциалом роста, они их держали при себе, но какая радость от активов, если не можешь по­лучать от них никакого дохода? Большинство богатых людей, которых я знаю вне своего бизне­са, если они владеют таковым, довольно крупные суммы вкладывают в недвижимость и акции. Недвижимость обеспечивает подавляющую часть роста портфеля, благодаря рычагу. Акции обеспе­чивают возможность хорошего роста, некоторо­го дохода и диверсификации капитала. И время от времени они могут вложить небольшие денеж­ки, никогда больше 10 % своих активов, в инвести­ции, предполагающие высокий риск А если они «вылетят в трубу» с этими 10 *%,* им нужно будет вернуть себе сумму, в три раза превышающую убыток, прежде чем они вложат что-нибудь в зону высокого риска.

Просто помни, что все инвестиции предпола­гают риск, и ты должен научиться управляться этим риском. Но если ты не будешь инвестировать, ты никогда не станешь богатым человеком.

Абсолютно необходимо составить план. У бо­гатых людей всегда есть План Создания Богатст­ва — он написан на бумаге, полностью разработан во всех деталях, в нем всегда обозначены конеч­ные результаты. Так что они знают, что двигаются в верном направлении.

— Так сколько домов, Питер, ты *планируешь*купить в этом году?

Я раньше никогда не думал об этом. Я просто покупал дома, когда находил их, когда у меня было время заниматься этим и оставалось не­сколько свободных денег.

* Купить шесть домов.
* Отличная цель,— сказал мой богатый друг.— Но давай облегчим ситуацию. Сколько денег тебе нужно в качестве депозита по каждо­му дому?

Я назвал ему цифру.

* Великолепно! Это как будто не слишком большая сумма, правда?
* Ну, придется немножко поработать, но, думаю, я справлюсь.
* А что, если, вместо того, чтобы сказать, что ты собираешься купить шесть домов, включить в свой план получение максимального количест­ва депозитов? Начни с получения депозита и по­том просто покупай недвижимость. Каждый раз, когда получишь откуда-то депозит — в деньгах или как маржу,— покупай дом в качестве инвес­тиции. Настройся и вперед. Я не хочу, чтобы ты предпринимал что-то по увеличению своего ка­питала или считал свои активы без меня. Сейчас я уезжаю на год в Прованс, так что у тебя будет достаточно времени претворить свой план в жизнь. Когда я вернусь, мы встретимся и посмо­трим, что у тебя получилось.
* Привезите мне оттуда берет,— попросил я.

Урок

План создания богатства должен содержать три клю­чевых элемента инвестирования, а именно; рост, доход и низкий уровень риска, однако практически невозможно сочетать все три элемента в одной инвестиции. Все ин­вестиции предполагают какую-то долю риска. Но если вы не инвестируете, вы никогда не разбогатеете. Поэтому научитесь управлять риском и никогда не инвестируйте, если не понимаете, во что именно.

ГЛАВА 21

В которой я придумываю игру в чехарду

Покупка и продажа недвижимости кое-чему меня научила.

Есть деньги, которые делаются путем добав­ления ценности. Небольшой ремонт — это ничто иное, как простое косметическое обновление, фактически он означал для меня хорошую при­быль при продаже.

Это было очень просто: я пользовался рыча­гом ссуды при покупке недвижимости.

Сначала мне приходилось пользоваться день­гами частных кредиторов и платить добавочный процент за ссуду, зато такие кредиторы отлича­ются гибкостью во взглядах и закрывают глаза на то, что в прошлом у меня случались ситуации, когда я не мог вернуть деньги. В конце концов я смог прибегнуть и к более дешевым способам финансирования своих проектов, когда мой кредитный рейтинг улучшился.

Я тогда добавлял ценность недвижимости, делая ее внешне более привлекательной с помо­щью косметических средств. Я выбирал такие дома, которые конструктивно были в порядке, но слегка износились. Я красил их, немножко украшал их, руководствуясь собственным вкусом и черпая идеи из книжек и журналов, в которых всегда можно было найти советы, как лучше и де­шевле обновить дом. Это, разумеется, привно­сило уникальность в недвижимость, и мои дома всегда пользовались спросом при продаже.

Теперь пришло время выяснить, пользуются ли они также спросом у жильцов.

Моим первым проектом была квартира в фе­шенебельном районе города. Я приобрел как можно больше разных модных журналов, что­бы почерпнуть из них идеи декорирования квартир, и хотя в них попадались иногда явно дикие, я понимал, что главное — это то, чтобы они соответствовали вкусу потенциальных покупателей, а не моему собственному.

Квартиру быстренько покрасили, постелили новые ковры, приделали разные блестящие штучки, типа дверных ручек, подновили кое-что в ванной и на кухне — и жилье было готово к опе­рации под названием «Аренда». В те дни я сдавал свою недвижимость сам (пока продолжавшиеся в течение нескольких лет звонки в 3 часа утра от жильцов с жалобами на что-то, что могло подо­ждать 8 утра, не излечили меня от этой привыч­ки). Я надел свой лучший выходной костюм, положил какое-то печенье в духовку, побрызгал лимонной эссенцией в ванной и принялся ждать первых нанимателей.

Сказать, что квартира была нарасхват, значи­ло бы ничего не сказать. В объявлении о сдаче я расхваливал квартиру в самых восторженных выражениях и явно назначил слишком низкую цену (хотя я поднял ее на 50 % по сравнению с прежней ценой, до ремонта), потому что ко мне явились 27 человек и шесть из них заявили, что берут квартиру.

Моя подружка предложила, чтобы я сделал им какой-нибудь подарок, олицетворяющий тепло домашнего очага (я до сих пор делаю это плюс подарки ко дням рождения и на Рождест­во — чтобы поблагодарить жильцов, за то что они хорошо обращаются с моей собственнос­тью. Не знаю, влияет ли это на что-нибудь, но квартиры, безусловно, остаются дольше в со­стоянии сдаваемости, чем у большинства моих друзей).

Не могу описать, как я был горд и взволнован тем фактом, что у меня есть свои собственные жильцы. Я даже снялся на фотографии, на кото­рой я вручаю ключи от дома! И даже теперь, ког­да я владею десятками домов, я по-прежнему иногда сажусь в машину и проезжаю по улицам, только чтобы напомнить себе, каких успехов я добился.

Я не забыл совет, который дал мне мой бога­тый друг. Он сказал: «Как только получишь деньги или маржу, иди и купи следующий дом». Поэтому, подумал я, настало время оценить мою новень­кую квартиру с жильцами в банке.

Ожидал я, без сомнения, чего-то большего. Я тогда помог жильцам отдраить квартиру до блеска. Я даже расставил в разных местах всякие декоративные безделушки (что всегда помогало мне добиться более высокой цены при продаже), затем опять нарядился в выходной костюм и при­нялся ждать.

Оценщик из банка глянул, не входя внутрь, на мою квартирку и спросил, за сколько я ее сдаю. Я ответил. Он добавил к цифре три нуля — оцен­ка была произведена!

Я поинтересовался, каким образом он мог сде­лать это так быстро, даже не заходя в квартиру.

* Прямой доход,— сказал он.
* А? — я очень старался не выглядеть пол­ным идиотом.
* Недвижимость стоимостью 100 000 долл. сдается за 100 долл. в неделю, так что, если ваша недвижимость сдается за 250 в неделю, значит, ее стоимость 250 000 долл.

Этому правилу буравчика предстояло с года­ми принести мне много денег!

(С тех пор после нескольких лет опыта я, разумеется, научился более изощренно влиять на оценку моей недвижимости в мою пользу, так что теперь я уже никогда не позволю оценщику провести столь элементарную процедуру «одним пальцем левой руки». Но тем не менее этот метод лучше, чем оценка «походя», которую практи­куют некоторые из виденных мною оценщиков.)

Оценщик дал мне клочок бумаги, который для меня был более ценным, чем любая другая бума­га. Его оценка позволяла мне снова пойти в банк и вытащить оттуда маржу, которую я добавил к моей недвижимости с помощью ремонта. Так что банк не только ссудил меня деньгами на покупку этой недвижимости и на ремонт, он также теперь даст мне денег на покупку следующей недвижи­мости. Как мне нравился этот «рычаг»!

Мой богатый друг однажды заметил, что этот метод похож на детскую игру в чехарду, когда одни прыгают над другими, которые стоят, скло­нившись, и таким образом оказываются впереди. Я так и назвал свою стратегию: «Чехарда». Вот в чем ее суть.

• Использовать маржу или деньги в качестве первого депозита.

* Обновить недвижимость, чтобы добавить ей ценность (только косметический ремонт).
* Увеличить арендную плату (важно сделать это до переоценки, потому что повышение арендной платы помогает обосновать более вы­сокую оценку, которую вы собираетесь попро­сить за недвижимость).
* Получить переоценку недвижимости.
* Рефинансировать, чтобы извлечь маржу для следующего депозита.
* Купить следующую недвижимость и сделать в ней косметический ремонт.

«Игра в чехарду» позволяет вам постоянно по­купать недвижимость, не детая депозита, до тех пор, пока вы продолжаете обслуживать ссуду (жильцы и налоговики вам в этом помогают, оплачивая большую часть расходов).

Например, вы покупаете дом за 200 000 долл., конструктивно крепкий, но немного «побитый временем», и тратите 20 000 долл., чтобы привес­ти его в порядок

Если отремонтированные дома в этом районе продаются за 250 000 долл., вам следует добиться от 250 до 280 долл. арендной платы за ваш дом в неделю, и он будет стоить 250 000 долл.

Это означает, что вы сделали 30 000 долл.! В зависимости от требований по депозиту по вашей ссуде банк позволит вам извлечь опреде­ленную часть этой маржи, которой должно быть достаточно для покупки следующей не­движимости. Таким образом, за второй дом вы из собственного кармана ничего не платите.

Ваш процент составит примерно 290 долл. в неделю (исходя из 7 % годовых), и таким обра­зом вам он будет стоить от 10 до 40 долл. в неде­лю собственных денег.

Если вы правильно составите договор о зай­ме, вы сможете также потребовать снижения налогов. Это еще больше снизит ваши расходы!

А это означает, что вы можете продолжать покупать недвижимость до тех пор, пока в со­стоянии позволить себе выплачивать 40 долл. в неделю за один дом.

Что делать, если у вас кончились 40 долл. в неделю? Ну, неслишком очевидным ответом будет «зарабатывать больше», но если уж это сов­сем невозможно, то надо просто подождать...



ИГРА В ЧЕХАРДУ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **1-я** | **2-я** | **3-я** |
|  | **недвижимость** | **недвижимость** | **недвижимость** |
| Стоимость недвижимости | 200 000 долл. | 150 000 долл. | 250 000 долл. |
| Ремонт | 20 000 долл. | 15 000 долл. | 20 000 долл. |
| Минус: денежный депозит | 20 000 долл. | **-** | **-** |
| Итого ссуда | 200 000 долл. | 165 000 долл. | 270 000 долл. |
| Оценка недвижимости |  |  |  |
| после ремонта | 250 000 долл. | 200 000 долл. | 320 000 долл. |
| Прирост капитала | 30 000 долл. | 35 000 долл. | 50 000 долл. |
| Доход от аренды в неделю | 250 долл. | 200 долл. | 320 долл. |
| Проценты исходя из 7% |  |  |  |
| годовых по всей ссуде | 269 долл. | 222 долл. | 363 долл. |
| Прочие расходы по аренде | 20 долл. | 20 долл. | 20 долл. |
| Общий расход по недвижи- |  |  |  |
| мости перед уплатой налогов | - 39 долл. | -42 долл. | - 63 долл. |
| ДЕСЯТЬ ЛЕТ СПУСТЯ |  |  |  |
| Оценка недвижимости | 500 000 долл. | 400 000 долл. | 640 000 долл. |
| Прирост капитала | 280 000 долл. | 235 000 долл. | 370 000 долл. |
| Доход от аренды в неделю | 500 долл. | 400 долл. | 640 долл. |
| Процент исходя из 7% годовых |  |  |  |
| Прочие расходы по аренде | 269 долл. | 222 долл. | 363 долл. |
| Доход от недвижимости | 40 долл. | 40 долл. | 40 долл. |
| перед уплатой налогов |  |  |  |
| **.'** | 191 долл. | 138 долл. | 237 долл. |

Подождать, пока арендная плата поднимется, и недвижимость сама будет платить за себя.

В качестве примера рассмотрим случай, ког­да вы можете позволить выплачивать 120 долл. в неделю, или 3 дома.

Вы должны найти первый депозит, но с этого момента дальше депозиты будут появляться из возросшей маржи, которую вы получили путем добавления ценности. Это значит, что депозиты за дом 2 и дом 3 вам не нужно будет выплачивать из собственного кармана, и, таким образом, фак­тически достаются вам бесплатно!

Вы ждете, когда арендная плата поднимется достаточно, чтобы недвижимость стала финан­сировать саму себя (то есть не было задействова­но движение денег). Тогда вы сможете позволить себе еще три дома по 40 долл. в неделю. Откуда берутся депозиты? Из маржи по первым трем!

Потом вы снова ждете. Самое замечательное в следующем «раунде» покупок то, что вы теперь можете позволить себе шесть домов, потому что не только три первых платят за себя, они еще и приносят по 40 долл. прибыли в неделю каждая, поскольку арендная плата должна повыситься, и таким образом ваша покупательная способ­ность возрастает.

Вот в чем вся прелесть рычага. Разумеется, не всегда все работает безупречно, иногда вы по­лучаете чуть меньше, и это означает, что вам при­дется подождать подольше роста и увеличения арендной платы, а иногда вы получаете чуть больше, и тогда вы можете двигаться чуть быст­рее, но что бы ни происходило, вы должны быть далеко впереди.

Теперь мы знаем, что правильно подобранная недвижимость должна удваиваться в стоимости примерно каждые десять лет, так что первона­чальная недвижимость, приобретенная десять лет назад, будет стоить 500 000 долл., даже если вы не выплатили ни одного цента ссуды (только про­центы), и, таким образом, вы сделали 250 000 долл. из воздуха, только на марже! К этому моменту арендная плата должна возрасти до 500—550 долл. в неделю, что дает вам от 210 до 260 долл. дохода в неделю. Неплохо — и уж точно лучше, чем над­рываться за кусок хлеба!

Вскоре я разобрался, как играть в чехарду, и последовал совету моего богатого друга. Как только у меня появлялось достаточно средств для следующего депозита — будь то через накоп­ления или дополнительная прибыль от моего бизнеса, или маржа от добавленной ценности — я покупал очередную недвижимость.

Быстрый прогресс был налицо, и я не мог дождаться возвращения моего богатого друга!

Урок

«Игра в чехарду» позволяет вам постоянно поку­пать недвижимость без привлечения денег на депози­ты, пока вы продолжаете обслуживать ссуды (жильцы и налоговики помогают вам в этом, оплачивая боль­шую часть расходов). Чем больше растут маржа и арендная плата, тем больше недвижимости вы може­те приобрести!

ГЛАВА 22

В которой я

обнаруживаю,

что стал миллионером

— Приезжай на выходные ко мне на ферму, подсчитаем твои богатства,— предложил мой богатый друг.

Я не мог дождаться этого момента. Не только потому, что никогда раньше не был у него на «ферме» — так он называл свои конюшни,— я не сомневался, что это будет сплошное удовольст­вие. Главное — потому что я сдержал обещание и не подсчитывал свое богатство. Разумеется, пред­ставлял, что неплохо поработал, но в цифрах я не выражал свои успехи.

Я вооружился всеми заявлениями в банк о предоставлении ссуд, свидетельствами об оценке и арендными документами, и мне не терпелось узнать, как близко я подошел к своей цели стать миллионером.

* Мы полетим,— объявил мой богатый друг.
* Каким рейсом? — спросил я.

— Мы полетим на собственном самолете.  
Это как-то смутило меня, и я подумал, что лучше задавать более безопасные вопросы.

— Сколько времени это займет?

— Это зависит от того, каким самолетом мы воспользуемся,— ответил мой богатый друг с едва заметной иронией в голосе.

В детстве я хотел быть пилотом морской авиации, и, хотя я не мог им стать, потому что должен был носить очки, я любил все, что было связано с авиацией, и мечтал о том, что когда-нибудь у меня будет собственный самолет.

Я подъехал к самой парковке перед ангаром и прошел прямо к самолету. Он был гладкий и роскошный. Ведущие края крыльев сверкали на солнце, и, как только я опустился в кожаное кресло и пристегнул ремень, дверь за мной захлопнулась, и мы сразу же взлетели.

Хорошенькая стюардесса принесла мне еду — вкуснейшее блюдо морепродуктов — и взбила по­душку у меня за спиной, чтобы короткий полет до конюшен моего богатого друга был еще приятнее.

«Я хочу такой же,— думал я.— Никаких тебе регистрации, ограничений багажа, времени, потраченного в переполненных залах ожида­ния рейса, который обязательно задержится, и никакой кормежки, тысячу раз разогретой равнодушными стюардессами».

Самолет коснулся колесами частной посадоч­ной полосы неподалеку от имения моего богато­го друга. Я увидел белую ограду и современные здания, спланированные таким образом, чтобы слиться в одно целое со зданиями девятнадцатого века, построенными из песчаника,— изначально предназначенными под жилище.

Было ясно, что в это имение были вложены огромные деньги. Мощная система для полива раз­брызгивала воду над ярко-зелеными, ювелирно подстриженными пастбищами, по которым сво­бодно носились роскошные лошади всех мастей.

Огромное поле для поло с прилегающими трибуна­ми для публики служило местом, где дети из сосед­них домов знакомились с конным спортом, и очень серьезно знакомились. С трибун доносились крики приветствий, когда забивали очередное очко.

Из всех владений моего богатого друга это, безусловно, было самым впечатляющим.

— Ты остановишься в домике для гостей,—  
сказал он.— Я отвезу тебя.

Мы запрыгнули в джип, на вид до того старый и дребезжащий, что я был наполовину уверен, что придется снова вылезать и толкать его, чтобы вообще сдвинуться с места.

Когда мы подъехали к территории, я увидел основное здание — двухэтажный особняк в геор-гианском стиле, безукоризненно отреставриро­ванный, но не такой большой, как я ожидал. У крыльца какой-то человек подметал ступеньки.

— Это Грег,— пояснил мой богатый друг.— Он  
позаботится о тебе, пока ты будешь гостить у нас.

Мой богатый друг провел меня по дому. Комна­ты были богато украшены предметами антиквариа­та, картинами. Все было отделано резным деревом. Для тех, кто любит старые дома так, как люблю их я, наслаждением было бы любоваться прекрасно от­реставрированными деталями интерьера: золотой чеканкой ручной работы, подлинными черно-белыми изразцами и великолепным круглым обе­денным столом Викторианской эпохи, за которым свободно разместились бы восемь человек

В доме было пять спален и кабинет. Он был прекрасно убран, без сомнения, благодаря вни­манию Грега, но выглядел каким-то необжитым.

— Ух, замечательно! — с восхищением сказал я, когда осмотр был закончен.— Только я как-то думал, что сам дом будет побольше.

— А что, ты сам ожидаешь гостей?

И тут только я понял, что это не был хозяй­ский дом — это был коттедж для гостей!

— Сам дом расположен с другой стороны  
холма. Пойдем, сейчас время ужинать.

Вот это был дом! Двенадцать спален, внутри бассейн, сауна и джакузи с минеральной водой, бильярдная, крылья дома отведены для гостей и детей, комнаты для прислуги, чудовищных раз­меров кухня и, в качестве основного блюда, зал для балов — своего рода людской улей.

— У нас сегодня небольшой прием по слу­чаю дня рождения. Я очень надеюсь, что ты взял с собой смокинг.

У меня вообще не было смокинга!

Следующие два дня в доме царила празднич­ная атмосфера, и, хотя мне не терпелось «заняться арифметикой» собственного богатства, мой бога­тый друг не имел ни времени, ни склонности си­деть со мной за расчетами, поэтому я угомонился и полностью погрузился в атмосферу праздника.

Список гостей для «небольшого приема» состоял примерно из 300 человек Еда, напитки, развлечения лились рекой. Те гости, что полно­стью истощили свои силы, либо отправлялись домой, либо оставались ночевать в многочислен­ных коттеджах, разбросанных тут и там по тер­ритории имения. Дети спали в одном большом зале, носившем название «конюшня темной ло­шадки». Я страшно им завидовал, потому что был слишком стар уже, чтобы участвовать в самом, наверное, замечательном празднике в пижамах!

Воскресный ленч проходил уже в спокойной обстановке, присутствовали только члены семьи и близкие друзья. И все-таки около сорока чело­век разместились за длинным сосновым столом, накрытым в тени перечного дерева.

«Вот это жизнь»,— говорил я себе. И в ту же се­кунду осознал, что дело не только в деньгах, хотя, конечно, окружение для барбекю было сказочное. Но потом я подумал, что окружение на самом деле было не так уж важно. Самое важное, что все были рады быть вместе и развлекаться. Такое могло про­исходить в этом многомиллионном имении, а могло и в местном парке.

Мне пришло в голову тогда, что люди сегодня слишком заняты своими попытками увеличить доходы, они забывают, что такое простые радос­ти, что значит просто быть с людьми, которых любишь и которые любят тебя, и радоваться жиз­ни в атмосфере праздника, когда последнее, что может прийти в голову человеку,— это работа.

Я заснул в шезлонге на веранде, глядя на де­тей, из которых не все были маленькие. Они играли в мяч на лужайке перед домом.

— Пойдем, соня,— мой богатый друг слегка коснулся моего плеча, и я проснулся.— Время от­правиться в нашу счетную палату и подсчитать твои богатства.

Мы устроились за старинным столом у него в кабинете, и я, раскладывая бумаги, почувствовал, как во мне поднимается волнение. Насколько я продвинулся к своей цели? А может быть, я уже превзошел ее?

За последние 12 месяцев, прошедших со време­ни нашей последней встречи, я сумел приобрести в собственность дополнительно 11 домов. Если при­бавить их к тем пяти, что я уже имел, плюс мой соб­ственный дом, получалось, что я владел 17 домами.

Мы сложили цифры оценок этих домов, и у нас получилось 4 850 000 долларов. Сложив все ссуды, которые предстояло выплатить, и расходы по содержанию домов, мы получили 3 637 500 долларов. Некоторые другие инвести­ции и вещи, которыми я владел, составили еще 100 000 долларов в активе. Таким образом, моя чистая стоимость равнялась 1 312 500 долларов!

— Поздравляю!— сказал мой богатый друг.—  
Ты стал миллионером.

Я был совершенно потрясен. Всего за четыре года, что я покинул супермаркет, я создал малень­кое, но достойное уважения состояние в миллион с лишним долларов. *Я сделал это!*

Какое-то время я тихо сидел, не произнося ни слова. Мой богатый друг также молчал. Мы сидели в креслах, обитых зеленой кожей, в тиши его ка­бинета, переживая чувства, которые испытывают люди в моменты больших достижений.

Помолчав некоторое время, приличествую­щее случаю, мой богатый друг сказал:

— Что бы ни произошло в твоей жизни потом,  
никто не отнимет у тебя этого момента. В то вре­  
мя как люди много говорят о том, чтобы стать  
богатыми, ты прошел этот путь и добился своей  
цели. Но не будем считать этот момент самым  
прекрасным часом в твоей жизни. Есть еще мно­  
гое, очень многое, чего тебе предстоит добиться.

Когда я сидел в кресле самолета моего богатого друга, чтобы лететь домой, я начал составлять но­вый список тех вещей, которых я хотел добиться: людей, которых хотел встретить, вещи, которыми хотел владеть, цели, которых хотел достичь, мечты, которые хотел воплотить в жизнь...

Урок

Мечты воплощаются в жизнь, когда составлен хороший план, есть цель и способны ее достижения.

ГЛАВА 23

В которой я игнорирую

все предупреждения

и перенапрягаюсь

■

Богатство — хорошая вещь.

Мне, разумеется, было приятно иметь то, что я хотел, не быть вынужденным беспокоиться о кус­ке хлеба и наслаждаться какими-то роскошными вещами.

Но, как и большинство людей, которые зара­ботали миллион долларов и поняли, что это не так много, я хотел большего.

Держать темп первых лет в недвижимости было нелегко, и, хотя мой богатый друг поощрял меня продолжать идти вперед в разумном темпе, я в свой список даже не включил ничего матери­ального. Мне казалось, я был так близко и все же так далеко.

Я думал, что, может быть, мои таланты требо­вали нового вызова.

* Зачем вызов? — вопрошал мой богатый друг.— Ищи легкой жизни.
* Гм... но мне скучно. Я хочу вцепиться во что-нибудь зубами.
* Ну хорошо, подыщи себе хобби! День­ги — не объект для возбуждения. Очень многие думают, что инвестирование — это захватываю­щая вещь, однако на самом деле это достаточно нудное занятие. Если ты следуешь определен­ной стратегии, ты попросту делаешь одно и то же снова и снова. Именно это и развивает твои навыки. По мере их развития ты способен захватывать все больше маржи с меньшими усилиями.
* Я все это понимаю, но дела идут слишком медленно.
* Ты хочешь сказать, что от нуля до милли­она долларов за четыре года — это медленно? Да большинство людей за всю жизнь не могут заработать такие деньги!
* Только не надо говорить мне об этом,— отвечал я, начиная злиться.— Разве не вы гово­рили, что не нужно сравнивать себя с обычны­ми людьми?
* Говорил. «Обычное — это то, что получает­ся, когда сливки с осадка смешиваются с осадком от сливок».
* А раз так, если я на самом деле хочу идти вперед, я добьюсь большего.
* Будь осторожен, Питер, я ведь предупреж­дал тебя о перенапряжении. Обычные люди всегда гоняются за большой удачей, большим кушем, но таких вещей не существует. Богатые люди знают, что богатство приходит от посто­янного следования правильной стратегии до­ходов и инвестиций.
* Минуту,— я бесцеремонно прервал его.— Вы сами говорили мне тысячу раз о своих боль­ших кушах, когда какая-то из ваших инвестиций взлетала до небес и приносила вам состояние!
* Верно, но это к тому же был счастливый случай, а, когда речь идет о состоянии, никогда не следует полагаться на счастливый случай. Если он происходит, это только лишь дополнительное вознаграждение.

— Не беспокойтесь — я все хорошо рассчи­таю,— пообещал я. Славно было сказано!

Это был большой проект — 22 дома в квар­тале на побережье. Цена за дом в этом районе последнее время росла. Я знал, что, наверное, времени маловато, но строительство могло осу­ществиться достаточно быстро.

Выплаты по процентам действительно на­прягут мой счет, но каждая квартира принесет от 100 000 до 150 000 долл. прибыли, это означает, что я получу около 3 000 000 долл. прибыли. Банки не хотели финансировать, потому что считали, что для меня это было слишком много. Я сделал 2 000 000 маржи за последние несколь­ко лет, но деньги были связаны, поэтому я по­просил мать моей подружки, не разрешит ли она взять заем под обеспечение ее недвижимости. Я согласился отдать ей 50 *%* прибыли и «понес­ти» любые убытки.

В этом районе были популярны большие не­интересные квартиры в кирпичных домах. Люди, похоже, хотели иметь размер, а не стиль, но мне казалось, что есть спрос на что-то другое. Мои квартиры будут не такие большие, как другие, но они будут намного лучше отделаны и снабже­ны соответствующими устройствами.

Подрядчик приступил к работе.

У нас была проблема с земляными работами, поэтому подрядчик предложил засыпать блок и ид­ти вверх. Я не видел в этом никакой проблемы, тем более что у квартир будет прекрасный вид на море.

Все шло хорошо. Здания подошли к стадии гаражей вовремя, и мы начали продажу проектов.

Приходили много людей посмотреть, но, когда они видели площадь квартир и только один гараж вместо двух, они уходили. Я-то думал, что, как только они увидят качество, они будут покупать.

Тем временем проценты пошли вверх, а я рас­считывал, что к этому времени уже продам половину квартир. Ситуация с деньгами стала напряженной. Нам нужны были деньги на рек­ламную кампанию, а у нас их не было, так что дела ухудшались. И все же это была ерунда по сравнению с тем, что нас ожидало.

Когда явился инспектор из городского сове­та, он приказал остановить работы, утверждая, что здание выше, чем разрешено для этой зоны, и закроет вид домам, находящимся сзади.

Поскольку нам оставалось недели две до окончания строительства, я был, мягко говоря, удивлен.

* Каким образом, скажите мне Бога ради, здание могло превысить лимит? Вы же сами ут­вердили проект.
* Я не утверждал *это,—* отвечал он, указывая на тот участок, который подрядчик засыпал, вме­сто того чтобы вырыть котлован.— Это здание на 1,8 метра выше, чем указано на плане, который вы представили в городской совет.
* Ну и что вы хотите от меня? Чтобы я снял крышу? — спросил я в полнейшем раздра­жении.

— Почему бы и нет? — только и ответил он.  
И мы сняли.

Городской совет предъявил нам иск, мы предъявили иск подрядчику, а все это время проценты продолжали накручиваться. Дру­гие подрядчики обошли нас. Внезапно наш новаторский проект стал выглядеть несколько странным, особенно когда городской совет попытался заставить нас сделать плоскую крышу, когда в проекте была запланирована покатая крыша с углом 45 градусов. Суд поста­новил, чтобы мы уменьшили наклон крыши до 30 градусов, так что крышу сняли, и тут пошли дожди.

Нет ничего более угнетающего, чем смот­реть, как твои новенькие дорогие кухни, ванные, лакированные полы и модные светильники по­ливает дождь, пока строители пытаются накрыть их брезентом.

Ущерб был ужасающий, некоторые предметы необходимо было полностью заменить.

Пришлось обращаться к банкам за увеличе­нием ссуды.

В конце концов мы продали все квартиры — средний убыток составил 80 000 долл. За девять месяцев я потерял 1 800 000 долл.

Эти и другие убытки многому меня научили.

Мой богатый друг пояснил:

— Существует закон личного развития, со­гласно которому мы обречены повторять одни и те же ошибки до тех пор, пока не извлечем, нако­нец, из них урок Приходится дорого платить за глубокий анализ наших ошибок, посредством которого мы осознаем те уроки, которые они нам преподают.

Одной из самых больших трудностей для меня всегда было точно сопоставлять желания с возможностями. Этот урок мне приходилось повторять много раз. Надеюсь, что каждый раз я чему-то учусь.

Теперь я придерживаюсь моей стратегии «иг­ры в чехарду». Она позволила мне приобрести и сохранить более 100 домов за 10 лет. Неплохо для бывшего кассира из супермаркета.

Урок

Не существует такой вещи, как «большой куш». Богатство приходит от упорного следования страте­гии качественного дохода и инвестиций и развития собственных навыков в их применении. Переоценка собственных способностей и ресурсов легко может привести к большим потерям.

ГЛАВА 24

В которой я впервые

«вызываю на дуэль»

фондовый рынок

Мой богатый друг привел меня на торговую площадку Фондовой биржи. Это было интересное и необычное зрелище. Люди метались туда-сюда, подзывая друг друга листками бумаги, хватаясь за телефоны и общаясь посредством не поддаю­щихся расшифровке жестов.

(В мире осталось очень мало таких торговых площадок. Если представится возможность, обя­зательно сходите и посмотрите, пока они не все еще перешли на прямую компьютерную обра­ботку данных.)

Хотя в то время дела с недвижимостью шли неплохо, подхода к акциям у меня пока не было.

Как-то я купил несколько акций на основании «самых последних данных», полученных у одного из знакомых. Мой богатый друг только посмеялся, когда я рассказал ему об этом, но я подумал, что он постепенно отстает от жизни и не видит отлич­ной возможности, о которой знал я! Естественно, пропасть была бездонной. Поэтому я старался держаться подальше от всего, что было связано с акциями. Мой богатый друг, однако, сумел убедить меня, подумать о фондовом рынке еще разок Поло­вина его активов была вложена в акции, и за многие годы он сделал на них хорошую прибыль.

— Посмотри, что происходит,— говорил он.—  
Каждые несколько секунд в мире продаются и поку­  
паются миллиарды долларов. Если высунешь руку и  
будешь долго держать — что-нибудь да прилипнет!

Инвестирование на фондовом рынке раскрыва­ет твое подлинное отношение к деньгам. Биржа — это жесткий, злой, быстрый и беспощадный настав­ник За любое проявление жадности рынок тут же накажет убытками. Нерешительность немедленно обернется упущенными возможностями. Любая ошибка в расчетах быстро увеличивается. А ключ к успеху в этой игре — дисциплина и умение предви­деть ситуацию.

Посмотри на табло,— он указал на монитор, где вспыхивали то красные, то зеленые огоньки, свидетельствующие об изменении цен на акции.— Это как в аэропорту: каждый раз, когда меняется картинка, взлетает самолет удачи или потери. Но если ты соблюдаешь собственную дисциплину и можешь смотреть вперед, прибыли будут преобла­дать над убытками, и ты умножишь свое богатство.

* Да,— кивнул я,— но как выбрать компании из всего этого великого множества? Нужно найти себе брокера или консультанта?
* Не нужны тебе ни хитроумные консультан­ты, ни ученые аналитики. Даже если кто-то из них действительно блестяще владеет своим делом, такие люди в большинстве своем обслуживают сверхбогатых, так что найти их почти невозможно. Тебе самому нужно научиться понимать принцип работы биржи. Ни один человек на всей планете не распорядится лучше твоими деньгами, чем ты сам,— просто убедись, что ты понимаешь задачу!

Никогда раньше я не слышал ничего подоб­ного...

* Вы хотите сказать, что я могу лучше управ­лять средствами, чем все эти крупные банки и инвестиционные фонды?
* Совершенно точно. Слепому виднее, что делать, чем некоторым из этих ребят. Возможно, они и неплохо работают, но, после того как ты заплатишь им все их сборы и комиссионные, твоя прибыль испарится. На какие деньги они, по-твоему, оборудуют себе все эти шикарные офисы? Обыч­ный человек знает намного больше о том, куда инве­стировать, чем ему кажется. Просто он позволяет «научно одурачить» себя всем этим людям, подви­зающимся в денежной индустрии. Помнишь, как лопнул тот крупный заем пару месяцев назад?

Та компания стала объектом постоянного вни­мания газет и телевидения, когда решила размес­тить свои акции на рынке. Из нее сделали культ, и она пользовалась мощной поддержкой крупных брокерских контор. Много частных инвесторов купили тогда акции и потеряли огромные деньги, потому что в конце концов акции этой компании упали и торговались по цене, намного меньшей, чем та, за которую их приобретали.

А я всего лишь спросил у своей жены и понял, что не надо покупать эти акции.

* Что вы имеете в виду? — не понял я.
* Дело в том, что она много лет была их кли­енткой и рассказала, что обслуживание у них сильно ухудшилось, магазины выглядели неваж­но, а у конкурентов дела шли намного лучше. Мне не нужен был никакой хитроумный брокер, чтобы понять то, что моя жена уже знала, просто покупая у них товары. Компания шла под откос и захватила бы с собой деньги акционеров.

Конечно, они могли поправить свои дела, но это требовало времени, ресурсов и денег.

Так что, хотя у моей жены нет диплома и она не является высокоученым аналитиком, тем не менее она знала, просто прислушиваясь к своему инстинкту потребителя, что этих акцией следует избегать.

Большинство людей думают, что покупка акций это какая-то большая тайна, но на самом деле все, что нужно,— это нормальный здравый смысл. Люди делают ошибки, оценивая положе­ние вещей на бирже, потому что руководствуют­ся эмоциями, а, как я уже много раз говорил, нет усилителя эмоций мощнее, чем деньги. Даже если в твоем характере есть хотя бы крошечный намек на жадность, на фондовой бирже он обязательно проявится. Каждый вроде бы хочет знать, как управлять фондовой биржей, а на самом деле все, что нужно,— это уметь управлять собой.

Перед тем как даже подумать об инвестиро­вании в акции, сначала тебе нужно очень точно определить, какой результат ты хочешь получить. Тебе нужно решить, хочешь ли ты инвестировать ради роста или ради дохода, потому что в том и в другом случае применяются совершенно разные стратегии.

Если ты инвестируешь ради получения дохо­да, тебе нужно убедиться, что компания, акции которой ты покупаешь, прибыльна и выплачива­ет дивиденды. Дивиденды — это просто та сумма, которую директора компании выплачивают дер­жателям ее акций.

Некоторые пытаются получать доход от крат­косрочной торговли на бирже. Если хочешь рискнуть стать трейдером, тебе нужно глубоко вникнуть в стратегии и технический анализ трейдерства. Существует очень старый анекдот: «Как сделать маленькое состояние? Взять боль­шое и заняться трейдерством на бирже».

Мой основной принцип — вкладывать в рост. Поэтому я инвестирую деньги в надежные компа­нии, которые я хорошо знаю, и на долгий срок.

* Таким образом,— сказал я, начиная вникать в смысл его слов,— перед тем как купить акции какой-то компании, нужно убедиться, что до­статочно знаешь дела этой компании, чтобы решить, каковы ее перспективы?
* Совершенно верно. Когда покупаешь акции компании, ты покупаешь маленькую долю самой компании. Если дела у нее идут хорошо, у тебя то­же все хорошо, а если показатели ухудшаются, твоя ситуация тоже становится хуже. Поэтому имеет смысл найти такую компанию, дела кото­рой, по твоему мнению, идут хорошо. Единствен­ный способ это сделать — инвестировать в те компании, бизнес которых тебе понятен, и, соот­ветственно, тебе понятно, что может с ними произойти в будущем. Нужно просто провести небольшое исследование,— заключил он.

Давай вернемся к Трем Законам Притяжения Денег: уникальности, добавления ценности и ры­чагу. Ты понял, что они постоянно действуют в твоей жизни?

* Конечно,— ответил я.
* А в твоем бизнесе?
* Разумеется! — это было действительно таю мой бизнес хорошо развивался теперь, когда я постоянно применял эти Три Закона.
* Ну вот, а теперь найди компанию, в работе которой ты обнаруживаешь эти Три Закона. Ком­панию, которая нашла себе уникальную нишу на рынке. Компанию, чей продукт эксклюзивен или почти эксклюзивен, и клиенты хотят его при­обрести и готовы за него платить.
* Таким образом,— сказал я,— если я вклады­ваю деньги в акции, мне предстоит найти бизнес, у которого есть цель и будущее, но который при этом занимает на рынке устойчивую позицию.
* Правильно. Редко бывает, чтобы богатые люди вкладывали деньги в непроверенные ком­пании, которые уже не приносят прибыль, хотя жадность, присутствующая в характере некото­рых людей, заставляет их прислушиваться к раз­ной секретной информации и покупать акции начинающих или не доказавших свою прибыль­ность компаний. К несчастью, время от времени они выплачивают дивиденды, и тем самым подо­гревают жадность. Гораздо больше тех, однако, кто никогда не платит или выплачивает первона­чально вложенные деньги через много лет.
* Хорошо, значит, мне нужна компания, чей бизнес я понимаю, которая демонстрирует применение Трех Законов Притяжения Денег и которая уже приносит прибыль,— подытожил я.
* Точно. Думаю, ты готов заняться исследо­ваниями.

Урок

Инвестирование на фондовой бирже раскрывает ваши истинные взаимоотношения с деньгами. Любая ошибка в оценке - будь то от жадности или от нереши­тельности - немедленно вырастает в размерах.

Однако фондовая биржа также предоставляет большие возможности тем, кто ясно видит цель инве­стирования и выбирает компании, бизнес которой основан на применении Трех Секретов Притяжения Денег, имеет цель и хорошо управляется, а также занимает устойчивые позиции на рынке.

ГЛАВА 2 5

Три ключа к Успешному

Инвестированию

В Акции

Офис Кевина жужжал, как улей. Люди при­ходили и уходили, постоянно звонил телефон. Бизнес явно хорошо развивался.

Кевин был турагентом, и я пришел к нему по совету моего богатого друга. У меня возникла проблема с арендой автомобиля, который я хо­тел взять, собираясь провести отпуск в Европе. Я хотел иметь что-то особенное, а все агенты предлагали только стандартные машины через крупные компании.

Когда мог богатый друг предложил мне обра­титься в компанию Кевина, я как-то засомневался. Я видел их рекламу по телевизору и знал, что они работали по системе скидок, и не мог понять, чем они могли мне помочь. Однако мой богатый друг уверил меня, что мне стоит попробовать.

Я ждал минуты три, пока Кевин закончит об­служивать клиента. Он очень подробно объяснял, как работает система резервирования билетов, что нужно делать, сколько сумок можно с собой брать, и так далее. Он явно работал с большой тщательностью и вниманием.

* Крупные клиенты? — спросил я, когда он пригласил меня.
* Да нет, не особенно, обычный внутренний рейс со скидкой, но эта женщина, для которой я резервировал билет, никогда раньше не летала на самолете, поэтому я хотел убедиться, что она все поняла. Она летит в другой штат навестить свою внучку, и мне не хочется, чтобы такое важное событие было испорчено какими-то мелочами, которых она не ожидает, потому что никогда раньше не летала.

Я быстренько произвел в уме кое-какие расче­ты и вычислил, что комиссия Кевина на билете составляла меньше 5 долл., и все-таки он возился с этой женщиной так, как будто она была сама королева. Это произвело на меня сильное впечат­ление. Очевидно, что их рекламные заявления об идеальном обслуживании клиентов не были пус­тыми словами.

Я рассказал Кевину о своей проблеме и изви­нился, что уже забронировал билеты на самолет и гостиницу в другой фирме. Я понимал, что его комиссия на аренде автомобиля не будет боль­шой, а собирался попросить его провести для меня кое-какое исследование.

— На самом деле это не такое уж большое беспокойство,— сказал он.— У нас есть целая армия самых опытных консультантов, они цен­трализованно занимаются исследованиями такого рода. Если бы я не знал ответа на ваш вопрос, мне достаточно было бы позвонить им, и они все сделали бы. Но я сам знаю, как вам помочь. Вам нужна одна маленькая швейцарская фирма, которая специализируется именно на такого рода аренде. Они доставят машину в лю­бое место в Европе и заберут ее, когда вы будете уезжать. Можно взглянуть на ваши билеты, что­бы организовать все по датам?

* Конечно,— этот парень явно знал свое дело.
* Так, отлично, с датами все в порядке, но вы не возражаете, если я вам кое-что предложу?
* Нисколько.

—Если вы готовы провести дополнительный день в Европе, ваш обратный рейс пойдет по дру­гому ценовому тарифу, и вы сэкономите 20 *%.* Этот билет забронирован по тарифу J-класса, а это самый дорогой вариант. Я могу заброниро­вать его по-другому, вы полетите все тем же биз­нес-классом, но сэкономите еще 15%. Или, если хотите, можно оставить эту же цену, но лететь первым классом. Хотите, я это сделаю?

Впервые я летел бы первым классом — как я мог отказаться? Он не только оказал ценную услугу клиенту, он и себе обеспечил большие комиссионные на билете первого класса и полу­чил меня в качестве клиента.

— Если вы разрешите мне посмотреть на ваше расписание, я, возможно, мог бы и здесь вам что-нибудь предложить. И конечно, вам нужна страховка.

Через час я вышел оттуда с новым, намного более удачным планом отпуска, но, перед тем как покинуть офис, я спросил Кевина, почему он так много времени и внимания уделяет обслужива­нию клиентов.

— Видите ли,— пояснил он,— в этом бизнесе удерживаются только преданные делу люди. Это во-первых. Но есть и другие причины. Нам посто­янно напоминают о цели компании; об этом нам постоянно говорят на инструктаже; каждый ме­неджер и все члены команды получают премии за хорошие показатели; сама компания быстро растет, так что возможностей для повышения в должности здесь достаточно. Нам нравится рабо­тать в этой компании, мы доверяем руководству. Оно хорошо с нами обращается, а это значит, что мы хорошо обращаемся с клиентами.

А под конец он произнес магические слова:

— И еще. Компания дает каждому из нас по  
пакету акций в предстоящем выпуске.

Ай-да хитрый лис, мой богатый друг!

* Ну и как тебе показался Кевин? — спросил мой богатый друг, когда мы снова встретились через неделю.
* Великолепно! Обслуживание прекрасное, сделал деньги для компании — сочетание выше всякой похвалы!
* Я так и думал, что ты будешь о нем такого мнения. Я уже присматриваюсь к этой компании некоторое время. Она вполне укладывается в тре­бования к инвестированию в акции: есть рост, есть качество, риск невелик.

Когда стремишься к росту, нужно искать такие компании, которые увеличивают доходы или оборот и прибыли. Любой в бизнесе скажет тебе, что легко увеличить оборот, резко снизив цены, и легко увеличить прибыль, урезав расходы, но и то и другое — краткосрочные меры, которые в ко­нечном счете приведут компанию к краху. Талант менеджмента в том, чтобы увеличивать и прибы­ли, и оборот одновременно, причем постоянно.

* Поэтому,— сказал я,— я должен искать такие компании, у которых растет оборот и увеличива­ется чистая прибыль.
* Не забудь про стоимость акций,— наставлял меня мой богатый друг.— Богатые люди всегда ждут, пока цена акций пойдет вверх, и только тогда покупают. И желательно, чтобы она продолжала какое-то время идти вверх. Один из богатейших инвесторов в мире однажды сказал: «Я сделал состояние, купив слишком поздно и продав слишком рано». Думаю, он имел в виду, что при­быль есть прибыль. Нет смысла покупать акции, которые идут вниз, потому что ты думаешь, что так ты купишь дешево. Многие люди таким обра­зом теряют все до последней рубашки, потому что акции продолжают идти вниз. А если собе­решься продавать, не дожидайся, пока все начнут от них избавляться. Продавай, когда будешь удов­летворен полученной прибылью. Если цена на акции будет продолжать повышаться, не думай об этом. На самом деле об акциях нужно забыть сразу же, как только продал их.
* Таким образом,— сказал я, покупать следу­ет, когда акции идут вверх, и продавать тоже, когда они все еще идут вверх.
* Именно. Есть вторая часть формулы — *качество.* Хорошая компания — это компания с устойчивым положением на рынке, имеющая историю успеха, которая производит продукт или услуги, понятные клиентам и пользующиеся у них спросом. Ее управление должно иметь цель и быть достаточно компетентным, чтобы реали­зовать эту цель.

Существует много крупных компаний, с низ­ким риском, потому что ими управляют высо­кокомпетентные люди, но у их руководства отсутствует перед глазами цель. А именно цель как раз и придает компании уникальность. И в конце концов, если компания теряет уникальность, она теряет темп. Некоторые ком­пании уникальны за счет своего размера. Они могут существовать так десятилетиями, но это будет продолжаться не всегда. Стоимость акций не будет расти так быстро, как у компаний, чье компетентное руководство вдохновляется в своей работе далеко идущими целями.

Еще одна вещь, на которую нужно обратить внимание,— владение акциями менеджерами компании. Посмотри на Кевина. Как ты думаешь, он так старается, потому что сам является частич­ным собственником? Конечно, именно так. Даже в маленьком предприятии, независимо от того, насколько профессионален персонал, именно владельцы заинтересованы в успехе, поэтому они и прилагают самые большие усилия. То же са­мое в крупных компаниях. Возьмем компании, директора которых владеют крупными пакетами акций. Они необязательно являются учредителя­ми, хотя это часто бывает, но в деньгах своих они заинтересованы.

Будь внимателен, однако, и проводи свои исследования очень тщательно, потому что крупные компании выпускают акции для своих служащих. Выпуск таких опционов ничего не стоит компаниям, поэтому технически они не обладают стоимостью, если только цена акций не идет наверх. Но, поскольку служащие не ин­вестировали в компанию собственные деньги, им на самом деле безразлично, как идут дела, пока они продолжают получать свои толстые пачки денег в качестве зарплаты!

* Таким образом,— рассуждал я,— мне нужна компания, менеджеры которой мыслят как вла­дельцы и в которой директора владеют крупны­ми пакетами акций.
* Именно так. И наконец, поговорим теперь *о риске.*

Если компания слишком маленькая, тебе будет трудно получить информацию о риске. Трудно также отслеживать, как идут дела в такой фирме. Так что убедись, что покупаешь акции одной из компаний, занесенных в список «Первые 500».

Одним из самых больших рисков с точки зрения успеха компании являются займы. Мы с тобой знаем, как легко преисполненные энту­зиазма люди переоценивают время от времени свои возможности. Такое часто происходит, когда компания занимает слишком много денег и выплачивает слишком большие про­центы. Неважно, почему компания заняла день­ги — хотя обычно это делается, чтобы рас­ширяться побыстрее,— но если она заняла слишком много, прибыли снижаются, и рост останавливается.

Компании, которые занимают слишком мно­го, являются компаниями с высоким риском. Даже крупнейшие компании мира — с большими целями и энергией — разоряются, если слишком много заняли.

— Хорошо, давайте посмотрим, правильно ли я вас понял,— сказал я.— В целом нужно, чтобы:

* компания показывала значительное увели­чение оборота;
* прибыль постоянно увеличивалась;
* цена акций неуклонно росла;
* в компании был интересный бизнес-план и цель, выполняемая компетентным руковод­ством;
* большие пакеты акций находились в лич­ной собственности директоров и менеджеров;
* чтобы данная компания входила в список 500 самых крупных компаний;
* и чтобы уровень заемных средств и расхо­ды по выплате процентов были низкими.

— Все правильно,— одобрил мой богатый друг-

* Откуда же мне взять информацию обо всем этом? — спросил я. Мне не терпелось поскорее заняться этим.
* Ну, можешь начать с самих компаний, поскольку по закону они обязаны выпускать та­кого рода информацию для инвесторов. Кроме того, информация для твоих целей содержится также в их ежегодных отчетах и биржевых проспектах. Можешь также заглянуть в газеты и журналы, где печатают сводки биржевых новостей, а также в другие издания, где содер­жатся подобные данные. Но не забывай обо всем составлять собственное мнение. Не ослаб­ляй собственные способности анализировать, доверяя другим людям и потом обвиняя их в своих неудачах или приписывая им заслуги в твоем успехе.

Любые инвестиции в фондовый рынок несут в себе определенный элемент риска. Если ты вкладываешь деньги в акции, ты обязательно на каком-то этапе понесешь убытки. Даже самые успешные инвесторы теряли деньги. Но они по­этому и стали лучшими, что научились на своих ошибках и продолжали инвестировать в акции, используя полученные уроки, чтобы наращивать мастерство.

Почему бы тебе не заняться компанией Ке­вина и не посмотреть, не соответствует ли она критериям инвестирования? — предложил мой богатый друг.

И конечно, как я и ожидал, она соответствова­ла. Я купил акции их следующего выпуска, и за шесть лет они выросли более чем на 1000 96. Жаль, что я не купил больше!

Из собственного опыта могу сказать, что найти хорошие компании с высоким потенциа­лом роста трудно. В течение всех этих лет ред­ко бывало, что в год появлялось две или три компании, которые соответствовали бы моим строгим критериям отбора, но когда это случа­лось, оказывалось, что их акции действительно стоило покупать.

Конечно, предсказание моего богатого друга о том, что я потеряю какие-то деньги, сбылось. Даже акции самых лучших компаний иногда теряют в цене, да и не все те, что я выбрал, выросли по стоимости так, как я ожидал. Но в те­чение всех лет, что я этим занимаюсь, у меня не было ни одного негативного года. Только один раз был год, когда *все* акции, которые я выбрал, выросли в цене, но в большинстве случаев одни росли очень резко и компенсировали мне убыт­ки тех, что упали в цене.

Я держу акции до тех пор, пока они отвечают моим критериям. Если же компания меняет курс и движется в ту область, которую я не понимаю или считаю, что она не будет прибыльной, или если резко меняется управление компании, или дирек­тора подают в отставку и продают свои пакеты, если прекращается рост или исчезает прибыль, если компания начинает занимать большие день­ги, если выплаты по процентам становятся слиш­ком тяжелым бременем для нее, если директора делают слишком много ошибок и просчетов в оценках, если в деятельности компании просле­живается элемент коррупции или жадности,— акции такой компании я продаю.

В эти годы я в основном имел в своем порт­феле акции от 8 до 12 компаний. Некоторые проходят мой строгий отбор и продолжают оставаться у меня. Другие я продаю. Я наблюдаю, как мой портфель превращается во многие мил­лионы долларов. Поскольку успеха добились компании, в которые я вложил деньги, добился успеха и я. Поскольку выросли компании, в кото­рые я вложил деньги, выросло и мое богатство. Кто-то, возможно, сделал больше, чем я за все это время, но большинство добилось значительно меньшего.

А теперь я владею акциями некоторых самых крупных, самых успешных компаний в стране и горжусь, что я приобрел их в то время, когда они были еще совсем маленькими.

Урок

Треми Ключами к Успеху в инвестировании в Ак­ции являются следующие: рост, качество и низкий уровень риска. Поэтому смотрите, чтобы:

компания показывала значительное увеличе­ние оборота,

прибыль постоянно увеличивалась,

цена акций неуклонно росла,

в компании был интересный бизнес-план и цель, выполняемая компетентным руководством,

большие пакеты акций находились в личной собственности директоров и менеджеров,

чтобы компания входила в список 500 самых крупных компаний

и чтобы уровень заемных средств и расходы по выплате процентов были низкими.

ГЛАВА 26

День, когда я понял, что богат

Был зимний вечер, я сидел за столом, когда моя подружка, которая по-прежнему работала со мной, зашла ко мне в кабинет.

* Что за день,— сказала она.
* Понимаю, что ты имеешь в виду.

Я утопал в текучке дел моей жизни делового человека.

— Только что звонила Эмма, моя подруга,—  
продолжала моя подружка.— Она в Париже.  
Хорошо было бы присоединиться к ней.

Я задумался: черт возьми, а почему бы и нет?

Быстро составили план, взяли паспорта — и вот мы уже летим первым классом в Париж.

Мы арендовали «феррари» и проехали весь путь от Кот-д-Азюр до Ниццы. Как же это волно­вало меня — вести такую красивую мощную ма­шину на большой скорости по автобану! Каждая минута доставляла мне такое наслаждение!

Мы поселились в отеле «Негреско» — одном из самых роскошных отелей, о котором гово­рят, что он лучший в мире (хотя я могу назвать много других, еще лучше!). В этом отеле «Beatles» написали свою песню «The Fool on the Hill», по его ступеням поднимались чередой одна за другой самые роскошные красотки планеты. Обслуживание здесь достойно всяких похвал, а на номера стоит посмотреть.

Мой богатый друг сказал мне:

— Даже если тебе там не понравится, остано­виться в «Негреско» необходимо. Именно там ты немедленно понимаешь, что «сделал это».

Портье отеля были одеты в безупречно сши­тую форму из чистой шерсти, на которую смот­реть — сплошное удовольствие, но летом в ней до ужаса жарко, а люди выстраивались в оче­редь, чтобы сфотографироваться с рослыми молодыми портье, которые, в свою очередь, похоже, предпочитали позировать с кошечка­ми в бикини, чем носить чемоданы и кофры.

Мы с подружкой «ударились в шоппинг». С со­бой у нас было только то, в чем мы приехали, и моя платиновая кредитная карточка (это был один из тех отпусков, в котором мы ни в чем не собираемся себя ограничивать!). Впервые в жиз­ни я входил в самые дорогие бутики в мире и поз­волял себе и подружке все, даже не спрашивая о цене. Мы могли себе это позволить — после семи лет тяжелой работы мы это заслужили! Я купил себе роскошный итальянский костюм, а ей пре­лестное, расшитое вручную жемчугом платье «от кутюр».

Мы заказали столик в ресторане «La Terrasse de la Salle Empire» в «Hotel de Paris» в Монте-Карло, переоделись в новоприобретенные наряды и по­звонили вниз, чтобы нам подогнали машину.

Это была чудесная ночь. Луна отражалась в воде, звуки музыки и шумного веселья доноси­лись отовсюду.

Мы спустились вниз, чтобы забрать машину, и так случилось, что я остановился, чтобы спро­сить консьержа, где можно припарковаться у Казино.

* О,— сказал он с весьма покровительствен­ным видом, как только французы умеют,— там не разрешается парковаться никому, кроме VIP. Вам лучше взять такси.
* Понятно,— сказал я, разочарованный тем, что не смогу вести чудесную итальянскую маши­ну в такую замечательную ночь.— Насколько я понимаю, когда машину подгонят сюда, мы долж­ны будем сказать дежурному, чтобы он отогнал ее обратно.
* Да, да, у Казино нет парковки. Возьмите так­си,— повторил он, чтобы убедиться, что глупые туристы поняли.

Моя подружка и я вышли, чтобы дождаться машины. Ночь была так чудесна, что даже это ра­зочарование лишь на долю секунды испортило мне настроение.

Я услышал, как подъезжает «феррари», еще до того, как я увидел его.

В Австралии дежурный по стоянке всегда под­гонял мне «Феррари» с благоговением (по край­ней мере, когда я смотрел), но в Европе все, в том числе и дежурные на стоянке, считают для себя оскорблением вести такую весьма особенную машину иначе, чем со смаком, тем более если на ней швейцарские номера (откуда известно, что она арендованная?).

Дежурный выскочил из машины и открыл перед нами дверцы. Я подошел к машине и оста­новился рядом с открытой дверцей, впитывая этот прекрасный запах кожи и роясь в бумажни­ке в поисках подходящей банкноты, чтобы дать дежурному на чай, и одновременно собираясь отправить его обратно вместе с машиной.

Перевод валюты занял некоторое время, и де­журный спросил:

* Господин не берет машину?
* Нет,— ответил я,— не беру.
* Почему же господин не берет машину? — удивился дежурный со смешанным выражением глубокого беспокойства по поводу моего душев­ного здоровья и чистой насмешкой.
* Потому что консьерж сказал, что я не смогу припарковаться у казино.
* Ай-ай-ай! — произнес дежурный, после че­го направился в сторону консьержа, выкрикивая что-то по-французски. По выражению лиц про­ходящих мимо людей, я мог предположить, что это что-то неприличное.

Консьерж немедленно подошел к нам с рас­строенным выражением лица и сказал:

— Прошу простить меня, сэр, просто неверо­  
ятно, до чего я был глуп. Ну *конечно,* они поставят  
*эту* машину! Это же и *есть* машина VIP, сэр.

И он открыл дверцу для моей подружки.

Я дал дежурному очень большие чаевые.

Мне никогда раньше не приходилось водить машину в Монте-Карло, и я беспокоился, что не смогу найти Казино, когда мы туда приедем (не то чтобы сам город был очень большой, но это чужая страна, и все такое), поэтому я подъ­ехал к BMW пятой серии и спросил дорогу.

— Мы как раз туда направляемся,— сказал  
человек за рулем с акцентом, который я не смог  
определить.— Просто держитесь за мной.

Так я и сделал.

Большой черный BMW завернул за угол, и мы оказались перед великолепным зданием из песчаника восемнадцатого века — Гран Кази­но Монако, за вход в которое нужно платить (чтобы не пускать всякий сброд).

Площадь перед Казино была переполнена, многие фотографировали богатых, знаменитых и красивых или влюбленными глазами огляды­вали роскошный ряд припаркованных машин: «роллс-ройсов», «феррари», «порше», «Ламбур-гини» и других эксклюзивных и экзотических марок.

В прошлый раз я был здесь в середине зимы: шел проливной дождь, и здесь, конечно, не бы­ло такой толпы, но и тогда я посчитал, что машин здесь стояло на более чем 10 миллионов долларов. А сегодня, я думаю, их здесь было на 50 миллионов.

Мы медленно продвигались в сторону пло­щади перед Казино, когда BMW остановил полицейский в белых перчатках. Между ним и человеком в машине произошел энергичный обмен мнениями, после чего полицейский мах­нул BMW уезжать прочь.

— Господи,— заметил я,— наверно, нет ни одного места. Где же нам припарковаться?

Теперь я знаю, что Монако — это самое поли­цейское государство в мире, и видеокамеры здесь отслеживают каждый квадратный санти­метр. Преступлений здесь просто не существует, так что я мог спокойно оставить «феррари» в лю­бом месте, и с ним ничего бы не произошло, но тогда я этого не знал и очень беспокоился за его благополучие.

Мы подъехали к полицейскому, чтобы спро­сить направление, но он махнул нам проезжать вперед. Два безупречно одетых дежурных бро­сились открывать нам двери. Мы были на месте.

И тут вдруг меня осенило! Вот что имел в виду консьерж из отеля! Даже BMW был недостаточно хорош для этой парковки. Чтобы войти сюда, уровень должен был быть не ниже «феррари».

Когда мы с подружкой вышли из машины, замелькали вспышки фотоаппаратов, и я почувст­вовал себя кинозвездой. Они, вероятно, снимали мою красивую подружку (она высокая блондинка, бывшая фотомодель), но мне это не мешало на­слаждаться всеобщим вниманием. Я попросил дежурного сфотографировать нас с подружкой в нашем роскошном обмундировании перед вхо­дом в Казино на фоне машины.

Парковочный билет скользнул мне в руку, и мой «феррари» проследовал к своим друзья, с которыми он в последний раз виделся на заво­де. Ему будет там хорошо.



Мы с подружкой вошли в «Hotel de Paris» и прошли к заказанному столику. Всех нас про­должали фотографировать, и я могу сказать, что все остальные к этому вполне привыкли. Моя подружка узнала многих знаменитостей.

Она заказала икру, я выбрал омара.

И вдруг она воскликнула:

* О, Питер, ты — богатый!
* Что? — переспросил я, подумав про себя, что с ее стороны было как-то бестактно указы­вать на этот факт в такой блестящей компании.
* Ты — богатый! Ведь именно про это мы го­ворили, когда обсуждали, что будем делать, когда ты станешь богатым. Помнишь, тогда в том ста­ром доме, когда ты работал в супермаркете, как раз, когда ты вернулся с первой встречи с твоим богатым другом. Мы именно это собирались сде­лать, когда думали о том, когда ты разбогатеешь!

Верно. Мы были в Гран Казино, в Монте-Карло, самом эксклюзивном городе в мире, мы приехали на «феррари», и на моей подружке действительно было платье стоимостью 10 000 долларов от «Dolce & Gabbana».

Я — богатый, и у меня есть фотография, под­тверждающая этот факт!

Мечта сбылась. Пусть и ваша мечта тоже сбу­дется.

Урок

Мечты сбываются, если у вас есть мужество дать этому случиться.

ГЛАВА 27

Претворите свою мечту в жизнь

Больше всего мне нравится в моей работе то, что я занимаюсь тем, что люблю, каждый день, изо дня в день.

Поскольку я выбрал дело, которое я люблю, это привело меня к богатству. А поскольку мое богатство позволяет мне выбирать, что делать, я могу просыпаться по утрам и любить то, что я собираюсь делать.

Очень долго я не мог придумать ничего более интересного, чем учить людей секретам финан­совой свободы, делясь с ними опытом и техниче­скими приемами на семинарах. Несостоявшийся актер, я с удовольствием думал о том, чтобы вый­ти на сцену и одновременно развлекать и учить (один мой коллега позже дал название этому процессу: «edutaining»\*).

Поначалу мне не очень хотелось рассказывать о процессе накопления богатства и одновремен­но зарабатывать на этом деньги. Мне казалось,

• Educating + entertaining *(англ.)* — образование + развлечение. *(Прим. пер.).*

что, как только начнешь говорить, что ты богат, в других проснется вполне естественная зависть, и они захотят тебя на куски разорвать. Мне хоте­лось этого избежать, но при этом у меня была мечта о том, что я смогу научить людей, как стать финансово свободными, чтобы у них была воз­можность осуществить свою мечту.

Компания друзей заставила меня проводить в гостиной заседания кружка богатства. Они пони­мали, что я далеко оторвался от них, а работал необязательно больше, чем они. И конечно, все мы начали с одного и того же, если уж говорить об этом, и они признавали, что я-то был позади всех.

После того как некоторые из них добились успеха, они стали подбивать меня проводить се­минары на тему о том, как разбогатеть. Посетив мои бизнес-семинары, они выяснили, что я хо­роший демонстратор, а в те дни никто не учил стратегиям богатства обычных людей (и уж точ­но никто этим не занимался без скрытых задних мыслей).

Но мне не хотелось форсировать события. Я считал, что, коль скоро мне суждено этим зани­маться, пусть это произойдет само по себе, без моей воли. Таким образом, если представится возможность проводить такие семинары, я буду знать, что я на верном пути.

Однажды я делал презентацию для предпри­нимателей, посвященную увеличению прибыли. Меня очень хорошо приняли, и, должен при­знаться, я был в тот день в хорошей форме. Кто-то из участвующих в семинаре демонстраторов не явился, и организатор семинара подошел ко мне и спросил, нет ли у меня чего-нибудь еще, о чем я мог бы рассказать.

— Как насчет инвестирования? — спросил я.

Он сверился с программой семинара, обна­ружил, что никто не собирается говорить на эту тему, и дал мне «добро». У меня был час времени до ленча.

Я вышел на сцену и без всякой подготовки начал рассказывать историю, о которой вы прочитали в этой книге. Подошло время ленча, я продолжал говорить, но предложил, что, если кто-то хочет уйти, то, пожалуйста, я не обижусь. Из 250 человек ушли только шестеро, и то четверо из них верну­лись с тарелками с едой из буфета. В глубине зала послушать мое выступление пришли люди из числа обслуживающего конференцию персонала. Когда мое двухчасовое незапланированное выступление закончилось, я впервые в жизни увидел, что все люди в зале встали, чтобы аплодировать мне.

Я услышал много положительных коммен­тариев, от «ясно, что вы знали, о чем говорите» до «никогда не слышал, чтобы информацию об инвестировании представляли так интересно и доходчиво». А для меня было более важно то, что мне очень нравилось это делать.

В тот вечер ко мне подошел человек и спро­сил, не приходилось ли мне проводить семинары на тему о том, как стать богатым.

— Нет, но с удовольствием занялся бы этим,— был мой ответ.

Снова жребий был брошен. Меня представили господину, у которого была группа клиентов, желавших посещать семинары по принципам обогащения, так что следующий семинар я про­водил для 850 человек. Должен признаться, это было утомительно, но я решил, что буду придер­живаться тех принципов, которым учил меня мой богатый друг: создавать уникальный продукт, добавлять ценность жизни людей и находить рычаги (для себя и для других), а также убеждать людей, что они тоже заслуживают быть богатыми.

С годами я развил и усовершенствовал свои навыки и способности, и я любил то, что делал, я наслаждался каждой секундой времени, прове­денного в этой работе. Я рассказывал то, что знал, сотням тысяч людей, и количество слушателей на моих семинарах росло из года в год.

Что бы ни произошло в моей жизни, теперь я знаю, что я среди тех, кому повезло: я понял, что заслуживаю богатства, что я продвигался вперед и нашел способ достичь своей цели.

И если вы не заслуживаете богатства, то кто же?

Богатства заслуживает каждый. Оно отпирает двери ко многим возможностям, к свободе, оно освобождает нас от многих забот.

И если бы богатства было трудно достичь, я бы понял, почему люди не стараются это сде­лать, но те стратегии, которые я вам представил, просты. А если вы дочитали мой рассказ до этого места, вы лучше тех 90 % людей, которые покупа­ют книги и не дочитывают их.

Так много людей ждут, пока в конце своей жизни они смогут делать то, что им хочется.

Мой богатый друг однажды сказал мне:

— Ты знаешь, Питер, я раньше думал, что у меня много времени, а теперь я понимаю, что это не так Я столько всего пропустил в жизни моих детей. Я смотрю на младшего, ему 15 лет, и мы каждый год ходим вместе в плавание. Я думал, у меня полно времени, чтобы быть с ним, а теперь, оказывается, у нас осталось всего три путешествия. Когда ему стукнет 18, он поступит в университет, начнет строить собственную жизнь. Всего три раза оста­лось. Я решил, что использую каждую секунду.

Воспользуйтесь этой возможностью, и вы увидите себя тем, кто вы есть: высокопроизво­дительная машина, способная на удивительные подвиги.

Большинство людей живут намного ниже своих возможностей, потому что они боятся быть уникальными, боятся выделиться из толпы.

Моя подружка дала мне прочитать этот отры­вок, который, мне кажется, подытоживает все сказанное\*:

«Мы спрашиваем себя, кто я такой, чтобы быть великолепным, роскошным, талантливым, необыкновенным?

В самом деле, кто вы, чтобы не быть таким?

Вы — Божье Дитя. Изображать из себя малень­кого — в этом нет служения миру. Какую доблесть можно усмотреть в том, чтобы съежиться так, что другие вас не боятся?»

Я думаю, что пришло время вам принять вы­зов. Я предполагаю, что наступило время обрести мечту и осуществить ее. Я думаю, что наступило время вам стать той личностью, какой вы заслу­живаете быть, ради вас самого, ради тех, кого вы любите и ради полной реализации потенциала Вселенной.

Самая сильная идея, которая у меня есть, это: «Если я могу это сделать, то и вы сможете».

Ведь правда смешно было простому кассиру представлять себе такую жизнь, какой я живу сегодня? И все же я посмел мечтать, посмел дей­ствовать, я упорствовал в этом. Я не сдавался, когда дела шли туго, а этого не избежать.

\* Марианн Уильямсон. «Возвращение к любви: раз­мышления о принципах следования курсом чудес». HarperCollins, Нью-Йорк, 1992. *(Прим. авт.)*

Самое главное, когда люди говорили мне, что мои мечты смешны, я не слушал их. Я уже знал, что мои мечты смешны,— и мне нужны были лю­ди, которые были готовы помочь мне претворить их в жизнь.

Одним из ярких моментов в моей карьере было выступление перед 18 000 высокомотивирован­ных, полных энтузиазма австралийцев на одном собрании и рассказ о том, как они могут обрести и претворить свою мечту в жизнь. Мне приходилось говорить и перед большей аудиторией, но этот день я буду всегда помнить, как особенный для меня.

Мой богатый друг, представляя меня этим людям, произнес:

— Дамы и господа, прошу вас поприветство­вать этого замечательного человека, моего бога­того друга Питера Спэнна.

Я улыбался, я знал, что «сделал это». Вот он я, всего лишь семь лет спустя, после того как я ушел из супермаркета, где работал кассиром на пол­ставки и где единственный, кто меня слушал, был покупа-тель, которому я пробивал чек. Теперь я говорил перед аудиторией в 18 000 человек Как это удивительно, думал я. Какая привилегия, какая честь!

Я поражался разнице между тем, какова была когда-то моя жизнь и какой она стала, и каждый день благодарил Бога за те возможности, какие я получил.

Осуществлять свою мечту легко, не делать этого тоже легко. Вам выбирать.

Вы не должны ждать, пока вконец обеднеете и будете сидеть на крыше сломанной машины под проливным дождем, чтобы решить, что делать со своим финансовым будущим. Вы не должны ждать, пока жизнь подойдет к концу и времени почти не останется, чтобы решить осуществить свою мечту. *Вы можете начать сейчас.*

У меня много разных игрушек и материальных приобретений, но если завтра я все потеряю, ничего страшного не произойдет. Во-первых, потому что у меня есть Ключ к Богатству, и этот Ключ — знание. Я знаю, что смогу вернуть себе бо­гатство, которым владею сегодня, быстрее, чем в первый раз, и с меньшими усилиями. А во-вторых, потому что именно мое знание и мой личный выбор позволяют мне делать то, что я люблю.

В конце семинаров мне часто приходится подписывать автографы и разговаривать с людь­ми. Однажды вечером после семинара меня ждал один человек Он дождался, пока все уйдут (что заняло немало времени), и, хотя я очень устал, этот человек продолжал терпеливо ждать, он спе­циально спросил моего личного охранника, мож­но ли будет поговорить со мной в самом конце.

Должен признаться, я уже действовал на авто­пилоте. Дело было поздно вечером, я довел до конца четырехдневный семинар и подписал более 300 автографов, но в этом человеке было что-то такое, что заставило меня остановиться и выслушать его.

Он представился и тихо поблагодарил меня, за то что я изменил его жизнь, рассказал, как хо­рошо в финансовом отношении у него обстоят дела, после того как он применил те стратегии, которые я представлял на семинарах.

Я прервал его и сказал то, что обычно говорю людям в таких случаях:

— То, что я сделал,— это моя работа. Я всего лишь действовал как проводник знаний. Я не со­здал сам это знание, я лишь удостоен чести иметь талант, достаточный для того, чтобы передать это знание. Все, чего вы достигли, вы сделали для себя, сделали сами, и только вы заслуживаете признания за все, чего добились.

— Может быть,— согласился он,— но позавче­ра, когда я опаздывал на крайне важное совеща­ние, я увидел, что мой пятилетний сын, младший из четырех, никак не мог справиться со шнурками. Я понимал, что в конце концов у него это получит­ся, но было видно, что он мучается и страдает. Я также знал, что, если я задержусь хотя бы на минуту, я опоздаю на автобус, а это означает, что я не попаду на совещание. В тот момент я стоял перед выбором между сыном и моей работой. И впервые в жизни я выбрал сына. Если бы не вы, я бы не остановился. Я понял, что через десять лет я не вспомню, куда я торопился, но я всегда буду помнить день, когда мой сын первый раз пошел в школу.

Я люблю то, что делаю. Люблю каждое мгнове­ние моей работы, но притом, что мне хорошо платят за то, что я делаю, никакие деньги не ком­пенсируют то время, что я отдаю работе. Никакой суммы денег не хватит, чтобы возместить время жизни, отданное работе.

Но то, что сказал этот человек и сотни других, с которыми я разговариваю каждую неделю,— более чем достаточная компенсация за все, от че­го я когда-то отказался ради того, чтрбы узнать и поделиться знанием с другими. Это моя мечта — быть вашим коллегой-учеником.

Стремитесь к знанию и умению, которые приведут вас к финансовой свободе. Сделайте это для себя и для тех, кого вы любите.

Я верю в вас.

Я знаю, что вы сможете это сделать.

А когда вы это сделаете, мы встретимся.

ГЛАВА 28

А теперь ваша очередь!

В моей истории много уроков, и они выведут вас на путь к богатству В этой главе, как и в самой жизни, есть вещи, которые надо выучить, сделать, понять и быть за них благодарным.

**Кто управляет вашей судьбой?**

Только один человек управляет вашей судь­бой, и этот человек — вы.

Что нужно сделать: тренируйтесь брать контроль над теми ситуациями, в которых раньше вы предоставляли другим принимать решения. Это придаст вам уверенности, когда нужно будет взять контроль за более важными ситуациями.

**Какова разница между понятиями ♦богатый» и «успешный»?**

«Богатый» означает, что у вас просто много денег. «Успешный» означает, что вы делаете то, что любите, и любите то, что делаете, когда вас окружают те, кого вы любите, и вы получаете такое вознаграждение, которое вас устраивает.

**Существуют ли легкие пути к богатству?**

Нет!

Чему надо научиться: к богатству путей «раз, два — и готово» не существует. Здесь требуется время, усилия, знание и энергия.

**Что бы вы стали делать с деньгами?**

Деньги сами по себе не важны. Важно то, что вы собираетесь с ними *делать.*

Что нужно сделать: составьте список того, что вы будете делать, когда разбогатеете. Вклю­чите в него все, что вам нужно, что вы хотите, чего страстно желаете, от тривиальных вещей (игрушки и имущество в качестве вознагражде­ния) до значимых, в том числе возможностей, которые вы можете осуществить, и участия в раз­личных событиях. Этот список — сам по себе стратегия, потому что он служит причиной для того, чтобы стать богатым.

**Как вы можете избежать обмана, мошенничества, неправильных советов и вредных рекомендацией на пути к богатству?**

Ответ простой: учитесь и узнавайте как можно больше всего, что связано с вашей обла­стью деятельности, а также познавайте самого себя (то есть разберитесь, в чем ваши сильные и слабые стороны).

**Каков Ключ к Богатству?**

Примененное знание — вот Ключ к Богатству. Не существует проблемы, решение которой не было бы уже кем-то найдено; нет идеи, которая так или иначе не была бы воплощена в действи­тельность; нет стратегии успеха, которая уже не была бы обнаружена, испробована, проверена и доведена до совершенства, которая не была бы уже где-то описана. Все это знание ждет, чтобы вы научились и применили его.

За что быть благодарным: приобретение знаний требует времени, но оно должно быть приятно, и часто его можно получить бесплат­но. Можете начать свой путь к знанию с посеще­ния местной библиотеки.

Что нужно сделать: найдите что-то такое, что у вас получается и что по-настоящему интересу­ет вас; изучите все, что существует на эту тему; развейте свое знание в мастерство и сосредо­точьте свои усилия на поиске пути, идя по которому, вы получите за это вознаграждение.

Что, если у вас есть отличная идея, вы страст­но хотите воплотить ее в жизнь, но никто ею не интересуется?

Подумайте о сигналах, которые вы посылаете другим: может быть, вас воспринимают как нерв­ного или отчаявшегося человека? Подобное привлекает подобное, а вы хотите привлечь других — тех, кто положительно отреагирует на ваш проект. Поэтому чем больше энтузиазма вы проявляете, тем больше вы интересны другим, и люди захотят помочь вам.

Чему нужно научиться: то, что вы отдаете, то и получаете,— и в этом Ключ к Успеху.

**Как вы можете научиться рекламировать и продавать свои услуги?**

Начните с того, что понаблюдайте за хоро­шим и плохим обслуживанием. Вспомните магазины, куда вы ходите, и тех, кто предостав­ляет вам услуги. Держу пари: вы предпочтете иметь дело с теми предприятиями, в которых персонал готов помочь и проявляет в этом энту­зиазм, где вас обслуживают с улыбкой. Продажа с улыбкой — это одно из величайших искусств, которыми может владеть человек.

Что надо сделать: подумайте о том, как лучше всего вы можете рекламировать себя, чтобы дру­гие признали ваши таланты, знания, энергию и энтузиазм.

**Проблема может быть положительным явлением!**

Многим людям не удается воспользоваться возможностью, потому что они видят только проблемы. Каждая крупная возможность предо­ставляется одновременно с проблемой — это испытание вашей преданности своей идее и проверка верности вашего пути.

Чему нужно научиться: всегда оставайтесь со­средоточенным на возможности, проявляйте упорство, преодолевая проблему. Помните: нет проблемы, для которой уже не было бы найдено решения.

**Почему, чтобы стать богатым,**

**так важно быть успешным продавцом?**

Каждый раз, когда вы просите кого-то сделать что-то для вас, когда вы ведете переговоры о сделке, когда вы побуждаете других принять ваш проект или идею, вы продаете.

Что нужно знать: вам нужно верить во что-то и упорно этого добиваться — и тогда вы будете успешным продавцом.

Что нужно сделать: развивать умение продавать при каждой возможности. Читайте книги, устрой­тесь на полставки на работу продавца, уговорите руководство компании, где вы работаете, послать вас на соответствующие курсы, постоянно ведите переговоры о чем угодно. Навык продавца сослу­жит вам верную службу на пути создания богатства. Это легче, чем вы думаете, при условии, что вы будете стараться и настойчиво это делать.

**Каков**

**Первый Секрет Притяжения Денег?**

Когда вы найдете талант, мастерство, про­дукт, который будет по-настоящему уникаль­ным, что-то, что хотят люди, за что они будут платить, что они могут получить только от вас, вы приобретете билет в страну богатых.

Чему надо научиться: быть уникальным, быть незабываемым в положительном смысле.

**Каков**

**Второй Секрет Притяжения Денег?**

Когда вы найдете способ добавить богатство, здоровье, счастье, любовь или время в жизнь лю­дей, вас за это вознаградят.

Чему надо научиться: добавлять ценность в жизнь других людей.

Что нужно сделать: составить список тех спо­собов, которыми вы в вашей работе или бизнесе можете добавить ценность в жизнь людей. Возна­граждение последует.

**Каков**

**Третий Секрет Притяжения Денег?**

Когда вы применяете рычаг к хорошему продукту или услуге, с его помощью ваш доход и вознаграждение увеличивается. Но если вы примените рычаг к чему-то, из-за чего деньги теряются, он увеличит ваши убытки.

Чему надо научиться: применяйте рычаг с умом.

Что нужно сделать: с помощью Главы 12 со­ставьте список способов применения рычага. Затем подумайте о трех способах, используя которые, вы можете сразу же применить рычаг в различных сферах вашей жизни, работы или бизнеса.

**Больных лошадей пристреливают!**

Многие ценные идеи разбиваются о камни плохого воплощения их в жизнь. Выработайте план, с которого начнете действовать. Если вам помогают другие люди, будьте настороже, учите их как следует, мотивируйте и наблю­дайте за ними, потому что навыки необходимо постоянно совершенствовать, чтобы ваша цель и мечта воплотились в жизнь и имели успех.

Чему надо научиться: постоянно учитесь, проявляйте бдительность, с тем чтобы мечты не обгоняли ваши возможности.

**Когда вы стоите на верном пути и радуетесь тому, что у вас все получается, все происходит само собой.**

Вселенная всегда пребывает в совершенном равновесии. Если вы находитесь в состоянии борьбы, проверьте, куда вы двигаетесь, чтобы убедиться, что вы не потеряли направление, и за­тем снова сосредоточьтесь на своей цели.

За что быть благодарным: пока вы двигае­тесь по направлению к своей мечте, жизнь будет легкой.

**Сила совпадений и возможностей.**

Ваш мозг не делает различий между хорошо сформированной идеей и реальностью. Подобно вашему мозгу, природа также не отличает мощ­ную идею от «реальности». Совпадения — это способ, которым природа воплощает ваши идеи. Всеобщая Сходимость происходит, когда вся мощь Вселенной сходится у вашей идеи и пре­доставляет возможности, ресурсы, людей и ситу­ации, чтобы ваши идеи стали реальностью.

За что быть благодарным: если вы проявляете бдительность в отношении возможностей в жиз­ни, вы заметите совпадения, и сможете действо­вать в соответствии с ними.

Вы не можете ожидать перемен, если делаете одно и то же снова и снова, потому что вы всегда будете получать один и тот же результат.

За что быть благодарным: будьте терпеливы и оставайтесь бдительным. Вы, возможно, не всегда получите именно то, что хотите, но Вселенная всегда предоставит то, что вам нужно, чтобы вы смогли осуществить свои планы.

**Встречать вызов.**

Вызов формирует характер, благодаря кото­рому вы осуществляете мечты.

Что нужно знать: каждое событие, хорошее или плохое,— это часть вашего пути в жизни.

**Брать деньги в долг.**

Занимайте деньги, только если сумма, кото­рую вам принесет инвестиция, превышает сумму, которую вам придется выплатить в качестве про­центов или расходов.

Что делать: совершенствуйте навыки пра­вильного использования заемных средств, поку­пайте те активы, которые вырастут в стоимости и принесут вам больше, чем процент, который вам приходится выплачивать.

**Значение маржи.**

Скажем, вы занимаете деньги, чтобы купить дом, хорошую недвижимость, которая вырастет в цене, и сдаете его. По мере того как он вырастает в цене, вы можете использовать то, что называет­ся «маржа», то есть разницу между новой стоимо­стью недвижимости и тем, что вы должны за нее.

Что нужно знать: стоимость минус долг рав­няется марже.

Что нужно сделать: наращивайте активы с маржой. Таким образом растет ваша чистая стои­мость и ваше богатство.

**Стать богатым.**

Вы никогда не станете богатым, если не буде­те откладывать деньги, чтобы инвестировать их в качественные, растущие активы. Богатые люди всегда сначала откладывают деньги на инвести­рование и только потом тратят то, что осталось.

Что нужно знать: доход равен лишь образу жизни — активы равны богатству. Когда вы до­стигнете того момента, когда получаемые вами доходы намного превысят ту сумму, которую вы тратите в год, вы достигнете финансовой свобо­ды и сможете назвать себя богатым.

Что нужно сделать: научитесь жить на 70 *%* ва­ших доходов, а остальное откладывайте, чтобы накопить ценные активы.

На что нужно обращать внимание при инвес­тировании:

Существуют три ключевых элемента инвести­рования:

* рост: активы со временем вырастают в стои­мости;
* доход: актив производит доход в форме ди­видендов, аренды или процента;
* риск: возможность потерять деньги.

Что нужно знать: практически невозможно иметь все три элемента в одной инвестиции. Если вы стремитесь к высокому росту при низ­ком риске, вам, вероятно, придется пожертво­вать доходом. Если вы хотите получать доход при низком риске, вам скорее всего придется пожертвовать ростом. И, если вы хотите и полу­чить доход, и иметь рост, вам придется принять более высокий риск.

**Возможно ли инвестировать без риска?**

Нет. Не существует инвестиций совсем без риска. Но если вы не будете инвестировать, вы никогда не разбогатеете. Как в правиле бурав­чика: чем выше доход — тем выше и риск.

Что сделать: если вы заинтересованы вложить деньги в какой-то конкретный актив, выясните все, что может его касаться, так чтобы понять, приемлем ли для вас уровень риска.

**Что такое управление риском?**

Во-первых, не инвестируйте в то, чего вы не понимаете. Можно пойти на некоторый риск, если вы проводите тщательное исследование, перед тем как вкладывать деньги. Кроме того, распределяйте свои инвестиции по разным сферам деятельности (например, часть в не­движимость, часть в акции, при этом оставьте небольшой запас на случай непредвиденных обстоятельств) и только небольшую часть средств помещайте в рискованные инвес­тиции.

Чему надо научиться: все инвестиции предпо­лагают риск, и вы должны научиться управлять этим риском.

**Стратегия «игры в чехарду» при покупке недвижимости для инвестирования.**

Стратегия «игры в чехарду» позволяет вам приобретать одну недвижимость за другой, не вкладывая в нее деньги из своего кармана, до тех пор пока вы продолжаете обслуживать ссу­ду, а именно:

* вы используете маржу или наличные деньги в качестве первого депозита;
* вы делаете ремонт, чтобы добавить цен­ность недвижимости (только косметический, например красите стены или кладете ковры);
* после ремонта вы увеличиваете арендную плату;
* вы оцениваете недвижимость;

■ вы рефинансируете недвижимость, что­бы извлечь маржу для следующего депозита, затем

• маржа и доход возрастают со временем, что  
позволяет вам постоянно проделывать эту про­  
цедуру

**Извлечение уроков**

**из собственных ошибок.**

Существует закон личного развития, который гласит, что вы обречены делать одни и те же ошибки до тех пор, пока не усвоите тот урок, который они вам преподают.

Что делать: анализируйте свои ошибки, чтобы понять, какой в них содержится урок, и всегда сохраняйте баланс между мечтами и навыками. Спросите у других, каковы их догадки в отноше­нии тех уроков, которые преподнесли вам ваши ошибки. Проявите смирение, примите эту «наме­ренно организованную критику» и извлеките из ситуации свои уроки.

**Ваш характер и фондовый рынок.**

Инвестирование в фондовый рынок раскроет ваши подлинные взаимоотношения с деньгами. Это жесткий, злой, быстрый и беспощадный наставник в деле формирования человеческого характера. Любая ошибка в рассуждениях — будь то от жадности или нерешительности — немед­ленно разрастается.

Чему нужно научиться: дисциплина и умение смотреть вперед — ключ к инвестированию в акции.

Что нужно знать: фондовый рынок также предоставляет широкие возможности для тех, кто имеет четкую цель в инвестировании и кто выбирает компании, которые применяют Три Секрета Притяжения Денег, обладают четкой целью и находятся под компетентным руко­водством, а также занимают прочные позиции на рынке.

**Инвестирование в акции.**

Проведите исследование, если хотите инвес­тировать с умом. Ищите компанию, которая имеет следующие показатели:

* разработала себе уникальную нишу на рын­ке и занимает в нем прочную позицию;
* продает продукт либо эксклюзивный, либо почти эксклюзивный, который хотят потребите­ли и готовы за него платить;
* обладает серьезным бизнес-планом и имеет компетентное руководство, имеющее цель;
* показывает значительное увеличение обо­рота и чистой прибыли;
* цена акций неуклонно растет;
* большие пакеты акций находились в лич­ной собственности директоров и менеджеров;
* входит в список 500 самых крупных компа-
* уровень заемных средств и расходы по вы­плате процентов низкие.

Чему нужно научиться: ищите те компании из деятельности которых видно, что они применя­ют Три Закона Притяжения Денег (уникальность добавление ценности и рычаг), и которые облада­ют Тремя Ключами к Успешному Инвестированию в Акции (рост, качество, низкий риск).

**Наблюдение за ценой акций**

Возможно, вас соблазняет возможность ку­пить акции, цена которых идет вниз? Но кто может сказать, как долго она будет падать? Один богатый человек сказал: «Я сделал состо­яние, покупая слишком поздно и продавая слишком рано». Он ждет, пока цена акций пой­дет вверх, и тогда покупает, а продает, когда он доволен полученной прибылью. Как только акции проданы, он о них забывает.

Чему надо научиться: прибыль есть прибыль.

**И наконец...**

Примите вызсзв - найдите свою мечту и во­плотите ее в жизнь. Стремитесь к знаниям и ма­стерству, которые обеспечат вам финансовую свободу, и не позволяйте никому говорить что вы не добьетесь своей мечты.

Что нужно сделать: составьте собственный план Создания Богатства. Начните с сегодняш­него дня. Напишите все это на бумаге, чтобы вы смогли отслеживать прогресс уже завтра и послезавтра, и дальше. И не забывайте тре­нироваться, повторяя себе: «# отвечаю за свою судьбу».

Эпилог

Мне всегда задают один и тот же вопрос: «Правда ли это?»

Факты, представленные в этой книге, неоспо­римы, технические приемы, представленные как стратегии, всегда работают. Они позволили мне подняться от кассира в супермаркете к руководст­ву пятью компаниями, к владению домом в одном из самых дорогих районов Австралии стоимос­тью во много миллионов, к образу жизни, свободе и вещам, которые доступны только при большом богатстве.

Они позволили мне жить жизнью, которая приносит счастье и радость. Они позволили мне обрести мечту и воплотить ее в жизнь.

Я, однако, изменил последовательность неко­торых событий. Иными словами, не все происхо­дило в том порядке, в каком это представлено в книге, и, конечно, некоторые смешные истории добавлены сюда, чтобы сделать стратегии более легкими для понимания.

Мой богатый друг — это не одна личность. Это — совокупность людей, наставников, характеров, ситуаций, книг, семинаров, уроков и размышлений о самом себе. Благодаря им я разработал технику инвестирования и жизни.

Все эти друзья всегда были со мной, когда я стремился к знаниям и мастерству, чтобы раз­виться самому и увеличить свое богатство. Они будут и к вашим услугам.

Вам приятно будет узнать, что моя подружка — по-прежнему лучший друг. Ее поддержка, вдохно­вение и помощь побудили меня посвятить ей эту книгу.

Второй вопрос, который часто задают: «Суще­ствует ли компания Кевина на самом деле?»

Ответ: да. Это одна из историй делового успеха в Австралии. Из маленькой компании, состоящей из двух людей, она превратилась в одну из круп­нейших в стране.

Примите мои наилучшие пожелания успеха на пути к богатству и счастью.

Признательность

Кто может представить, сколько всего вошло в эту книгу? Это на самом деле не книга, это жиз­ненный опыт!

Я хочу просто выразить благодарность тем, кто продолжал поддерживать, вдохновлять и ве­рить в меня.

Особая благодарность моей прекрасной по­дружке Лейсл Бейкер, чья любовь, поддержка и вера держали меня на плаву, когда вокруг была сплошная темнота.

Моим маме и папе, которые всегда делали все, что в их силах.

Чудесной, самой преданной учительнице в Австралии, Дороти Дивайн,— единственной учительнице, которая смогла понять меня и дей­ствительно чему-то научила.

Маргарет Уэллс, которая не имела причин верить в меня, но тем не менее, верила.

Филипу Джонсону, моему первому клиенту, и всем остальным моим клиентам. Спасибо, что верили в меня и в мои иногда крайние идеи.

Натали Кук, которая напоминала мне, что к целям и мечтам стоит стремиться.

Робу и Сью Джемисон, чья любовь и предан­ность своей семье служила мне постоянным напоминанием о том, что в мире существует настоящая любовь.

Филиппе Бонду — одному из величайших в мире и самому воодушевляющему оратору, настоящему наставнику и другу.

Всем моим красивым подругам, которые ми­рились с моим характером.

Всем моим богатым друзьям, которые помо­гали мне на моем пути.

Учителям, инструкторам, демонстраторам се­минаров, авторам, кто поделились со мной своей мудростью.

Йену Лоу, который был моим первым менед­жером, который действительно понял мою цель обучать простых людей брать в свои руки руководство собственной финансовой судьбой и который с помощью своей команды напол­нил бесчисленные комнаты живыми людьми.

Моей великолепной команде в «Фримен Фокс», чья преданность и моральная сила по­могли мне поднять работу на самый высокий уровень.

Всем моим ученикам, студентам, клиентам, которые приходили ко мне на семинары и на групповые занятия: благодарю вас за вашу заме­чательную поддержку и еще больше за то, что реализовали мою мечту, выполняя те стратегии, которым я вас учил.

Моим коллегам в бизнесе, которые каждый день воплощают эту мечту в жизнь.

И странное, но особое спасибо всем тем, кто не думал и по-прежнему не думает, что я мог это сделать, всем сомневающимся, возражающим, циникам и скептикам — вы даже не представляе­те, сколько решимости и силы вы дали мне за все эти годы!

И всем, у кого есть мечта, кто верит в нее изо всех сил старается осуществить ее.