

**Живешь
ли ты
своей
мечтой?**

ДЖОН ФЭРМАН

Живешь ли ты своей мечтой?

ДЖОН ФЭРМАН

ISBN 978-966-407-042-0

Право на издательство и распространение
данной книги принадлежит Интернет
Сервисез Интернешнл Украина.
г. Киев, ул. М. Расковой, 17.
тел. 8 (044) 501-04-27

Посвящение

Я посвящаю эту книгу своей жене Хелен, сыну Джону, дочери Кэти и их мечтам.

Я посвящаю ее тем, кто открывает новые горизонты финансовой свободы. Эти люди – будущее мира. Эти люди – примеры для всех нас. В них живет дух наших предков и они готовы передать его нам. Если у нас есть мечта и внутренний огонь для ее воплощения, мы следуем пути, проложенному этими первопроходцами.

Содержание

Благодарности	5
Что даст вам эта книга?	6
Введение	11
Глава 1. Время и деньги	18
Глава 2. Остаточный капитал – главный секрет богатства!	23
Глава 3. Делиться – прекрасный путь к успеху	32
Глава 4. Повторение: достаточно работать всего два часа в день	40
Глава 5. Диверсификация – путь к свободе	47
Глава 6. Лучший способ получить то, чего хочешь – помогать другим получить то, чего хотят они	54
Глава 7. Секрет – в системе	60
Глава 8. Вы действительно считаете, что у вас нет знакомых?	69
Глава 9. Главное – это мечта	75
Глава 10. Что бы ни говорила ваша мама, всегда разговаривайте с незнакомцами	82
Глава 11. Друзья могут не понять	90
Глава 12. Звучит прекрасно, но...	94
Глава 13. Друзья не станут оплачивать ваши счета	99
Глава 14. Где вы хотите быть через пять лет?	103
Глава 15. Двенадцать провокационных вопросов	109
Глава 16. Следующий шаг	119
Глава 17. Мечтайте!	125
Глава 18. А вдруг это срабotaет?	132
Глава 19. Все это очень интересно, но что дальше?	136
Эпилог	140
Приложение: С чего начать	143
Об авторе	156

Благодарности

Спасибо вам, доктор Тейлор Йетс. Вы научили меня терпению. После встречи со мной, вы должны были стать настоящим экспертом по этому предмету! Я благодарю и вашу жену, которая с первого дня полюбила нас с Хелен. Ваши уроки и ваш пример помогли нам расти вместе с нашим бизнесом.

Спасибо вам, Том и Сесиль Брэннон, Йен Девин и все, с кем вы нас познакомили – вы показали нам, что такое энтузиазм и настойчивость. А прежде всего, вы показали нам, как важно достичь цели, сколько бы времени это ни заняло. Ваша готовность помогать нам в любой ситуации – прекрасный пример того, как, благодаря помощи других людей, каждый может добиться успеха, несмотря ни на какие трудности.

Благодарю свою семью и всех, кто поддерживал меня, пока я писал эту книгу.

Благодарю сотрудников издательства Possibility Press за невероятную тактичность, творческие способности и настойчивость в работе со мной.

Благодарю Господа за вдохновение и идеи, и за то, что научил меня не искать личной выгоды и помогать другим – а в этом и заключается ключ к успеху.

Благодарю всех своих слушателей – вы даете мне столько знаний, сколько я и не надеялся получить. Этой книгой я хочу хотя бы отчасти отплатить вам за то, что получил от вас.

Наконец, благодарю вас, читатель, за то, что вы решили реализовать свою мечту. Надеюсь, эта книга вдохновит вас сделать для этого все возможное! У вас все получится!

Что даст вам эта книга?

Человек не просто живет. Он постоянно принимает решения о том, какой будет его жизнь, каким будет он сам в следующее

мгновение

Виктор Франкл

Вы хотите получить от жизни больше? Или просто расплатиться с долгами? Вы уверены, что не похожи на коллег и друзей, которых устраивает сложившаяся ситуация? Вы хотите изменить свою жизнь? Может быть, стремление к чему-то большему — всего лишь пустые мечты тех, кто не удовлетворен своей жизнью? Или к нему стоит отнестись серьезно?

Подумайте вот о чем: недавние исследования показали, что среди тех, кто старше 35 лет, больше людей верят в существование НЛО, чем в то, что когда-нибудь получат приличную государственную пенсию. В следующие несколько лет, среди людей старше 65 лет количество работающих превысит количество неработающих. А у тех, кто все же получает пенсию, на банковских счетах лежит меньше 2500 долларов.

За всю рабочую биографию большинство нынешних выпускников колледжей сменят как минимум десять мест работы, три или четыре раза кардинально изменив карьеру и сферу деятельности. В таких условиях им будет крайне сложно заработать достойную пенсию.

Если бы у вас был шанс значительно увеличить свои доходы, не отказываясь при этом от основной работы, он заинтересовал бы вас? Если бы у вас был шанс заработать достаточно, чтобы реализовать свою мечту, вы бы им воспользовались?

В этой книге вы найдете идеи, которые помогут вам лучше контролировать свое финансовое положение и другие области жизни. Мы рассмотрим сферы, которые, возможно, вас беспокоят, и идеи, которые могут оказаться полезными.

Закончив читать книгу, внимательно исследуйте новые возможности, доступные вам и вашей семье. Спросите себя: «Что, если я действительно реализую свою мечту, или просто стану жить лучше, чем сейчас?»

Как и все, что ценно в жизни, это потребует усилий. Чем больше усилий мы прилагаем, тем больше можем получить. Конечно, вы можете рассчитывать на помощь и поддержку, но никто не станет стоять за вашей спиной, словно босс, и говорить, что вам нужно делать. Это решаете только вы сами. Цель этой книги – просто показать вам существующие возможности.

Если же вы хотите быстро разбогатеть, верните эту книгу туда, откуда взяли. Конечно, одни достигают успеха быстрее других, в любой сфере жизни, но это ничего не значит. Все зависит только от вас. Все очень просто: делайте то, что лучше всего для вас и вашей семьи.

В последние несколько десятилетий тысячи людей улучшили свое финансовое положение и реализовали свои мечты – благодаря тому, о чем мы будем говорить в этой книге. В ней вы найдете несколько реальных историй успеха. Эти истории уникальны – и каждую из них вы узнаете в свое время. Совершенно неважно, сколько времени потребовалось их героям на то, чтобы добиться-

ция успеха. Неважно, кто они, и где живут. У них получилось – и у вас тоже получится. Мне посчастливилось познакомиться с некоторыми из них лично. Я впечатлен их примерами и тем, чего они достигли.

Уверен, что такие примеры будут полезны и вам – ведь вы решили изменить что-то в своей жизни. Моя задача – помочь людям реализовать их мечты. Очень важно понять, что каждый из нас – и вы тоже – может жить так, как всегда хотел. Это вовсе не удел редких счастливиц. В конце концов, если не к чему стремиться, зачем вообще жить?

Чтобы достичь настоящего успеха и настоящего счастья, необходимы три составляющих: желание или мечта, способ ее реализации и контроль над своими действиями. Вы читаете эту книгу. Во-первых, это говорит о том, что у вас есть желание. А во-вторых, вы хотите лучше контролировать свою жизнь и свои действия. Эта книга покажет вам способ, который позволит вам реализовать свою мечту.

Сэм Уолтон, основатель компании Wall-Mart, однажды сказал: *«Если вы верите в свою мечту, то сможете сделать все на свете»*. Внутри нас до сих пор живет маленький ребенок, который однажды решил, что возможно все. Но когда мы становимся взрослыми, то забываем об этом, или позволяем другим людям разуверить себя.

Возможно, сейчас ваша мечта «спит». Возможно, именно поэтому вы живете не так, как бы вам хотелось. Или еще хуже, вы несчастливы. Но надежда не умирает никогда! Тот маленький мечтатель, которым вы когда-то были, до сих пор жив. Нужен только ключ, который откроет ваше сердце и выпустит мечты на свободу. Роберт Браунинг как-то заметил: *«Наши стремления равны на-*

шим возможностям». Верьте или нет, проблемы действительно несут в себе новые возможности!

В этой книге вы найдете идеи, информацию и вдохновение, которые помогут вам реализовать свою мечту – пока еще не поздно. Вы ведь знаете, что не будете жить вечно. Время не ждет! Если раньше у вас никогда не было шанса, ваша судьба, наконец, сменила гнев на милость. Возможно, именно этого шанса вы ждали всегда. Вы готовы?

Успешные люди часто говорят, что удача приходит тогда, когда встречаются возможность и готовность. Вы читаете эту книгу – значит, ищете возможность. Помните девиз пионеров? «Всегда готов!» Вы готовы к новой возможности, которую вы всегда ждали? Вы готовы к удаче?

Представьте, какой была бы ваша жизнь, если бы вы могли делать то, что хотите, когда хотите, если бы вы могли купить все, что только пожелаете, и были тем, кем всегда хотели быть. Никто не лучше вас. Конечно, другие люди иногда умеют то, чего не умеете вы, но это не значит, что они чем-то лучше вас. У вас столько же прав получить то, что вы хотите, как и у всех остальных!

Вы готовы изменить свою жизнь? Читая эту книгу, откажитесь от предубеждений. Думайте о возможностях для себя и своей семьи. Лучше всего сказал об этом Марк Твен: *«Не отказывайтесь от своей мечты. Если мечта исчезнет, вы будете жить дальше, но ваша душа умрет»*. Вы когда-нибудь задумывались об этом?

«Когда мы стремимся к своей мечте», – сказал немецкий писатель и философ Гете, – *«нам начинает помогать сама жизнь»*. То, чего вы всегда хотели, и что всегда ускользало от вас, вполне возможно. Иногда достаточно просто изменить свои ожидания и убеждения и присоединиться к тем, кто уже вышел в путь. Благодаря

их поддержке вам будет легче действовать и проще реализовать свою мечту. Просто поверьте – вы добьетесь того, чего хотите, а может быть, и большего. Именно так делают успешные люди.

Если мы хотим достичь большего, знаем, что достойны этого и начинаем стремиться к своей мечте, вся наша жизнь начинает быстро меняться – если мы действительно этого хотим. Все зависит от вас. Эта книга покажет вам путь, но только если вы этого захотите. Выбор за вами.

Если же вы совершенно счастливы и удовлетворены своей жизнью, мои поздравления. Это редкая удача. Скорее всего, в прошлом вы приняли много правильных решений и совершили много верных поступков. Но, возможно, вы знаете людей, которым не так повезло, которые все еще ждут шанса улучшить свою жизнь. Передайте им эту книгу. Возможно, это именно то, что им нужно. Вы почувствуете себя прекрасно, если поможете им. Они будут вам по-настоящему благодарны.

Итак, сядьте в любимое кресло и расслабьтесь. Не спеша подумайте о том, какой *может быть* ваша жизнь. Если тот, кто передал вам эту книгу, дал вам еще какие-то материалы или аудиозаписи, прочтите и прослушайте их. Потом задайте этому человеку вопросы, которые у вас возникнут. Прежде чем принимать какие-то решения, выясните у него все, что вас интересует. Так вам будет проще принять обоснованное решение о том, стоит ли воспользоваться этой возможностью.

*Следуйте за своей мечтой. Знайте, что
у вас хватит сил воплотить ее, и что
вы этого заслуживаете...*

Лес Браун

Введение

Всегда помните, что важнее всего — наше собственное намерение добиться успеха.

Авраам Линкольн

Если мы решили войти в мир и оставить в нем свой след, нам нужны инструменты. Чтобы достичь настоящего успеха, мало просто их иметь. Их нужно использовать. Нужно в совершенстве овладеть определенными инструментами и научить этому других. Эта книга может стать инструментом, который поможет вам оставить след в жизни.

Эта книга может многому научить. Но настоящее обучение начинается тогда, когда тот, кто передал ее вам, показывает вам, как использовать ее — как и другие инструменты. Обратите внимание на этого человека. Он может познакомить вас с теми, кто покажет вам, как добиться успеха!

В 1976 году я уволился из ВВС США. Мои офицеры пытались убедить меня остаться на сверхсрочную службу, а потом сделать карьеру в армии. Они говорили, что на «гражданке» у меня нет никаких перспектив. Мне был 21 год, я был молод, самонадеян и считал, что у меня есть все, чтобы добиться успеха. Прежде всего, я был ветераном войны. Я считал, что моя страна должна обо мне позаботиться, и хотел найти работу, которая позволила бы мне стать богатым. Первым делом я отправился в государственную службу трудоустройства

(с таким же успехом ее можно назвать государственной службой безработицы, потому что ходят туда только безработные).

Там мне сказали, что я могу вообще не работать, потому что мне положено пособие на шесть месяцев. Мне даже не нужно было ходить в банк и получать деньги – чеки пришлют мне по почте. Я подумал, как прекрасно будет просто сидеть дома, а деньги будут сами «падать» в мой почтовый ящик. В армии я заработал приличную сумму и меня это устраивало. Мне нужно было покупать только еду, одежду и платить за жилье. Но скоро все должно было измениться – я собрался жениться!

В армии я понял, что чем больше работаешь, тем больше получаешь денег или свободного времени. Постоянная добросовестная работа была залогом повышения по службе и роста зарплаты. Чем дольше служишь, тем больше получаешь. Разовые премии тоже были обычным делом. Если в течение нескольких дней мы работали сверхурочно, то получали увольнительную на 72 или даже на 96 часов. Это было здорово – получить немного свободы!

Скоро я обнаружил, что на «гражданке» действуют совсем другие правила. Я работал в самых разных местах, но везде происходило одно и то же – и мне это не нравилось. Я был готов работать больше за более высокую зарплату, но мои боссы на это не шли, потому что из-за этого другие сотрудники выглядели бы в неприглядном свете. А если я просил отгул, мне тоже отказывали, хотя ради него я был готов работать сверхурочно.

Также я обнаружил, что даже если мне нравилась сама работа, то не устраивали атмосфера или кто-то из коллег. Иногда я не мог выбирать непосредственного начальника и совершенно не контролировал ситуацию.

Скоро я понял, что если хочешь выжить, придется мириться с тем, что тебе не нравится. Чтобы заработать на жизнь, придется приспособливаться. Конечно, я хотел зарабатывать, но при этом предпочел бы делать это с удовольствием.

Несколько лет я мирился со всей этой бессмыслицей, но мне все больше и больше хотелось независимости. Я поговорил об этом с женой, и мы решили, что если я найду бизнес, не требующий больших начальных вложений, то займусь им.

Я увлекался дайвингом. Я был неплохим водолазом, и мне нравилось это занятие. Поэтому я решил открыть собственную школу дайвинга и небольшой магазин. Для этого я взял кредит – впервые в жизни. На эти деньги я купил необходимое оборудование. Теперь у меня были долги, накладные расходы и все остальное, что обычно связано с бизнесом.

Один я не справлялся, и поэтому нашел партнеров. Они были такими же наивными, как я сам, но не такими честными. Я пошел в школу инструкторов, чтобы получить диплом и получить право обучать дайвингу. В мое отсутствие оборудование из магазина каким-то загадочным образом стало исчезать – но денег за него я не получал! А еще хуже, что мне было нечем выплачивать кредит.

Затем случилось стихийное бедствие, которое всегда случается там, где я живу. К нему я не подготовился – так что никаких сбережений у меня не было. Этим стихийным бедствием была зима. В январскую стужу в Нью-Джерси почему-то никто не хочет заниматься дайвингом! В результате я обанкротился. Мои партнеры не желали нести никаких обязательств. Этот вводный курс в бизнес обошелся мне очень дорого!

Мы с женой переехали в Новую Англию и решили начать новую жизнь.

В 1984 году я стал продавать машины. Мы ждали первенца. Я много работал, мне повышали зарплату, я быстро продвигался по службе. Когда нашему сыну было два года, я принял важное решение. Я работал по 12 часов в день, почти без выходных и почти не видел свою семью. Я хотел проводить с женой и ребенком больше времени.

Я решил заняться строительным бизнесом. Меня заинтересовала технология строительства, по которой дома строились на заводе и доставлялись на место уже в полусобранном виде. Оставалось только «собрать» дом и вручить ключи новым хозяевам. Но прежде чем заняться этим бизнесом, мне нужно было отправиться в Южную Каролину и провести переговоры. Если бы они прошли удачно, то компания предоставила бы мне участок для застройки и эксклюзивные права на продажу домов.

Для начала мне нужно было оплатить треть стоимости материалов и текущие расходы за полгода. Никаких проблем. Тогда мои дела шли так хорошо, что у меня на счету всегда было около 30 тысяч долларов. Я отправился в банк и снял со счета 8 тысяч долларов. Потом я взял билеты на самолет в Южную Каролину и оплатил участие в ближайшей строительной выставке.

Представители компании уверили меня, что я смогу вести свои дела самостоятельно. Мне предложили стать эксклюзивным представителем компании в Новой Англии. Тогда любой, кто захочет купить «сборный» дом, должен будет обратиться ко мне. Я был полон надежд. Я сказал жене, что все уже решено, и скоро она сможет уйти с работы, а я буду проводить с семьей

больше времени. Казалось, моя мечта скоро станет реальностью.

Всего через год на моем счету осталось меньше тысячи долларов – а ведь раньше зарабатывал 50 тысяч долларов в год! У нас было 28 тысяч долларов долга. Почти девять месяцев мы не выплачивали кредит за дом. Словно издеваясь надо мной, компания построила один из своих «сборных» домов на нашей улице. Все разговоры о том, что я буду «эксклюзивным представителем» оказались лишь разговорами.

Жена решила серьезно поговорить со мной и я нервничал, как никогда раньше. Я в полной мере почувствовал, как ведет себя мать, если ее детям что-то угрожает. Жена сказала, что любит меня, что хочет и дальше поддерживать меня. Она сказала, что я дважды пытался создать собственный бизнес, и у меня ничего не вышло. Ее беспокоило, что если я буду продолжать в том же духе, это может негативно отразиться на детях. Она хотела оградить их от этого. Ей *не нравилась* ситуация, которую я создал.

Итак, я снова стал продавать машины. Через несколько лет я стал профессиональным тренером по продажам. Теперь я работал немного меньше, а получал намного больше. Я относился к двум процентам профессионалов, зарабатывающих больше всех в стране, но я прекрасно знал, что меня могут уволить в любой момент. Наемная работа есть наемная работа.

Однажды один мой друг рассказал мне о том, чему посвящена эта книга. Что-то подсказало мне, что стоит попробовать. Ведь я мог получать солидный дополнительный доход, без всяких первоначальных вложений и мне не нужно было бросать основную работу.

Но прежде чем я успел заработать состояние, произошло непредвиденное. Из-за серьезного конфликта с

одним из руководителей компании, в которой я работал, мне значительно снизили зарплату и отобрали служебную машину. Но благодаря тому, что скоро узнаете и вы, я смог сделать три вещи: купил новую машину жене, взял отпуск на три месяца и достроил к дому комнату для сына. Кроме того, мы купили новую мебель в комнату дочери, и у меня появилось время, чтобы написать свою первую книгу. А самое важное, жена была рада за меня. Она была довольна, что я использовал новую возможность.

Возможность, о которой пойдет речь в этой книге может оказаться именно тем, что вы ищете. Чем бы вы ни занимались, прочтите эту книгу и задайте себе все важные вопросы. Посмотрите в зеркало и спросите себя: «Ради чего мне стоит это сделать?»

У вас есть мечта, желание изменить свою жизнь к лучшему? А может быть, вы просто хотите расплатиться с долгами? Читая книгу, вы поймете, как достичь этого. Вот история о человеке, которому это удалось.

Декстер и Берди Егер – продавец пива и оператор компьютера

«До того, как прийти в бизнес, я зарабатывал 95 долларов в месяц», – вспоминает Декстер. Он был продавцом машин и торговым представителем небольшого пивоваренного завода. Берди работала оператором компьютера на местной базе ВВС.

«Очевидно, когда два человека движутся к общей цели, они достигнут ее быстрее, и при этом каждому из них нужно прилагать меньше усилий... Но если ваш супруг – победитель, у вас есть три возможности: прибавить газу и двигаться на вершину вместе с ним, остаться позади, или тянуть назад вас обоих».

Декс и Берди начинали скромно, но всегда мечтали о лучшей жизни. Кроме того, они хотели помогать другим реализовывать их мечты. Все это принесло им большой успех. Семья для Егеров и сейчас остается на первом месте. Трое из семерых их детей вошли в семейный бизнес и в их семье прекрасные отношения.

Егеры считают, что успех – это *постепенная реализация важной мечты или цели*. Декс часто говорит: *Не позволяйте никому украсть вашу мечту*.

Никто не будет жить вечно. Разве не пришло время реализовать свою мечту? Если у вас нет мечты, то зачем жить? И если не сейчас, то когда? Читайте дальше – и поймете, как ВЫ сможете достичь своих целей.

Глава первая

Время и деньги

*Люди часто жалуется,
что им не хватает времени, хотя на самом
деле им недостает направления.*

Джон Ферман

Безопасность или свобода?

Людей можно разделить на три группы. Представители первой группы зарабатывают много, но у них нет времени наслаждаться своими деньгами. Вы наверняка знаете таких людей. Обычно у них в руках дорогой мобильный телефон, и они вечно спешат и суетятся. Представитель другой группы – это Джо Такой-как-все. У него полно свободного времени, но нет денег для того, чтобы делать то, что он на самом деле хочет. И наконец, есть те, кто без конца работает, но денег все равно не зарабатывает.

Звучит знакомо? Если вы собираетесь выйти на пенсию в 65 лет, и при этом еще очень молоды, то проработаете около 45 лет. Если каждый год вы берете отпуск на две недели, то проработаете 43 года. Учтите при этом, что 95 процентов тех, кому 65 лет и больше, либо разоряются, либо умирают, и это вовсе не кажется справедливым. Почему мы так варварски с собой поступаем?

Эта рутина дает людям чувство безопасности. Они решают работать на кого-то другого, кто, в свою оче-

редь, определяет их доходы и их образ жизни. При этом они сами не пытаются создать такую жизнь, о которой мечтают. Но вместо того, чтобы критиковать таких людей, давайте подумаем, почему они так поступают.

Восемьдесят три процента новых компаний разоряются в первые три года работы. Многие понимают, что собственный бизнес – это ключ к финансовой независимости, но при этом не готовы рисковать своей безопасностью. И, конечно же, никто не хочет оказаться одуроченным каким-нибудь очередным «трастом».

Любой бизнес – серьезное дело, здесь не обойтись без знаний и подготовки. Финансирование – еще один важный вопрос, особенно если вы решили создать собственную компанию. Но что, если существует проверенный, простой бизнес, которым может заниматься каждый? Бизнес, не требующий финансового риска, в котором более опытные коллеги будут направлять каждый ваш шаг? Если бы такой бизнес существовал, в нем было бы гораздо проще добиться успеха, не так ли?

Повторение – революция в бизнесе

Подобные схемы бизнеса стали возникать в конце 50-х и в начале 60-х годов. Благодаря проверенной формуле успеха такие компании обеспечивали своих сотрудников руководствами по продажам, проводили тренинги по продажам. Новичку было достаточно вложить небольшую сумму денег и следовать инструкциям. Успех был почти гарантирован.

Этот процесс получил название «повторения», а схему называли франчайзингом. Она мгновенно проникла во все отрасли бизнеса – от розничных продаж до фондовой биржи. В этом бизнесе люди учились на своих ошибках. Сейчас его схемы отработаны, почти все

ловушки и недостатки устранены. Все, что нужно – просто *следовать системе* и получать прибыль. Это тот редкий бизнес, где продукт занимает второе место, и вот почему:

Как вы думаете, кто продает больше всего гамбургеров в мире? McDonald's, не так ли? И эти гамбургеры неплохие, правда? McDonald's действует по системе, *гарантирующей успех*. Что же такое *система*, и почему она так важна?

Закройте глаза. Представьте себе, что зашли в McDonald's. Вот вы подходите к прилавку. Где жарят картошку? Где стоят автоматы с кока-колой? Где работники делают гамбургеры?

Много лет назад я впервые попал в Европу. Мне хотелось найти что-то знакомое, и я стал искать вывеску McDonald's. Наконец, я нашел, что искал, вошел внутрь и был поражен. Все было *точно таким же*, как дома. Почему? Потому что McDonald's использует успешную *систему*, эффективную везде и всегда.

Действительно, франшизный бизнес – надежный способ увеличить свои доходы. Он дает свободу, которой не может дать наемная работа. Но в таком бизнесе, предприятия, дающие самый высокий доход, требуют и самых больших вложений. Например, владелец франшизного ресторана McDonald's должен вложить в бизнес от 433 до 715 тысяч долларов! Конечно, франшизные предприятия редко терпят неудачу. Но если у вас есть такие деньги, то вы, вероятно, и так финансово независимы. Зачем же утруждать себя?

Более доступные франшизы тоже могут оказаться довольно прибыльными, но каков их потенциал? Например, сеть бистро Subway считается очень успешной, и чтобы вступить в нее, не нужно больших финан-

совых вложений. Но средний доход владельца быстро составляет всего около 50 тысяч долларов в год.

Кроме того, владельцу быстро приходится работать по 80 часов в неделю. Он несет ответственность за сотрудников, платит налоги, аренду и выплачивает кредит за оборудование. Возникает впечатление, что он купил себе работу, гораздо более тяжелую, чем раньше! Разве этого вы ищете?

Есть ли лучший путь?

Но что, если бы можно было взять успешную систему франчайзинга, устранить из него большие затраты, и добавить инструкции для владельцев франшизных предприятий? Тогда появилась бы возможность, которой может воспользоваться каждый. Два самых важных ингредиента – это *повторение* и *система*.

Повторению и *системе* может научиться каждый – независимо от возраста, образования, экономического или социального положения. Такая схема позволяет каждому развиваться с собственной скоростью, в зависимости от его личных целей и того, сколько усилий он готов приложить. *Система* помогает правильно действовать с самого начала. *Повторяя систему*, можно действовать эффективнее, чем действует обычное франшизное предприятие, и в то же время добиться благосостояния и свободы.

Если бы в мире был всего один ресторан McDonald's, его владелец был бы весьма состоятельным человеком. Но, *повторяя* процесс снова и снова, благодаря тысячам других владельцев ресторанов McDonald's, во всем мире продаются миллиарды гамбургеров. В результате господин Рей Крок с каждым днем становится все более состоятельным человеком – и при этом не важ-

но, работает он или нет! Система повторения работает сама по себе.

Объясняя процесс повторения другим, вы тоже сможете полностью использовать его потенциал. Если ваши действия будут повторять другие люди, вы будете делать больше, чем способны сделать в одиночку. Даже если вы работаете всего по 2-3 часа в день, то благодаря повторению добьетесь того, что принесли бы вам 100 или даже 1000 рабочих часов в день! Как бы вам понравилась такая ситуация?

Повторяя систему, о которой я скоро вам расскажу, вы сможете добиться благосостояния и безопасности. Когда другие повторяют то, что делаете вы – так, как делает это McDonald's, у вас появляются дополнительные источники дохода. Именно это означает финансовую безопасность – это подтвердит вам любой богатый человек.

Глава вторая

***Остаточный капитал –
главный секрет
богатства!***

*Единственный способ стать финансово
независимым и иметь достаточно
свободного времени – это создать
постоянный источник дохода, который
будет работать и в том случае, если вы
сами уже не работаете*

Джон Ферман

Один раз поработал – получаешь деньги постоянно!

Знаете ли вы, что недвижимость, принадлежащая Элвису Пресли, приносит больше дохода, чем он сам заработал за всю свою жизнь? Знаете ли вы, что ученый, сделавший изобретение всего один раз, получает процент с продаж каждого устройства, созданного на основе этого изобретения? Представьте себе, наследники Фрэнка Синатры до сих пор получают авторские отчисления от его песен, записанных полвека назад!

Все эти люди знали, что такое *процесс повторения*. Они не знали, велика ли будет награда, но были уверены, что будут получать деньги постоянно, даже через много лет после того, как сделали работу! Это называется «*остаточный доход*». И это – главный секрет богатства. Именно он способен принести вам свободу!

Что, если есть какой-то бизнес, которым можно заниматься в свободное от основной работы время, в течение двух-пяти лет, и создать таким образом постоянный источник дохода, не отказываясь от основной работы? Хотите ли вы создать источник дополнительного дохода, при этом не требующий от вас постоянного присутствия и участия? Он будет не только приносить вам деньги, но и расти – даже после того, как вы перестанете вкладывать усилия в его создание! А активно занимаясь им, вы сможете увеличить свои доходы еще больше! Именно так богатые становятся еще богаче.

Например, Дейв Томас, основатель сети ресторанов Wendy's, может бросить работу в любой момент. Как вы думаете, если он это сделает, по всему миру перестанут открываться новые рестораны Wendy's? Нет, конечно. Красота этой схемы в том, что Томас получает процент с прибыли каждого нового ресторана! Такой тип дохода имеет и другие преимущества.

Что, если вы больше не сможете работать?

Представьте себе, что вы – женатый мужчина, у вас двое детей, и вы выплачиваете кредиты за дом и машину. Если с вами что-нибудь случится, и вы больше не сможете работать, откуда возьмутся деньги на оплату всех необходимых расходов? Если, не приведи Господи, вы умрете, неужели кто-то из членов вашей семьи унаследует вашу работу? Возможно, вы считаете, что ваша страховка покроет все эти расходы. Посмотрим, так ли это.

Недавно были проведены исследования, показывающие, какие расходы покрывает средняя страховка обычного женатого мужчины. Вот что выяснилось:

Возраст – 37 лет

Годовой доход – 32 500 долларов в год

Кредит за дом – 80 тысяч долларов

Кредит за машину – 11 тысяч долларов

Другие кредиты (по кредитным карточкам и так далее) – 5 тысяч долларов

На иждивении – двое детей

Как вы думаете, какие расходы покроет страховка этого мужчины? А ваша собственная страховка? Ведь выплаты по ней составят всего 17 тысяч долларов. Выживет ли ваша семья на эти деньги?

Предположим, наш «испытываемый» может позволить себе страховку стоимостью в 200 тысяч долларов. Думаете, этого будет достаточно? Мы с женой придумали следующий сценарий, чтобы увидеть, на что хватит этих денег. Вот что у нас получилось:

Во-первых, моя жена очень заботлива. Она потратила бы на мои похороны 6 тысяч долларов. На следующий день она выплатила бы кредит за дом – 80 тысяч долларов. Кроме того, она знает, что самое важное, чтобы она потеряла (кроме меня, разумеется!) – это мои доходы. Она женщина умная – и поэтому сразу же отложила бы сумму, равную моему доходу за год – 32 тысячи долларов.

Чтобы чувствовать себя увереннее, она выплатила бы кредит за машину и другие долги – 16 тысяч долларов. Как все нормальные родители, она хочет, чтобы наши дети поступили в колледж. Образование, даже в государственном колледже, стоит дорого. Она отложила бы по 20 тысяч долларов на образование каждого из детей – это еще 40 тысяч долларов.

Теперь суммируем все эти цифры. На то, чтобы вырастить детей и жить самой, у нее остается 26 тысяч долларов. Всего за несколько дней после похорон моя

жена потратила бы 170 тысяч долларов! А общая сумма страховки составляет 200 тысяч долларов! А мы ведь даже не говорим о таких вещах как еда, одежда, и забота о детях до тех пор, пока моя жена не найдет работу.

Что же делать? Что будет с вашей семьей, если с вами что-то случится? В какой финансовой ситуации она окажется?

Сидя остаточного дохода

Предположим, ваша страховка не так велика, но у вас есть остаточный доход, который унаследует ваша семья. Как бы это изменило ситуацию? Что, если бы вам удалось создать источник постоянного дохода, не зависящий от вашего присутствия? Вы бы чувствовали себя увереннее? Существует ли страховка, способная обеспечить такой же источник дохода? Да, она существует. Но ради нее вам пришлось бы экономить на всем, даже на самом необходимом. А кому нравится экономить? Мне – нет. А вам?

Вот в чем сила остаточного дохода. Если вы похожи на остальных людей, то, прочитав эти слова, скорее всего, задаете себе вопрос: «Но как создать постоянный источник дохода для себя и своей семьи?» Вот несколько способов это сделать:

1. Изобрести продукт, которым люди будут пользоваться всегда;
2. Записать невероятно популярный музыкальный альбом;
3. Войти во франшизный бизнес – например, открыть ресторан McDonald's;
4. Использовать современные тенденции в развитии бизнеса.

Какой путь лучше всего соответствует вашей личности, талантам и ресурсам? Если вы достаточно талантливы или богаты, чтобы выбрать один из трех первых путей, мои поздравления. Смело отложите эту книгу в сторону. Мне остается только пожелать вам всего наилучшего. Но, может быть, вы знаете кого-то, кому она может быть полезна? Тогда передайте ее этому человеку.

Однако, если у вас есть только время, амбиции и мечты – то, что вы прочтете дальше, может быть именно тем, что вы ищете.

Возможно, вы спрашиваете себя: «Какой остаточный доход позволит мне стать финансово независимым?» Чтобы ответить на этот вопрос, нужно понять, что же такое финансовая независимость. Это не доход, который сделает вас свободным. Нужно учитывать все текущие расходы. Если вы зарабатываете миллион долларов в год, но после выплаты кредитов у вас остается всего 5 тысяч долларов, вы в том же положении, что и тот, кто зарабатывает 35 тысяч долларов в год, но выплачивает всего 30 тысяч кредитов! Вы – нищий миллионер.

До тех пор, пока ваши доходы зависят от того, сколько у вас долгов, свободным вы не станете. Если вы найдете подходящее «транспортное средство», то расплатитесь с долгами и станете финансово независимым только благодаря собственному добросовестному труду. Даже в словаре слово «успех» стоит после слова «работа».

Как быстро избавиться от долгов

Независимо от того, сколько у вас сейчас долгов, остаточный доход – это пропуск к свободе. Готовы ли вы прямо сейчас отправиться в путь к финансовой свободе? Если да, то, продолжая работать там, где работаете, начинайте практиковать принцип *отложенно-*

го вознаграждения. Не тратьте деньги до тех пор, пока ваше финансовое положение не позволит вам делать это свободно и спокойно. Не покупайте того, на что уйдут ваши заработки за следующие несколько лет – а вы сами будете работать на банк и кредитные компании, а не на себя. Но у этих ребят и так уже достаточно ваших денег! Может быть, хватит их кормить?

Скажем, вы зарабатываете 30 тысяч долларов в год и выплачиваете по кредитам тысячу долларов в месяц. Как насчет того, чтобы создать источник дополнительного дохода, который позволит вам выплатить весь свой долг в течение года? Каким станет для вас следующий год? Во-первых, вы сможете положить на свой банковский счет 12 тысяч долларов. Или положить на счет половину этих денег, а вторую половину потратить на отпуск. Вам понравилась бы такая свобода?

Предположим, недавно вы купили дом в кредит. Ежемесячные выплаты по кредиту составляют тысячу долларов, а кроме основной работы у вас есть дополнительный остаточный доход в размете тысячи долларов в месяц. Прибавьте эту тысячу к ежемесячным выплатам – и будете приятно удивлены тем, что произойдет!

Если вы взяли кредит на 30 лет, и каждый месяц выплачиваете по две тысячи долларов (то есть, в два раза больше ежемесячного взноса), как вы думаете, когда вы полностью расплатитесь по кредиту? Через 15 лет? Нет! Ваш дом станет действительно вашим всего через шесть с половиной лет!

Предположим, через шесть с половиной лет вы продолжаете выплачивать кредит *самому себе*, и каждый месяц кладете по тысяче долларов на собственный счет (а не на кредитный счет в банке), продолжая жить на зарплату. Еще представьте себе, что тратите ежеме-

сячный остаточный доход на развлечения. Тогда через тридцать лет у вас на счету будет 282 тысячи долларов. Если же вы будете класть в банк и остаточный доход, то у вас на счету будет 564 тысячи долларов! Если же подсчитать проценты, которые вы получите за все это время, сумма составит почти миллион долларов! И помните – при этом вы все еще получаете остаточный доход.

Если вы живете в собственном доме, у вас на счету почти миллион долларов, и при этом вы каждый месяц получаете тысячу долларов остаточного дохода, свободны ли вы? Достаточно свободны, не так ли? Вот что значит сила остаточного дохода. Вот как он помогает выплатить долг.

Откуда берется остаточный доход?

Давайте снова обратимся к примеру McDonald's. Вопрос звучит так: «Каким образом возникает остаточный доход?» Предположим, у вас есть деньги, и вы решили открыть ресторан McDonald's. Если вы следуете системе McDonald's, скорее всего, вы добьетесь успеха. Но ваш успех будет зависеть исключительно от того, сколько времени и усилий вы вкладываете в свой бизнес. Вам придется не только работать самому, но и контролировать работу подчиненных. Но в сутках всего 24 часа. Так что ваш успех весьма ограничен!

Теперь предположим, что вы помогли нескольким другим людям открыть свои франшизные предприятия. В этом случае ваша первая франшиза будет называться основной франшизой. Все остальные франшизы, которые вы помогаете создать, будут «ветвями» основной франшизы. Они будут отдавать вам определенный процент *своей* прибыли. И пока они работают, *вы* будете получать прибыль.

Ваш успех и ваши доходы растут, потому что вы расширяете сеть франшиз, помогая достичь успеха другим людям. Вы буквально умножаете результаты своих усилий, но при этом работаете столько же, сколько работали, создав свою первую франшизу!

Ключ к финансовой независимости и свободе — это, прежде всего, подходящее «транспортное средство». Если вы помогаете другим получить то, что они хотят, то получите то, чего хотите сами. Ваш доход будет зависеть от того, скольким людям вы поможете создать собственный бизнес и успешно им управлять. Чем большому количеству людей вы поможете, тем больше будет ваш собственный доход. Помогая зарабатывать им, вы будете зарабатывать сами. Зарабатывают все!

Теперь предположим, что вы поощряете тех, кому помогли, помогать другим. Тогда ваш остаточный доход будет расти еще быстрее. Фактически, может возникнуть ситуация, когда вам больше не придется самому управлять своей франшизой. Вам останется только помогать тем, кто помогает другим начать свой бизнес. Именно так поступают самые успешные люди, независимо от того, каким бизнесом они занимаются.

Дж. Пол Гетти, некогда самый богатый человек в мире, однажды сказал: «Я предпочел бы использовать по одному проценту усилий ста человек, чем прилагать 100 процентов усилий самому». В этом есть смысл, не так ли? Остаточный доход с помощью системы повторения приносит финансовую безопасность — вам не придется класть все яйца в одну корзину. Если некоторые из тех, кому вы помогли, не достигнут того успеха, которого вы ожидали, это сделают другие. А если у вас только одно предприятие, и оно начнет терпеть неудачу, добиться успеха вам будет гораздо сложнее.

Если те, чьи усилия приносят вам остаточный доход, тоже верят в силу повторения, скорее всего, они будут продолжать этот процесс. Если вы поможете им достичь определенного уровня дохода, то будете получать процент от их прибыли. Ваша помощь не уменьшит их доход, а, скорее увеличит, поэтому стимул расти и развиваться никогда не исчезнет. Более того, чем больше вы помогаете зарабатывать им, тем больше зарабатываете сами! В таких отношениях выигрывают все – они приносят пользу каждой из сторон.

Глава третья

***Делиться – прекрасный
путь к успеху***

Отдавая, мы получаем

Джон Ферман

**На что вы потратите *дополнительные*
три тысячи долларов в месяц?**

Что, если бы у вас появилась возможность дополнительно зарабатывать три тысячи долларов в месяц? При этом вы продолжали бы получать зарплату на основной работе, а этот дополнительный доход получали бы в любом случае, независимо от ситуации на основной работе. Как бы вы себя чувствовали? Что бы произошло? Как это звучит для вас? Вы бы изменили что-то в своей жизни? Ваши стандарты жизни стали бы более высокими? *Представьте себе, как кладете деньги на свой банковский счет – вы можете или оставить их на счету, или положить на депозит.* Думаю, об этом мечтает каждый, кто живет от зарплаты до зарплаты.

Вы мечтаете о новых финансовых возможностях?

Для некоторых, три тысячи долларов в месяц – большие деньги, для других – это сумма обычного ежемесячного дохода. Подумайте вот о чем: *следуя системе успеха, описанной в этой книге, вы сможете существенно увеличить свой доход, не уходя с основной*

работы. В результате перед вами откроются новые финансовые возможности.

Если вас устраивают ваши нынешние доходы, что бы значили для вас дополнительные три тысячи долларов в месяц? Вы продолжали бы жить в доме, где живете сейчас? Ваши дети ходили бы в ту же школу, куда ходят сейчас? Вы стали бы откладывать больше денег на свой пенсионный счет? Праздники и дни рождения стали бы доставлять вам больше удовольствия? Вы стали бы откладывать деньги на высшее образование детей? Стали бы больше жертвовать на благотворительность? Финансовая независимость позволяет достичь всех этих целей. И получать при этом удовольствие!

Знаете ли вы трех «голодных» человек?

То, о чем я только что сказал – лишь вершина айсберга. По-настоящему большие деньги, в виде остаточного дохода, приносит повторение. Познакомив с этой системой других людей, вы сможете создать ситуацию, когда вам больше никогда не придется работать на наемной работе. Звучит слишком просто? Да, это просто. Но, и как все в этой жизни, требует усилий.

Вы вполне можете уйти с работы, получая остаточный доход от бизнеса трех человек, каждый из которых будет зарабатывать по три тысячи долларов в месяц. Это действительно просто. Но для этого вам нужно найти трех человек, которым нужен такой дополнительный доход, и которые способны его зарабатывать.

Кому нужен дополнительный доход?

Вы уверено смотрите в будущее. Вы уделяете все свое время воспитанию ребенка или любимому делу – вы настолько финансово независимы, что можете себе

это позволить. Перспективы реализовать свою мечту с каждым днем становятся все лучше и лучше. Тем не менее, вам нужно найти трех человек, которые действительно хотят изменить свою жизнь, или просто избавиться от долгов. Население Соединенных Штатов Америки составляет 275 миллионов человек. Среди них наверняка найдутся три человека, которые хотят улучшить свое финансовое положение и готовы ради этого потрудиться! Вам остается только выбирать!

Представьте себе, что гуляете по парку. Вас окружают сотни голубей. Глядя на них, вы понимаете, что они уже несколько дней ничего не ели и очень голодны. Вы принесли с собой корм для птиц и хотите покормить голодных голубей. Вы достаете корм из сумки и бросаетесь к голубям с криком, что принесли им поесть. Что произойдет потом? Думаете, птицы подождут, пока вы подбежите, и начнут есть? Нет! Собрав последние силы, они улетят. Возможно, они даже умрут от голода. Вы выбрали неудачный способ кормить голубей. Вы напугали их и заставили спасаться бегством от того, что им больше всего нужно!

Но почему так происходит? Вы пришли, чтобы спасти им жизнь, а они улетели! Как же решить эту дилемму? Все дело в *подходе*. Если вы спокойно подойдете к скамейке в парке, сядете и бросите корм на землю, голуби прилетят сами. А некоторые могут даже есть у вас с руки! Птицы будут доверять вам, потому что вы ведете себя спокойно.

Люди ведут себя точно так же. Если бегать за ними с криками, что вы можете решить все их проблемы, они, скорее всего, будут вас избегать. Они начнут искать оправдания тому, что их не интересуют ваши идеи и предложения. Они начнут говорить: «У меня и так все

в порядке», «Деньги – не главное», «У меня нет времени» и так далее. Оправданий много, но они ничего не значат. Просто людям свойственно недоверчиво относиться к тому, что звучит для них слишком хорошо, чтобы быть правдой, особенно если у человека действительно есть проблемы!

Какой *подход* к людям лучше всего?

Когда вы рассказываете кому-то о новой возможности, самое главное – это подход. Именно он может стать «мостиком» от старой, привычной жизни к новым успехам. Если вы рассказываете о новой возможности так, как учит система, людям, которые серьезно относятся к своим мечтам и своему будущему, ваши шансы на успех значительно возрастают. Наверное, сейчас вы спрашиваете себя: «Как же мне найти трех человек, которые хотят увеличить свои доходы, не бросая основную работу?»

Во-первых, почти все заинтересованы в том, чтобы увеличить свои доходы. Но некоторые относятся к новым возможностям слишком скептически. Кроме того, вокруг полно мошенников и сомнительных схем, якобы позволяющих быстро разбогатеть. Возможно, человек уже «обжегся» на подобных схемах. Таким людям нужны две вещи: во-первых, доказательства того, что система действительно работает. Во-вторых, им нужно показать, как именно она работает. К примеру, никто не стал бы открывать франшизный ресторан McDonald's, если бы не знал этих двух вещей! А тот, кто бы это сделал, был бы глупцом.

Вы думаете, McDonald's стал создавать франшизы с первого дня своего существования? Нет! Прежде чем начать работать по этой схеме, компания соверша-

ла ошибки, исправляла их и годами совершенствовала свою систему. Как только система успеха была отработана, компания стала предлагать ее другим людям. Потом они показывали им, как она работает, и помогали тем, кто решил открыть собственный ресторан McDonald's.

Вы предлагаете людям примерно то же самое. Докажите, что они смогут достичь успеха, и помогите научиться это делать. Расскажите, с чего начать, или познакомьте с человеком, который может сделать это лучше вас. Если человек уверен, что ему всегда помогут, а самое важное – что другие заинтересованы в его успехе, он отнесется к новой возможности серьезнее.

Предположим, вы нашли трех человек, которые действительно хотят зарабатывать три тысячи долларов в месяц. Один из способов помочь им начать – познакомить с теми, кто это уже сделал. Когда владелец McDonald's открывает новый ресторан, у него нет денег. Более того, у него могут быть большие долги, потому что аренда, оборудование и реклама требуют больших инвестиций. Тем не менее, владелец ресторана уверен в успехе – ведь перед тем, как вложить деньги, он видел множество других успешных ресторанов McDonald's. Он проявил естественный скептицизм, убедился в реальности успеха, и только потом принял решение об открытии собственного ресторана.

Каждый, кто входит в бизнес, основанный на системе повторения, сталкивается с такими же трудностями. Как доказать человеку, что он сможет достичь успеха, если вы сами вошли в бизнес совсем недавно? Может показаться, что это замкнутый круг. Но это не так. Во-первых, будьте искренни. Тогда другие отнесутся к вам серьезно. Если вы раньше никогда не занимались биз-

несом, это неважно. Есть у вас опыт или нет, просто познакомьте потенциального партнера с человеком, уже достигшим успеха в бизнесе. Так вы докажете ему, что система действительно работает. В этом может помочь тот, кто дал вам эту книгу.

Работайте на себя, но не в одиночку

Одно из основных преимуществ бизнеса, построенного по системе повторения, заключается в том, что вам постоянно будут помогать. Те, кто уже добился того, чего хотите добиться вы, с удовольствием расскажут вам о том, как они это сделали. Их достижения говорят сами за себя, а ваш энтузиазм вызовет интерес у тех, с кем вы хотите работать. Даже если вам приходится полагаться на более опытных коллег, прибыль получаете *вы*, ведь именно вы нашли потенциального партнера и вызвали у него интерес к бизнесу.

Но зачем кому-то вам помогать? *Основной принцип успеха основан на желании помогать другим или вести их к успеху!* В такой ситуации выигрывают все. По-настоящему успешные люди создают обстоятельства, в которых получают пользу все. К счастью, мы можем у них учиться. Пусть они станут примерами для вас — и для тех, кому вы решили предложить войти в бизнес.

Кому рассказывать о бизнесе?

Вот один пример: однажды я обедал вместе с другом своего партнера по бизнесу. Он уже давно работал в своей отрасли, и стал уставать от того, что ему приходится так много работать. Он прекрасно зарабатывал, но у него не оставалось времени на семью. Это ему не нравилось. Он совершенно не участвовал в воспитании детей. Он сказал мне: «Если бы я нашел способ зараба-

тивать еще хотя бы тысячу долларов в месяц, то бросил бы этот безумный бизнес, и нашел более спокойную работу». Если бы вы слышали такие слова и при этом могли предложить человеку привлекательную возможность, разве вы бы этого не сделали? Конечно, я это сделал. И он стал моим партнером.

Вспомните молодость. Вы с друзьями мечтали о том, чтобы вместе работать? Вы ведь хотели проводить вместе побольше времени?

Сейчас вы стали старше, но у вас, неверное, есть друзья, с которыми вы хотели бы чаще общаться. Расскажите им о бизнесе. И неважно, присоединятся они к вам или нет – настоящие друзья всегда поддержат вас, и будут поощрять двигаться вперед.

Еще одно преимущество нашего бизнеса в том, что он дает право выбора. Обычно мы не выбираем коллег и босса. Если мы пришли на работу, то нам приходится мириться с теми, и с тем, что сопутствует работе. А наш бизнес позволяет *самому* выбирать коллег и партнеров. Если вы не хотите с кем-то работать, просто не рассказывайте ему о бизнесе. Вы сами выбираете, с кем работать, а с кем – нет. Это зависит только от вас. Ситуацию контролируете вы.

Джерри и Пегги Боггус – офицер в отставке и домохозяйка

Основным врагом Джерри была неуверенность в себе. «Я всегда придавал большое значение рангу и должности», – говорит он, – «но когда, наконец, понял, что дополнительный доход нужен каждому, моя самооценка стала расти. Мне удалось побороть страх общения с людьми».

«Мы были одиноки», – продолжает Пегги. – «мы никогда не пытались найти друзей. Этот бизнес изме-

нил нас. Мы стали более общительными и достигли своих целей».

«Я люблю рассказывать людям о бизнесе», – тепло говорит Джерри. «Мне нравится видеть, как у человека загораются глаза, когда он понимает, что тоже сможет добиться успеха. Ради этого я и работаю».

Глава четвертая

***Повторение:
достаточно работать
всего два часа в день***

Дайте мне точку опоры, и я переверну мир
Архимед

Один процент усилий ста человек

Давайте разберемся. Скорее всего, вы работаете, воспитываете детей, содержите дом, а в оставшееся от всего этого время спите. Кажется, времени больше ни на что не хватает. Как же выкроить часы на то, чтобы зарабатывать дополнительный доход и наслаждаться жизнью, ради которой вы так много работаете? Очень просто. Для начала, вам нужны всего две вещи: один час в день и один из лучших способов разбогатеть. Час в день? Но что можно заработать за час?

Здесь уместно еще раз вспомнить слова Дж. Пола Гетти: *«Я предпочел бы использовать по одному проценту усилий ста человек, чем прилагать 100 процентов усилий самому»*. Как вы думаете, почему один из богатейших людей в мире сказал эти слова? Он понимал, что усилия многих дают больше, чем усилия одного – и это прекрасный способ стать богатым.

Предположим, вы используете 1 процент усилий 100 человек, и один из них заболел. У вас останется еще

99 процентов усилий! А что случится, если заболите вы? Вы тут же потеряете все 100 процентов!

Что же это за «секрет», создавший больше состояний, чем все золото и вся нефть мира вместе взятые? Как и в случае McDonald's, все дело в *повторении*. Брокеры и лидеры бизнеса используют эту схему с тех пор, как возникло свободное предпринимательство. Повторение – это способ умножить свои усилия, и он доступен каждому. Нужно просто его использовать. А для чего – зависит только от вас.

Что такое посторенние?

Мы лучше всего учимся, когда делимся знаниями с другими. Используя эту схему на практике, вы на собственном опыте убедитесь, как эффективна система повторения – и сможете создать успешный бизнес. Многим это уже удалось – получится и у вас.

Скажем, вы будете следовать этой системе в течение года. При этом тратите на это всего один час в день. Представьте себе, что можете даже позволить себе уйти с работы – если захотите. И для этого достаточно работать всего один час в день! Кажется, что это невозможно?

Секрет вот в чем: В этот час нужно искать тех, у кого такие же мечты, как и у вас, и кто действительно хочет воплотить их в реальность. Не стесняйтесь спрашивать, как найти подход к этим людям у того, кто дал вам эту книгу – если он еще не рассказал вам об этом. Когда находите таких людей, следуйте подходу. Если эти люди захотят узнать о вашем бизнесе больше, они расскажут о нем другим. Теперь вы понимаете, как можно существенно увеличить свои доходы, работая всего один час в день? Если нет – не беспокойтесь. Я тоже понял это не сразу.

Предположим, за час вы нашли только одного человека, который хочет изменить свою жизнь к лучшему и готов ради этого потрудиться. Более того, скажем, вы нашли всего одного такого человека за месяц. Это прекрасный результат! Даже McDonald's вначале рос медленнее.

Возможно, этот человек может посвятить бизнесу больше часа в день. Но мы будем исходить из того, что у него есть только один час в день – и в этот час он будет следовать системе. К собственному удивлению, вы обнаружите, что теперь на ваш бизнес уходит два часа в день: один час вкладываете вы, а второй – ваш новый партнер. Поздравляю. *Вы только что удвоили свои усилия.* Вы только что использовали силу повторения – как и многие из самых успешных людей в мире!

Предположим, ваш новый партнер полон энтузиазма и рассказывает о бизнесе другим людям. Предположим, он быстро учится. Как вы думаете, что произойдет, если каждый месяц вы будете находить одного такого человека, а он тоже будет находить одного человека? Видите, как растет ваш банковский счет?

Что происходит во второй месяц вашей работы? Вы находите второго партнера. Теперь у вас их двое, верно? Нет! Ваш первый партнер тоже нашел нового партнера. И не успели вы оглянуться, вы – прямо или опосредованно – помогли начать собственный бизнес трем партнерам. При этом они работают на ваш бизнес – и это действительно здорово!

Как и раньше, каждый из ваших новых партнеров посвящает бизнесу всего по часу в день. В следующий месяц в вашем бизнесе будет уже восемь человек, и каждый из них рассказывает о бизнесе другим людям. В результате некоторые из них входят в бизнес. А другие предпочитают просто покупать продукты со скид-

ками – им нравится, когда им доставляют на дом то, за чем раньше приходилось идти в магазин.

Теперь ваш бизнес «работает» восемь часов в день, а вы – всего час. Если ваш бизнес будет расти с той же скоростью, то через год 4096 человек будут либо вашими партнерами, либо вашими клиентами.

Это действительно так работает?

В теории все это звучит прекрасно, но на практике все не совсем так. Всем известно, что 80 процентов новых компаний разоряются в первый же год работы. Давайте предположим худшее – что крах терпят 95 процентов компаний, а выживают всего 5 процентов. Даже при таком раскладе через год в вашем бизнесе будет 200 человек – либо активно работающих, либо покупающих продукты. А вы будете получать солидный постоянный доход, в зависимости от структуры вашего бизнеса и объемов продаж.

Если каждый из ваших клиентов каждый месяц будет покупать продукты на сумму от 100 до 500 долларов, ваши объемы продаж в год составят от 240 000 до 1 200 000 долларов. Неплохой бизнес, правда? А самое приятное – каждый месяц вы будете получать процент от всех продаж! Даже если это всего 5 процентов, то вы заработаете от 12 до 60 тысяч долларов в год.

Почему люди терпят неудачу? Одна из причин состоит в том, что они *пытаются*. Если вы хотите изменить свою жизнь, нужно действовать, а не пытаться. Кроме того, нужно делать именно то, что потом должны повторять другие. К счастью, в этом помогает система.

Что русскому хорошо, то немцу смерть

Скажем, вы хотите получать солидный дополнительный доход и решили что-то для этого сделать. Вы

хотите как можно быстрее добиться успеха и готовы сделать для этого все, что можно. Чтобы ваш бизнес развивался быстрее, делайте то, что могут повторить другие люди – например, звоните клиентам. Делайте то, что рекомендует система – это так просто, что сделать это может каждый.

Гибкость этой системы позволяет рассказывать о ней прямо у себя дома. Повторение очень и очень важно. Представьте, что познакомились с супружеской парой. Это умные, амбициозные, воспитанные люди. Они действительно хотят реализовать свою мечту. Оба работают, у них двое маленьких детей. Вы пригласили их в гости – и они признательны вам за то, что вы предложили им шанс изменить жизнь к лучшему.

Вы открываете дверь и приветствуете их. Когда все удобно устроились в гостиной, вы предлагаете кофе. Вы рассказываете им о бизнесе. Они смотрят друг на друга и понимают, что вполне смогут следовать схеме. Но если вы приготовите для них роскошный ужин и сервируете стол «как в лучших домах», то отпугнете их. Такое «повторение» слишком дорого стоит!

Ключ к успеху таков: прежде чем совершить какое-то действие, подумайте, смогут ли другие люди повторить эти действия – легко и без особых затрат? Если нет, не делайте этого. Все действия в бизнесе должны быть настолько простыми, чтобы их смогли повторить другие люди. Если вы следуете системе, у вашего бизнеса больше всего шансов на успех.

Одно из основных качеств, которые нужно искать в потенциальных партнерах – это способность к обучению. Тем, кто добился успеха в обычном бизнесе, часто кажется, что и здесь они прекрасно знают, что и как де-

лать. Обычно это не так – кроме умения использовать навыки и знания других людей.

Тот, кто «съел собаку» в своей профессии, способен добиться успеха в нашем бизнесе только в том случае, если следует системе.

Можно добиться успеха, просто внимательно слушая тех, кто это сделал!

Самое главное – говорить о том, чему легко научиться, и что легко повторить. Нет ничего проще – и это краеугольный камень развития бизнеса. Чем проще людям повторять то, что вы делаете, тем охотнее к вам присоединятся другие – и достигнут успеха. И, конечно же, чем больше людей узнает о вашем бизнесе, тем активнее он будет развиваться.

Этот бизнес может помочь вам жить так, как вы хотите – и как заслуживаете. То, как скоро это произойдет, зависит от вас и от того, сколько усилий вы вкладываете в свой бизнес. Многим, чтобы достичь своих целей, потребовалось от двух до пяти лет. Все зависит только от вас. Это ваш выбор.

Дон и Нэнси Уилсон – учитель и медсестра

В колледже Дон играл в баскетбол и бейсбол. Его спортивная карьера была довольно успешна. Затем он стал школьным учителем и тренером школьной баскетбольной команды. Его жена Нэнси работала медсестрой, вела хозяйство и воспитывала ребенка. У них не было времени на то, чтобы заняться бизнесом.

«Чтобы начать, нам понадобилось время», – вспоминает Нэнси. – «Но мы быстро поняли, что готовы преодолеть финансовые и ментальные рамки, в которых большинство людей живут всю свою жизнь. Мы хотели

чего-то большего, но ради этого нам нужно было научиться лучше управлять временем».

Дон и Нэнси использовали время с пользой. Они направили свои усилия на то, чтобы помогать достичь успеха другим людям. В итоге они создали серьезный бизнес – и теперь путешествуют по всему миру.

«Лучше всего», – говорит Нэнси, – «что у наших детей свободные родители. Это важнее любых денег. Если бы мы добились только свободы, это все равно стоило бы всех наших усилий!»

Глава пятая

Диверсификация – путь к свободе

Не кладите все яйца в одну корзину

Пословица

Какой самый безопасный способ инвестировать в акции? Многие предпочитают взаимные фонды. Что это такое? Это портфель акций разных компаний, тщательно отобранных и приобретенных профессиональными финансистами на вложения многих тысяч мелких вкладчиков. Основное преимущество для вкладчиков – уменьшение риска, поскольку инвестиции распределены среди большого количества различных предприятий. Вы можете купить акции сами, но у вас нет такой покупательной власти, как у фонда. Одна из причин успеха таких фондов – в том, что они покупают акции разных компаний.

Диверсифицируя инвестиции, они уменьшают риск для вкладчиков. Если акции одной компании падают в цене, это не повлияет на общие результаты. Вам не нужно знать все о компаниях, акции которых входят в портфель. Менеджеры фонда увеличивают шансы на успех, покупая акции разных компаний в соответствии с тем, чего хотят вкладчики фонда. Они диверсифицируют инвестиции.

Корпорации тоже используют диверсификацию для уменьшения риска. Часто они покупают компании,

работающие в других отраслях. Это позволяет им пережить трудные времена. Если акции одной компании падают в цене, цена акций другой компании может вырасти. Корпорации часто покупают компании, когда стоимость их акций падает – и когда она начинает расти, корпорация получает прибыль.

Попросту говоря, диверсифицировать доходы – значит не класть все яйца в одну корзину. В разных сферах жизни мы часто так и поступаем. У многих из нас несколько банковских счетов, несколько кредитных карточек, мы делаем покупки в нескольких магазинах, у нас несколько машин и так далее. Но большинство из нас нельзя назвать финансово независимыми людьми – почему же мы не диверсифицируем одну из самых важных сфер жизни – свои источники дохода?

В детстве нас научили, что нужно ходить в школу, хорошо учиться, найти приличную работу и работать до тех пор, пока не уйдешь на пенсию. Но это звучит так, будто мы кладем все яйца в одну корзину, не так ли?

Почему мы диверсифицируем многие сферы жизни, но ограничиваем себя лишь одним источником дохода? А если подумать, что наши работодатели диверсифицируют свою работу, нанимая других людей, это кажется еще более странным. Если это хорошо для них, значит, хорошо и для нас!

Почему я диверсифицировал свои источники дохода?

Уволившись из армии, свою карьеру на «гражданке» я начал с продажи машин. Скоро я стал очень успешным продавцом. Я проработал в этой сфере 15 лет. Но несколько лет назад был серьезный экономический спад. Я был хорошим продавцом, но очень трудно продавать машины безработным.

Несмотря на мои таланты, эту ситуацию контролировать я не мог. Если бы у меня был еще один источник дохода, мне было бы легче переждать трудные времена.

В то время одна компания, работавшая с автосалонами, искала менеджера по работе с клиентами. Она предлагала хорошую зарплату, оплату накладных расходов и комиссионные. Звучит неплохо, не так ли? Я устроился на эту работу и стал одним из самых успешных менеджеров этой компании.

В то же время, мне предложили заняться бизнесом, которому посвящена эта книга. Я получал вполне достаточно, поэтому с самого начала понимал, что деньги меня не интересуют. Но я уже понимал, что такое диверсификация. И мне был симпатичен человек, рассказавший об этом бизнесе. Поэтому я им занялся.

Несмотря на свои успехи в торговле машинами, я не ожидал, что они вызовут недовольство того, кого они должны радовать в первую очередь – моего босса. Чем больше были мои успехи, тем больше мне завидовали. У меня не укладывалось в голове, что больше всех завидует тот, кому мой успех приносит прибыль – мой босс! Я не успел оглянуться, как меня уволили – хотя я был лучшим продавцом в компании!

Но эта работа была особенной. Во всей стране было всего несколько менеджеров моего уровня. И даже если бы я ушел на такую же должность в другую компанию, моей семье пришлось бы переехать – а я этого не хотел. Это бы нарушило привычный образ жизни.

Но в то время я уже занимался бизнесом, о котором идет речь в этой книге. Он позволил мне диверсифицировать источники своих доходов и получать остаточный доход. Я изучил принципы финансового менеджмента, позволившие мне уволиться, не испытывая при этом

никаких финансовых трудностей, уйти в отпуск на несколько месяцев и написать свою первую книгу.

Как бы вы себя чувствовали, если бы завтра ваш босс заявил вам, что вы уволены? Вы поехали бы домой, обняли жену (если она у вас есть) и отправились покупать новую машину? Я так и сделал. И вы тоже сможете!

Ваши доходы позволяют вам хорошо обеспечивать семью?

Я все еще продавал машины. Моему сыну было шесть лет, и у меня только что родилась дочь. Что, если бы со мной что-то случилось по пути на работу? Как жила бы моя семья? Да, у меня была страховка. Но мой сын оставался бы финансово зависимым еще в течение 12-15 лет, а дочь – 18-22 года. В такой ситуации страховка не поможет. Может быть, моя работа осталась бы по наследству моей жене и детям? Много ли вы видели женщин и детей, продающих машины?

Я диверсифицировал свои источники дохода, и мои родные унаследуют остаточный доход, который приносит мне бизнес. А когда мои дети вырастут, на основе моего бизнеса они смогут создать свой. И когда мы с женой уйдем на пенсию, это существенно увеличит наши доходы. А после нашей смерти дети унаследуют наш остаточный доход. Ни одна известная наемная работа не позволила бы мне добиться ничего подобного. Думаю, это одна из причин того, почему этот бизнес так приятно строить. Это прекрасное чувство, что вы можете обеспечить семью – даже в том случае, если с вами что-то случится или вы больше не сможете работать. Именно этого я хотел, когда собрался жениться. А вы?

Почему не стоит уходить с основной работы

Может показаться, что доход можно увеличить быстрее, если уйти с основной работы или продать тот бизнес, которым вы занимаетесь сейчас и все свое время посвятить бизнесу, о котором мы говорим. Возможно, это звучит привлекательно, но 90 процентов тех, кто так поступает, терпят неудачу, а бизнес остальных 10 процентов развивается очень медленно. Почему так происходит? Ведь если мы посвящаем бизнесу все свое время, он должен расти быстрее? Конечно, на первый взгляд кажется, что это так и есть, но лишь на первый взгляд. И вот почему:

Большинство компаний, созданных в этом году, через два года уйдут в небытие. Почему? На это есть много причин. Давайте рассмотрим самые основные из них.

Какова главная причина неудач в бизнесе? Капитал. Деньги. Большинство компаний закрываются из-за того, что у них заканчиваются деньги. Иногда владельцу компании удастся сводить концы с концами, но как следует обеспечить семью он не может. Если же, начиная создавать бизнес, вы остаетесь на нынешней работе, ваши доходы будут расти, и вы наверняка сможете обеспечить себя и семью. Кроме того, этот бизнес не требует ни начального капитала, ни определенных объемов продаж. Так что создавая источник остаточного дохода, вам не придется жертвовать привычным уровнем жизни.

Еще одна причина неудач в бизнесе – отсутствие знаний и опыта. Если вы уже создали компанию, несколько поздно выяснять, как ведут бизнес, и какие проблемы могут возникнуть.

В нашем бизнесе вас научат тому, что и как делать. Вы сможете двигаться с удобной для вас скоростью, и

вам будут помогать столько, сколько вам будет нужно. Более опытные коллеги во всех подробностях объяснят вам, как достичь успеха. Кроме того, есть книги, аудио-, видеозаписи и семинары. Все эти инструменты доступны каждому. При этом вы сможете пользоваться ими исключительно по собственному желанию. Все зависит от вас.

Еще одна причина неудач в бизнесе – проблемы с персоналом. Если вы не можете позволить себе нанять сотрудников, вам придется все делать самому. Но что, если вы заболете? Кто будет вести бизнес? А если вы захотите делать именно то, ради чего и ушли с наемной работы – то есть, проводить больше времени с семьей?

В нашем бизнесе вам не придется никого нанимать на работу. Каждый, кто становится вашим партнером, ведет собственный бизнес. Он сам платит налоги и сам отвечает за свои действия.

Диверсификация – путь к свободе

Если вы создаете бизнес с удобной для вас скоростью, и при этом продолжаете работать на основной работе, ваша жизнь будет более сбалансирована. Вам не придется думать о том, кто станет вести дела в случае вашей болезни или каких-то непредвиденных событий. В нашем бизнесе нет магазинов, вы сможете вести его дома, в удобное для вас время.

Этот бизнес дает независимость, и при этом ограждает от проблем, с которыми сталкиваются обычные или франшизные компании. Вы диверсифицируете свои доходы, привлекая в него других людей. Когда они входят в бизнес, у вас появляется больше денег и времени. Если вам понадобится прекратить активно им заниматься, по той или иной причине, те, кому вы помог-

ли начать бизнес, будут продолжать работать. А ведь их бизнес – часть вашего!

И когда их бизнес развивается – то и ваш тоже! Ваш бизнес станет чем-то вроде основной франшизы в McDonald's. Если доходы вторичных франшиз растут, то растут доходы и основной франшизы, даже если ее владелец работает столько же, сколько и раньше. Что может быть лучше? Те, кто работает по этой проверенной схеме, всегда готовы вам помочь – это им выгодно! В этой ситуации выигрывают все. И у вас всегда будет наставник, который научит вас и поможет вам, независимо от размера вашего бизнеса.

Глава шестая

***Лучший способ
получить то, чего
хочешь – помогать
другим получить то,
чего хотят они***

*Если вы абсолютно убеждены в том, что
сможете реализовать свою мечту, в вас
появляется новая энергия. Вы будете жить
дольше, а еще важнее, более осмысленно и
целенаправленно*

Лес Браун

«Что мне это даст?»

Хотите ли вы произвести хорошее впечатление на своего босса, особенно если это поможет вам получить прибавку к зарплате или повышение по службе? Я вас прекрасно понимаю. Всем нам нужно обезопасить основную источник дохода – ведь нам необходимо обеспечивать себя и семью.

Но что, если бы каждый сотрудник делал все возможное для блага компании? Если бы каждый был готов сделать все, что в его силах, сделать больше, чем от него ожидают? Конечно, компания была бы более успешной, и все бы больше зарабатывали. Понимаю,

это нечто из области фантастики, но лишь представьте себе, что значит работать в такой компании.

Если бы такими были все компании, разве не стало бы меньше увольнений? Неужели отрасли, которые некогда были основным источником нашего благосостояния, переживали бы кризис? Нет! Они стали бы сильнее, а действующие в них компании получали бы больше прибыли. Многие из этих компаний стали бы вдохновляющими примерами для подражания.

Представьте себе, что вы – менеджер или руководитель. Что произошло бы, если бы относились к каждому из своих подчиненных так, будто скоро он займет вашу должность? Насколько успешно они бы работали? Насколько бы они были лояльны к вам? Если возникла непредвиденная ситуация, могли бы вы на них положиться, или они равнодушно сказали бы «это не моя работа»? Стали бы они продолжать созданные вами традиции и следовать вашему примеру? Стали бы они в будущем хорошими лидерами для компаний?

Успешные люди помогают другим – в этом секрет их успеха!

Если вы работаете на наемной работе, то, скорее всего, уже давно поняли, что контролировать босса – не в ваших силах. Но если вам повезло, и у вас хороший босс, учитесь у него, а потом передавайте эти знания подчиненным. Это – краеугольный камень любого успеха.

По-настоящему успешные люди достигли успеха по одной простой причине: они помогают другим людям достичь их целей. Они думают не о том, «что мне это даст?», а о том, «чем я могу вам помочь?» Такое простое внимание к потребностям и желаниям других людей – одна из основных причин их успеха. А если они учат

этому других, их доходы растут быстрее, чем они ожидают. Это не альтруизм, это необходимость! Вы ведь наверняка слышали, что прежде чем взять, нужно отдать.

Еще важнее, что плодами своего труда они наслаждаются не в одиночестве, а вместе с друзьями. Разве вам не хотелось бы помочь друзьям и коллегам тоже добиться успеха – ведь тогда вы сможете проводить с ними больше времени?

Я мог бы посвятить всю эту книгу разговору о деньгах, машинах, домах, путешествиях и обо всем остальном, с чем обычно ассоциируется успех. Но я задам вам один вопрос. Хотите ли вы чувствовать себя финансово независимым? Хотите ли вы обеспечивать свою семью? Хотите ли вы иметь все, о чем мечтаете, прежде чем закончить университет или создать семью?

Не знаю как вы, а мы с женой поженились, потому что хотели постоянно быть вместе. А вы хотели бы проводить больше времени с детьми? Если вы будете помогать людям достигать того, чего хотят они, то получите все, о чем мечтаете сами. Вы добьетесь такой финансовой стабильности, о которой другие не могут и мечтать. Вы никогда больше не станете беспокоиться о деньгах. А что может быть лучше?

Готовы ли вы посвятить от 8 до 15 часов в неделю, в ближайшие несколько лет, тому, чтобы добиться такой свободы? Готовы ли вы потрудиться ради тех, кого любите? Если у вас есть дети, хотели бы вы быть дома, когда они приходят из школы? Хотите ли вы в любой момент поехать в отпуск и отдыхать столько, сколько пожелаете? Если каждую неделю вы будете *вкладывать* в этот бизнес свое время, в течение нескольких лет, то создадите для себя такую жизнь, о которой всегда мечтали.

Отложенное вознаграждение

Возможно, вы считаете, что у вас нет времени. Но вопрос в том, появится ли оно когда-нибудь, если вы не найдете его сейчас? Если вы хотите получить от жизни больше, нужно больше в нее вкладывать. А отдавать нужно то, что вы хотите получить. Единственная разница между тем, что есть сейчас и тем, чего мы хотим – это наши действия! У каждого из нас времени поровну – всего 24 часа в сутки. Но никто не знает, сколько суток ему еще осталось прожить. И вы тоже этого не знаете.

Нет никакого «подходящего момента». Очень редко ситуация складывается именно так, как нам бы хотелось. Вместо того, чтобы надеяться, нужно что-то *делать* – ради того, чтобы произошло то, что нам нужно. Задайте себе два простых вопроса: Если не это, то что? Если не сейчас, то когда?

Чтобы кем-то стать, чтобы что-то иметь, нужно следовать принципу *отложенного вознаграждения*. Если вы не можете позволить себе дорогую покупку, откажитесь от нее – не нужно влезать в долги. Лучше поработайте, чтобы купить эту вещь чуть позже. Принцип отложенного вознаграждения приятно вас удивит.

Предположим, вы решили немедленно поехать в отпуск или купить новый телевизор и ради этого взяли кредит. Если вы не в состоянии откладывать удовольствие, вам все равно рано или поздно придется за него заплатить.

Как долго вы будете выплачивать кредит? Некоторые делают это целых тридцать лет! Если у вас есть дети, представьте себе, что вы платите за отпуск, в который они когда-нибудь поедут со *своими* детьми!

А что произойдет, если вы не станете брать кредит? Возможно, вам придется долго копить деньги. Но если при этом вы создадите бизнес, который будет приносить вам

дополнительно 300, 500 или даже 1000 долларов в месяц? Вам будет проще копить деньги! И при этом не придется экономить. Так в чем же секрет? Помогайте другим, с помощью системы. Стоит ли игра свеч? Как вы думаете?

Как помочь другим начать?

Лучший способ чему-то научиться – учить этому других. Тот, кто дал вам эту книгу, может научить вас тому, что вам нужно знать, или познакомить с человеком, который может вам помочь. Возможно, он тоже новичок, и знает не больше вашего. К счастью, он знает более опытных и более успешных людей, которые могут помочь вам обоим. Например, человек, который помог мне начать бизнес – мультимиллионер. Он путешествует по всему миру вместе с женой, детьми и внуками. Но два раза в месяц он бывает в моем городе и всегда готов мне помочь – мне нужно только попросить. Сколько мне это стоит? Нисколько!

Он верит в принципы нашего бизнеса и следует им – и сегодня у него больше денег и больше свободы, чем он мог себе представить. Его бизнес растет даже тогда, когда он уезжает в отпуск. Тем не менее, он постоянно помогает развиваться тем, кому помог войти в бизнес.

Его философия, которая стала и моей философией, основана на том, что если вы помогаете другим людям достичь успеха, то обязательно добьетесь успеха сами. При этом вы сможете обеспечить свою семью, и у вас появится много настоящих друзей.

Берт и Терри Гулик – владелец ресторана и менеджер магазина одежды

Когда Берт и Терри начали бизнес, они оба работали на двух работах. Берт был управляющим рестораном и

подрабатывал на еще одной работе. Терри была менеджером магазина одежды и иногда работала официанткой.

Одно из самых распространенных оправданий, по которым люди решают не входить в бизнес – это отсутствие времени. «Но для нас», – говорит Берт, – «время было как раз той причиной, по которой мы решили создать бизнес... Мы быстро поняли, что работать много – не значит работать с умом!»

«Мы путешествуем всей семьей, вместе с двумя дочками», – продолжает Терри. – «Днем мы осматриваем достопримечательности или просто бродим по незнакомому городу, а по вечерам помогаем людям создать бизнес – чтобы они тоже могли присоединиться к нам».

«Мы чувствуем себя свободными, и это прекрасно», – говорит Берт. – «Но еще лучше, что мы можем поделиться своей свободой с другими людьми. Ничто не сравнится с тем чувством, которое испытываешь, глядя на успехи партнеров. Обычный бизнес такого предложить не может».

Глава седьмая

Секрет – в системе

*Чтобы добиться успеха, нужно следовать
системе*

Джон Ферман

Самый странный вопрос

Когда я впервые узнал об этом бизнесе, мне задали, как мне тогда казалось, совершенно неуместный вопрос. «Джон», – спросили меня, – «если у тебя не было никаких финансовых проблем, чем бы занялся?» Но тогда я мог думать только о том, как оплатить счета за текущий месяц. Я растерялся. В голове не было ни одной мысли. Но следующий вопрос поставил все на свои места.

«Если ты не хочешь никаких перемен в жизни, то зачем делать что-то по-новому?» Потом меня спросили: «Если бы у тебя было достаточно денег, ты выплатил бы кредит за машину?» «Конечно, и купил бы другую машину», – ответил я. «А ты бы и дальше жил в том доме, где живешь сейчас?» «Нет», – сказал я. – «Я бы жил на берегу океана». Но больше всего удивило меня то, что я услышал дальше.

Я услышал, что все это возможно, но люди обычно просто хотят чего-то (не веря при этом, что смогут это получить) – но ничего при этом не делают. Зачем напрягаться ради того, что все равно никогда не получишь? Что же делать? Нужно *поверить*, что наши мечты мо-

гут стать реальностью – и большие, и маленькие. И может в этом *система*.

Потом мне задали еще три вопроса: «Ты хотел бы зарабатывать столько, чтобы твоя жена смогла уйти с работы и заниматься только семьей и детьми?» «Ты хочешь, чтобы твои дети поступили в колледж, и чтобы при этом тебе не пришлось тратить на их образование свои пенсионные сбережения?» И третий: «Ты хочешь добиться большей финансовой стабильности, чем сейчас?» Стоит ли говорить, что эти вопросы заставили меня задуматься. Как вы уже догадались, я ответил на каждый из них положительно!

Те, кто говорит, и те, кто делает

Затем мне задали последний вопрос: «Готов ли ты в следующие несколько лет работать по 8-15 часов в неделю, чтобы обеспечить свою семью тем, о чем мы только что говорили?»

Для меня ответ был очевиден. Потом я сам стал задавать вопросы. Получится ли у меня? Помогут ли мне? Что именно мне нужно будет делать? В следующих главах вы тоже получите ответы на эти вопросы. Но сначала я хочу задать вопрос вам.

Чем бы вы занялись в следующие несколько лет, если бы у вас не было никаких финансовых проблем? Запишите ответ на бумаге. Как можно точнее подсчитайте, сколько времени и денег вам нужно, чтобы исполнить все свои желания. Скорее всего, вы будете удивлены.

Сделав это упражнение, многие с радостью понимают, что им нужно меньше денег и времени, чем они думали раньше. Оказывается, вполне достаточно выплачивать кредиты, научиться эффективнее управлять

своим временем и создать источник постоянного дополнительного дохода!

Как бы вы чувствовали себя, если бы то, что вы считали недостижимым, стало возможным? Вы бы расстроились, что у вас появилась возможность получить то, чего вы всегда хотели, а вы ею не воспользовались? Что, если бы вы не дали ей ни одного шанса?

А сейчас я хочу задать вам очень конкретный вопрос: Вы готовы, в течение нескольких следующих лет, поработать по 8-15 часов в неделю, чтобы получить то, чего хотите? Эта схема не гарантирует мгновенного богатства, она не поможет вам получить что-то без усилий и не обещает стопроцентный результат. Но тот, кто делает ради успеха немного больше остальных, будет жить лучше остальных. Все очень просто.

Что вы должны делать?

Это же ваш собственный бизнес. Поэтому вы никому ничего не должны. Вы делаете только то, чего сами хотите. Все зависит только от вас. Но если вы не будете делать ничего, я гарантирую вам результат – у вас ничего не получится.

Но в этом бизнесе, как ни в каком другом, вы сможете стать частью системы, которая будет обучать вас и помогать вам поддерживать мотивацию. Вам покажут, как достичь того, чего вы хотите.

Как в McDonald's и в других успешных франшизных компаниях, в нашем бизнесе есть проверенная система, которая помогла добиться успеха многим людям. Эта система отработывалась годами. Успешные деловые люди распространяют ее по всему миру. В последние несколько десятилетий, благодаря ей многие люди стали миллионерами. Ее эффективность уже не

нуждается в доказательствах. Результаты говорят сами за себя.

Два типа экспертов – выбор за вами

Если вы выучите теорию бизнеса, то, даже если у вас нет опыта, некоторые начнут считать вас экспертом. Но финансового успеха можно достичь только в том случае, если изучать систему на практике и учиться на собственных ошибках. Вот одна история на эту тему:

Два шестилетних мальчика увлеклись плаванием. Один прочитал все книги о плавании. Он помнил все рекорды, все соревнования, он знал всех олимпийских чемпионов по плаванию, начиная с 1896 года.

Второй мальчик каждое утро тренировался. Он стал участвовать в соревнованиях – и поначалу все время проигрывал. Но на каждой тренировке он стремился сделать все, на что способен. Через двенадцать лет он принял участие в главных соревнованиях своей жизни. И когда они закончились, он получил золотую Олимпийскую медаль. Оба мальчика стали экспертами по плаванию. Но успеха добился только один. На чьем месте вы хотели бы оказаться?

Можно потратить всю жизнь на сбор информации о тех или иных возможностях. Можно прочесть массу историй о тех, кто добился успеха, и проанализировать неудачи тех, кому это не удалось. Можно с апломбом рассказывать другим о том, что и как нужно делать.

Чтобы добиться успеха в любой сфере, нужно верить в себя и следовать примеру тех, кто уже достиг успеха.

Это поможет вам избежать их ошибок и развиваться быстрее. Чтобы у вас получилось, нужно действовать. Я поступил именно так.

Станьте учеником. Так вы научитесь учить и вести за собой других – тех, кто тоже хочет реализовать свои мечты и готов ради этого потрудиться. Такая позиция и преданность помогут вам стать настоящим экспертом – к которому обращаются другие эксперты! Для этого нужно лишь одно – решение.

Как укоротить «кривую обучения»

Начинайте действовать! Пусть тот, кто дал вам эту книгу, расскажет, как лучше всего разговаривать с людьми о новых возможностях. Вас удивит, как это просто. Потом сделайте это. Ведь нужно с чего-то начинать. Не ждите до тех пор, пока достигнете совершенства – этого не будет никогда.

Если вы хоть немного уверены, что этот бизнес поможет вам реализовать свои мечты, то почему бы и нет? Сначала поговорите со знакомыми. Они поймут, что вы новичок, и благодаря вашему энтузиазму захотят узнать о бизнесе больше.

Как я уже писал в других книгах, если вашу идею отвергли, это может стать для вас «моментом истины». Возможно, вам нужно усовершенствовать свой подход. Это пойдет вам только на пользу. Если же вы будете просто сидеть и ждать подходящего момента, то ждать придется очень и очень долго – наш мир не идеален. Просто как можно лучше используйте возможности, которые у вас есть.

У вас будут учителя и наставники. Поэтому самый быстрый способ добиться успеха – обсуждать свои желания и стремления с теми, кто уже добился успеха. Эти люди покажут вам, что нужно делать, чтобы добиться того, чего вы хотите. Информация, которую они вам дадут, может быть очень важна для вашего успе-

ха. Скорее всего, эти люди совершили много ошибок – и могут предостеречь вас от них. Выбор за вами. Вам нужно просто попросить их о помощи. И помните – им выгодно, чтобы вы как можно быстрее добились успеха, потому что в этом случае выигрывают все.

Движение к успеху – университет на колесах

В пути на работу и с работы, убирая квартиру и занимаясь другими рутинными делами, можно учиться. Один из аспектов системы поддержки, которая помогла многим добиться успеха – программа непрерывного образования. В эту систему входят обучающие аудиозаписи. Стоят они недорого – обязательно воспользуйтесь ими. Эти аудиозаписи сделаны теми, кто прошел этот путь до вас – теми, кто, благодаря нашему бизнесу, достиг своих целей.

Другие аудиозаписи помогут вам поддерживать мотивацию. Возможно, вы согласитесь, что больше всего мотивируют нас те, кто похож на нас – те, кто хотел от жизни большего и добился этого. Такие люди помогают нам поверить в себя.

Каждую неделю выходят новые аудиозаписи. Это удобный недорогой способ узнать что-то новое и поддерживать свою мотивацию. У меня есть любимые записи, которые я слушаю снова и снова. Я использую их для того, чтобы представлять этот бизнес другим людям и определять, заинтересовались ли они. Попросите того, кто дал вам эту книгу, порекомендовать какие-то аудиозаписи. Они стоят внимания уже потому, что экономят время. Аудиозаписи работают на вас даже тогда, когда тот, кому вы дали их послушать, находится вне вашего влияния.

Есть записи, посвященные практически всем вопросам и любым темам. Если у вас появился вопрос,

ответ на него можно найти в той или иной аудиозаписи. Правда же, полезно послушать, что говорят люди, которые уже добились успеха?

«Университет на колесах» доступен каждому. Только от вас зависит, воспользуетесь ли вы информацией, которую может предоставить система. Можно покупать только те записи, которые вам нужны, в зависимости от ваших желаний и потребностей. Но вы не обязаны их покупать. Это ваш бизнес и ваше решение. Но их можно купить в любой момент – когда захотите.

Окружите себя успешными людьми

Итак, вы твердо решили изменить свою жизнь, и готовы ради этого потрудиться. Но тут друзья, знакомые и члены семьи почему-то начинают делать все возможное, чтобы лишить вас уверенности. Возможно, им кажется, что они делают это ради вашего же блага. Но чаще всего они просто завидуют – но никогда в жизни в этом не признаются. Возможно, вам уже приходилось сталкиваться с такой ситуацией.

Иногда люди говорят, что из-за вашего нового занятия вы потеряете время и деньги, а к тому же испытаете жестокое разочарование. На самом деле, в глубине души они сами хотели бы набраться смелости и изменить свою жизнь к лучшему.

Помните, каждого, кто начинает делать что-то, чего не делают другие, сначала ожидает шквал критики. Но если вы действительно делаете то, о чем говорите, критики умолкают. Представьте, как смеялись над братьями Райт, когда они строили первый самолет. Но это их не остановило!

Если вы нашли что-то, во что верите, и что может изменить вашу жизнь и жизнь вашей семьи, вам потре-

буется поддержка. Вы обнаружите, что действовать гораздо проще, если вы окружены единомышленниками, понимающими, что вы делаете, и что с вами происходит. Каждый месяц по всему миру проходят семинары, где можно пообщаться с такими же людьми, как вы сами. Вполне возможно, в вашем городе такие семинары тоже проводятся.

На этих семинарах можно учиться у тех, кто живет рядом с вами, и кто уже добился успеха в нашем бизнесе. Они поделятся с вами опытом и знаниями, которые помогут вам быстрее реализовать свои мечты. Эти люди находятся в той же экономической ситуации, что и вы. И если вы прислушаетесь к ним, то сможете добиться таких же результатов – или даже превзойти их. Еще одно преимущество семинаров – возможность пообщаться с людьми, которые не только понимают вас, но и искренне поддержат. Все зависит от вас.

Секрет успеха

Нельзя сказать, что McDonald's делает самые лучшие гамбургеры в мире. Тем не менее, каждый день McDonald's продает больше гамбургеров, чем некоторые рестораны за всю историю своего существования! Почему? Потому что у McDonald's есть система – как и у нас.

Первая часть системы – это обучение и мотивация с помощью книг, аудио-, видеозаписей и семинаров. Благодаря личному примеру и методам тех, кто уже достиг успеха, вы сможете развиваться быстрее. Эти люди расскажут вам и том, что оказалось неэффективным – и вы сможете избежать их ошибок.

Если следуешь проверенной системе и при этом постоянно оттачиваешь свои умения и навыки, очень слож-

но не добиться успеха. Единственный способ потерпеть неудачу – это выйти из бизнеса! После того, как я проработал в нем три года, все перемены, которые произошли со мной и с моей семьей, были переменами к лучшему, и я учился благодаря тому, что слушал, наблюдал и действовал. Я понял, в чем секрет – он в *системе*.

Тем, кто изучает нашу систему, по-настоящему повезло. Она подходит не всем, но дает шанс каждому. Речь идет о вашем будущем – и вам стоит делать то, что, как вы считаете, лучше всего именно для вас. Решать вам.

Два бывших учителя – Рик и Сью Линн Зетцер

Сегодня их фотографии украшают обложки деловых журналов. Трудно поверить, что Рик и Сью Линн – бывшие учителя. К счастью, кто-то рассказал им о нашем бизнесе. «Я боялся НЕ войти в бизнес, потому что был уверен, что он работает», – говорит Рик.

Скоро Рик и Сью Линн взялись за дело. В начале у них было всего несколько аудиозаписей. Благодаря этим записям и добросовестной работе они привлекли в свой бизнес больше тысячи партнеров.

Многие из них добились успеха и стали состоятельными людьми. Они просто следовали пути, который показала им система и лидеры. Делайте то, что делают те, кто уже достиг того, чего хотите добиться вы – и у вас все получится.

Глава восьмая

***Вы действительно
считаете, что у вас нет
знакомых?***

*У каждого из нас как минимум
250 знакомых, и от любого человека в мире
нас отделяет не больше семи контактов*
Автор неизвестен

У меня нет знакомых!

Кроме отсутствия времени, еще одна распространенная причина отказа входить в бизнес – уверенность в том, что у человека мало знакомых. Если вы тоже так думаете, я вас понимаю. Но как я могу вас понимать? Ведь мы с вами незнакомы! Все очень просто: когда-то я думал так же.

Когда мне впервые рассказали о нашем бизнесе, я решил, что у меня слишком мало знакомых. К счастью, моей жене хватило мужества позвонить одному из этих «отсутствующих» знакомых – *моему родному брату!*

Чего мы боимся?

Мы не боимся рассказывать людям о том, что может быть им полезно. Что же тогда нас пугает? Мы боимся реакции людей. Остановимся на этом подробнее. Некоторые отказывают нам, потому что не верят, что этот бизнес будет эффективен для *них*.

Это любопытно, потому что 70 процентов жителей США недовольны своей работой или своей жизнью. Чаще всего люди хотят изменить жизнь к лучшему, но не знают, как это сделать без финансового риска. Кроме того, многие верят в то, их финансовое положение и так стабильно. В то же время, нас пугают сокращения в крупных корпорациях. Конечно, есть и такие, кого действительно устраивает их жизнь.

Никто не любит, когда ему говорят «нет». А иногда мы так отчаянно нуждаемся в принятии, что просто не рискуем «раскачивать лодку». Гораздо безопаснее показать свое воодушевление после того, как его уже продемонстрировали другие. Но как тогда другие люди узнают о новой возможности?

Подумайте вот о чем. Чем старше мы становимся, тем чаще говорим: «Вот если бы...» (далее вы можете продолжить сами). Вы наверняка слышали: «Если бы двадцать лет назад я купил этот дом...» Если бы когда-то они купили акции такой-то компании, то сейчас были бы обеспеченными людьми. Но ведь те, кто когда-то купил дом или акции, сделали это в тот момент, когда представилась такая возможность. И если сейчас они богаты, то не потому, что им просто повезло. Они *действовали*. Без действий ничего не происходит.

Возможно, тот, кто первым открыл ресторан McDonald's, был мишенью для насмешек, но это его не остановило. Сейчас эти «пионеры» смеются, когда идут в банк. Сегодня открыть ресторан McDonald's могут позволить себе только успешные люди. Наш бизнес предлагает вам такую же возможность – проверенную систему, команду поддержки и никакого финансового риска. У вас наверняка есть знакомые, с которыми

вы можете поделиться информацией об этом бизнесе. И главное слово здесь – *поделиться*.

Даже если вы лучший в мире продавец, этот бизнес продать невозможно. *Но можно понять, чего хотят люди, поделиться с ними возможностью войти в бизнес и воспользоваться всеми его преимуществами – человек сам либо примет эту возможность, либо откажется от нее.* Как профессиональный продавец и тренер по продажам, я уверяю вас, что каждый, кому я пытался *продать* этот бизнес, ушел из него. А те, кто отнесся к нему объективно, кто воспользовался этой возможностью, потому что хотел реализовать свои мечты, работают и процветают. С каждым днем они все ближе к реализации своих целей.

С кем поделиться в первую очередь?

Возьмите лист бумаги и ручку. Если бы я уверил вас в том, что первые десять человек, которым вы расскажете о бизнесе, войдут в него, с кем бы вы стали говорить? Если вы уже начали писать список, прекрасно. Если нет, начните его составлять. Запишите столько имен, сколько сможете вспомнить. Затем, спросите у того, кто дал вам эту книгу, как лучше всего поговорить с ними.

Если люди из вашего списка не войдут в бизнес прямо сейчас, ничего страшного. Возможно, они сделают это позже, или у них просто другие цели.

Ключ к успеху – строить отношения и строить бизнес

В любой успешной компании есть как минимум один человек, которого все уважают, и которому все доверяют. То же самое – и в бизнесе. Очень важно работать с теми, кого вы уважаете, и кто уважает вас.

Поэтому сначала нужно строить отношения с людьми. И только потом у вас появится возможность создать

с ними общий бизнес. *Любой бизнес, в любой отрасли, основан на личных отношениях.* Люди предпочитают работать с теми, кто проявляет к ним искренний интерес.

Интересуйтесь людьми. Выясните, о чем они мечтают, определите, насколько они серьезны. Готовы ли они потрудиться? Предложите им помощь. Когда человек понимает, что в первую очередь вы хотите помочь ему, ваш бизнес будет расти быстро и эффективно. *Людей не заботит, что вы знаете, если они не видят, что вы о них заботитесь.*

В процессе создания бизнеса вы начнете более позитивно относиться к жизни. Ведь если вы уверены в своем будущем и при этом помогаете другим людям, уверенность в себе возникает сама собой. Вдобавок, вы научитесь менять свое отношение к жизни, если это необходимо.

Позитивное отношение к жизни заразительно. Те, с кем вы постоянно общаетесь, заметят ваш энтузиазм. Они могут даже спросить, почему вы так счастливы. Просто скажите им, что когда человек реализует свои мечты и при этом помогает другим, он чувствует себя счастливым – и они могут поступить так же!

Очень приятно знать, что вы помогли добиться успеха другим людям – и видеть, как в них оживает надежда. С этим не сравнится ничто. Профессиональный оратор и тренер Зиг Зиглер говорит: *«Чтобы получить то, чего вы хотите, нужно помочь другим получить то, чего хотят они».*

С чего начать?

Итак, у вас есть желание и амбиции делать и иметь больше. Эта книга поможет вам открыть дверь к реализации своей мечты. Возможно, вы с энтузиазмом относитесь к новым возможностям, но вам может быть

сложно рассказывать о них другим людям. В этом нет ничего страшного. Просто измените свой подход.

Для начала, расслабьтесь. Запишите имена шести человек, которых бы с удовольствием пригласили домой на вечеринку. Затем перечислите тех, с кем пошли бы в ресторан. Представьте себе, что проводите с этими людьми много времени, и вам интересно вместе.

О том, как лучше всего разговаривать с этими людьми, вам может рассказать тот, кто дал вам эту книгу — или кто-то из его коллег. Кто-то из ваших друзей не захочет входить в бизнес. Ничего страшного. Просто сейчас человеку не нужны новые возможности.

Что бы не ответили вам друзья, они все равно остаются друзьями. Пусть двери для них остаются открытыми. Не ссорьтесь с ними только потому, что они не хотят присоединиться к вам. Возможно, в их жизни есть неизвестные вам обстоятельства, из-за которых сейчас они не могут войти в бизнес. Уважайте их позицию. Возможно, позже они изменят свое решение — или сделают это, когда увидят, что вы достигли успеха. Это их дело. Ведь не все ваши друзья работают в той же компании, что и вы! Вы остаетесь друзьями, несмотря на разные профессии и разный образ жизни. Так что двигайтесь вперед — к своей мечте. И кто знает — когда вы достигнете успеха, друзья могут позвонить вам сами! Так бывает. Люди предпочитают общаться с победителями.

Вы уже поговорили со всеми своими знакомыми? Что дальше?

Население Соединенных Штатов Америки составляет 275 миллионов человек. А в мире живет шесть миллиардов людей. Не кажется ли вам, что в ближайшие несколько лет вам удастся познакомиться с неко-

торыми из них? Что, если среди них найдутся интересные, мотивированные люди, с которыми вам будет приятно общаться? А что, если сейчас они как раз ищут новые возможности?

Проявляя интерес к другим, вы расширите круг друзей, а они расскажут о нашем бизнесе своим друзьям. Если вы строите личные отношения и помогаете людям получить то, чего они хотят, вас ждет финансовая стабильность. Вы наверняка получите то, чего хотите.

Глава девятая

Главное – это мечта

*В жизни обязательно наступает момент,
когда нужно заявить о своей мечте и
расправить крылья... вспомните о своей
мечте, о своих крыльях... летите!*

Джон Ферман

Без мечты ничего не бывает!

На семинарах, которые я провожу по всему миру, и в своей книге «Скажите мне «нет» – мне это нравится» (*Reject Me – I Live It!*), я говорю о разнице между «как» и «зачем». Это разница между тем, чтобы вести удобную жизнь, которая больше нас не увлекает, и тем, чтобы представить себе новую жизнь и начать действовать. Уметь что-то делать – мало.

Нужна веская причина – ЗАЧЕМ действовать. Это главный ключ к успеху. *Нужна мечта.*

Как ни банально, но каждый год в бейсбол начинают играть миллионы мальчишек. Многие ли из них попадают в команду Малой Лиги? Совсем немногие. А из них лишь некоторые попадают в сборную штата. Как вы думаете, в чем разница между игроками команды Малой Лиги и игроками сборной? Уверяю вас – не в том, что игроки сборной играют лучше всех остальных. Дело не в этом.

Рей Крок, Сэм Уолтон, Дж. Пол Гетти и Эндрю Карнеги были очень богатыми людьми. Неужели они

работали в миллион раз больше всех остальных? Может быть, они закончили самые лучшие школы? Неужели у них было в миллион раз больше навыков, чем у вас? Конечно, нет. Но есть *нечто*, что действительно отличает их от других людей. Кажется, от обычных людей их отделяет пропасть. Но на самом деле, они просто сделали один шаг, которого не делают обычные люди. И в этом вся разница.

У тех, кто добрался до вершин, есть *видение*. У них есть *мечта*. Видение основано на мечте. Эти люди представляют себя там, куда хотят попасть, а не там, где находятся сейчас. Они со страстью стремятся к своим целям и готовы ради этого на все. *Разница между мечтой и ее отсутствием – это разница между эскалатором и бегущей дорожкой*. Можно бежать из всех сил, но оставаться на месте.

Мечты и желания – в чем разница?

Мы можем сделать все, о чем мечтаем. Вы когда-нибудь слышали об этом? Вы в это верите? К сожалению, люди редко в это верят. Что же такое мечта? Это нечто, что принесло бы нам удовольствие. То, что мы страстно хотим иметь, кем хотим быть, или то, что хотим делать. Мы так ясно это видим, что представляем себе, что это уже произошло.

Как только мы устанавливаем срок реализации мечты, она становится целью.

Желание выиграть в лотерею, смутные надежды на лучшее, мысли вроде «когда-нибудь я...» – это просто желания. Настоящие мечты реализуются только тогда, когда мы преданы им – и когда действуем. Например, я представляю себе, как эту книгу читают люди во всем мире. Я верю, что она поможет людям изменить свою

жизнь к лучшему. Именно это дает мне силы писать ее. И как только я стал действовать ради реализации этой мечты – я сделал самое трудное: принял решение! По сравнению с этим писать и редактировать рукопись очень легко! Решение – половина дела.

Когда кто-то предлагает вам нечто, что может изменить вашу жизнь к лучшему, как вы это себе представляете? Тот, кто действительно стремится к переменам, видит возможность. Тот, кому они не нужны, не поверит в реальность возможности. Тот, кто по-настоящему хочет изменить свою жизнь, видит мечту, тот, кто ничего не хочет менять – даже если ситуация его не устраивает – не поверит в то, что перемены возможны.

Такой уж этот бизнес. Тот, кто не намерен мириться с существующей ситуацией, ведет свой финансовый автомобиль туда, куда хочет. Тот, кто смирился с ситуацией, возможности не увидит – и ничего не получит. Тот, у кого есть мечта, увидит в новой возможности инструмент, который поможет ему получить то, чего он хочет.

Тот, кто всего лишь желает лучшей жизни, и жалуется на то, что она все никак не улучшается, обычно спрашивает: «если этот бизнес такой чудесный, почему им все не занимаются?» Тот, кто мечтает – расправит крылья и взлетит над толпой. Тот, кто бездействует, останется позади, не понимая, что происходит.

Как найти мечту?

Каждый раз, когда у вас возникает чувство, что «в жизни должно быть нечто большее», вы начинаете представлять себе то, чего бы вам хотелось. Может быть, вы видите себя за рулем новой спортивной машины, или представляете, как играете в гольф во время длинного отпуска, или занимаетесь еще каким-то лю-

бимым делом. Может быть, вы просто видите, как проводите время с детьми. Что бы это ни было, эти образы рождаются внутри вас.

Рассматривайте их. Добавьте подробностей, пусть они станут как можно более реальными. Неужели эти мечты могут стать реальностью? *Конечно!*

Наш ум представляет себе лишь то, чего мы можем достичь! Вы об этом знаете? Вот почему вам никогда не приходило в голову найти новое лекарство или изобрести более эффективную мышеловку. Поверьте в себя. Наполеон Хилл сказал, что *наш ум представляет себе лишь то, чего способен достичь*. Прежде чем сделать такой вывод, Хилл двадцать лет изучал самых богатых людей мира. Тем, кто работает в нашем бизнесе, повезло – мы можем учиться у состоятельных людей, общаться с ними – и они с удовольствием делятся своими секретами.

Найдите мечту, которая больше всего увлекает вас. Запишите ее. Представьте ее во всех подробностях. Пусть она будет как можно более конкретной и определенной. Если вы будете мечтать о том, что у вас много денег, это ничего не даст. Это просто желание. Лучше мечтать о том, что у вас появилось 50 тысяч долларов. Это мечта. Но это лишь начало. Нужна конкретика. Поставьте перед собой цель. Когда именно у вас появятся эти деньги? Для чего они вам нужны? Что вы готовы сделать, чтобы их получить? Вы получите всю сумму сразу или по частям? Это лишь некоторые вопросы, на которые нужно ответить, чтобы превратить мечту в конкретную цель и наполнить ее деталями.

Как только появились конкретные детали, можно переходить к шагам, которые необходимо совершить, чтобы реализовать мечту. Сначала вы можете не полу-

чить никаких или почти никаких результатов. Сначала вы будете работать и работать – не получая почти ничего. Дело в том, что больше всего сил уходит на то, чтобы начать действовать. Это похоже на космический корабль – 95 процентов топлива уходит на то, чтобы запустить ракету на орбиту. Чтобы ракета выполнила свою миссию, достаточно оставшихся пяти процентов. Как только ракета оказывается на орбите, возникает инерция, и дополнительное топливо больше не нужно. Двигатель включается только в том случае, если нужно скорректировать или сменить курс.

Точно так же и с мечтой. Если вы «запустили двигатель», вам будет проще двигаться вперед и привлекать новых людей.

Постепенно ваша мечта начнет реализовываться. Если вы будете следовать принципам, изложенным в этой книге, скоро другие люди начнут вам помогать. И чем ближе вы будете подходить к реализации мечты, тем проще вам будет действовать. Вы увидите свет в конце туннеля. Если вы будете действовать уверенно, у вас все получится.

Фактор чипсов

Если бы я поставил перед вами большое блюдо чипсов и попросил все съесть, скорее всего, вы отказались бы, потому что это слишком много. Но если бы я дал вам один чипс и сказал, что это все, что вы можете сегодня съесть, то, вероятно, вы начали бы мечтать о целом блюде. Может быть, вы даже стали бы разрабатывать план, как его заполучить! С мечтами происходит то же самое.

Предположим, вы представляете себе дом, в котором хотели бы жить. Однажды вы видите фотографию такого дома. Лучшее, что можно сделать в такой ситуа-

ции – позвонить маклеру и попросить показать вам этот дом. И как только вы почувствуете, что значит жить в таком доме, скажите себе: «Не сейчас – но я вернусь». Теперь ваш ум начинает искать способы вернуться в этот дом. Сначала вы хотите просто еще раз посмотреть его, а потом начинаете мечтать о том, чтобы жить в нем постоянно. Это укрепляет вашу веру.

Мечта превращается в страсть. Скоро вы начинаете действовать. Вы начинаете понимать, что вам нужно делать еще что-то кроме обычной работы – иначе ваша мечта не исполнится. Теперь у вас есть веские причины та то, чтобы вкладывать свое время и энергию во что-то еще, кроме работы, что даст вам дополнительный доход. Вы представляете себе лучшее будущее, и в жизни появляются новые краски!

Если у вас есть цель, вам гораздо проще действовать. Если вы знаете, *чего именно* хотите достичь, это поможет преодолеть трудности и преграды. Нам нужно видение. *Нужно создать мечту – свою мечту!*

Что, если у вас нет мечты?

Мы поможем ее найти. Это важнейший аспект успеха. Если у нас нет мечты, которая мотивирует нас двигаться вперед, нам легко искать оправдания. Если у нас нет мечты, мы все время откладываем «на потом». Если у нас нет мечты, нам начинает казаться, что богатые люди думают только о деньгах. Если у нас нет мечты, мы смиряемся с обстоятельствами. Если у нас нет мечты, мы никогда не получим то, чего хотим.

Мечта – вот что увлекает успешных людей. Они следуют своим мечтам. А еще это одно из главных условий счастья и способности управлять собой и своей судьбой. Каждый из нас обладает свободной волей,

но воспользуемся ли мы ею, зависит только от нас. Мы можем добиться всего, чего хотим – но только в том случае, если у нас есть достойная мечта.

Руководство для воплощения мечты

- Решите, чего хотите, и страстно стремитесь к этому!
- Стремитесь к «невозможному», и будьте скромны, когда добьетесь его.
- Не ждите ни от кого помощи – и вы удивитесь, как много людей захотят вам помочь.
- Дайте себе право на ошибку, учитесь на ошибках и двигайтесь дальше.
- Постоянно идите к своей мечте – и каждый шаг будет ее приближать.
- В стремлении к мечте, пусть вас ничто не остановит.

Если вы серьезно относитесь к своему будущему – начинайте действовать немедленно. Иначе вы рискуете так никогда и не реализовать свою мечту. Хватит сидеть и «ждать у моря погоды». Единственное, что мешает нам получить то, чего мы хотим – это мы сами. Решите, чего хотите, найдите средство, которое поможет вам это получить и, как в рекламе компании Nike, просто «делайте это»!

Глава десятая

Что бы ни говорила ваша мама, всегда разговаривайте с незнакомцами

*Проявляйте искренний интерес к другим
людям. Незнакомцы – это просто друзья,
которых вы еще не встретили*

Автор неизвестен

Что дальше?

Вы увлечены своей мечтой и уже начали строить бизнес. Возможно, вы уже позвонили всем знакомым, друзьям и родственникам из вашего списка. На это могло уйти недели две. Некоторые из этих людей все еще смеются над вашими попытками изменить свою жизнь, некоторые завидуют. Некоторым очень любопытно, чем вы занимаетесь, но они пока не хотят этого признать.

Даже если бизнес интересует не всех ваших знакомых, *вы сами* считаете, что поможет вам реализовать свои мечты – как и многие другие. Вы действительно хотите развивать его.

Совершенно не важно, что думают, говорят и делают другие люди, Это их личное дело. Любого, кто делает что-то, чего не делают другие люди, начинают осуждать. Критики всегда тут как тут, они всегда гото-

вы на вас накинута. Но никто не ставит им памятников, и они не знают, как вы живете, и какие у вас проблемы. Решения в своей жизни принимаете только вы!

Возможно, сейчас вы спрашиваете себя: «Я уже рассказал о бизнесе всем своим знакомым. С кем мне разговаривать теперь?» Конечно, можно рассказывать о бизнесе незнакомым людям и надеяться, что кто-то из них заинтересуется. Если вы расскажете о нем достаточному количеству людей, рано или поздно кто-то заинтересуется. А можно сделать то, о чем мы говорим – знакомится с людьми и строить с ними отношения. И если они проявят интерес, им можно рассказать о бизнесе.

Возможно, у вас возникло множество вопросов. «Как разговаривать с незнакомым человеком? Когда уместно «вылить» на него все это?»

Ответ: *никогда*. Не нужно ни на кого ничего «выливать». Наш бизнес – это возможность помочь тем, кто готов работать ради того, чтобы получить то, чего они хотят. Если вы «выливаете» информацию на человека, он не поверит вам и начнет защищаться. Вы ведь не хотите насильно заставлять его входить в бизнес. В такой ситуации вы оба потерпите неудачу.

Поэтому никогда не рассказывайте о бизнесе незнакомым людям! Что же делать? К счастью, ответы, как и сама жизнь, довольно просты. Это мы, люди, обычно все усложняем. Прежде чем рассказывать о бизнесе незнакомому человеку, лучше всего сначала с ним подружиться. Спросите человека, как его дела. Если человек готов общаться с вами, это уже хорошо. Чтобы создать отношения, нужно время, но многие пытаются действовать слишком быстро. Сначала нужно подружиться. Ведь все ваши нынешние друзья когда-то были незнакомцами!

Представьте себе такую картину. Я захожу в местный магазин и подхожу к прилавку, за которым стоит продавец. Назовем его Новым другом, а меня – Джоном. Вы можете подставить свое имя!

Джон: Привет, как дела?

Новый друг: Нормально.

Джон: Это ваш магазин?

Новый друг: Нет, я просто здесь работаю.

Джон: Кажется, дела тут идут неплохо. Думаю, вам хорошо платят.

Новый друг: Вы что, шутите? Я едва свожу концы с концами.

Джон: Вы собираетесь проработать здесь всю жизнь?

Новый друг: Я уйду отсюда, как только подвернется что-нибудь получше.

Джон: Я часто путешествую по делам. Может быть, я мог бы помочь вам. Чем бы вы хотели заниматься?

Новый друг: Мне нужна хорошая работа со стабильной зарплатой.

Джон: Сколько вы хотите зарабатывать?

Новый друг: 50 тысяч долларов в год.

Джон: Если бы вы зарабатывали эти деньги, как изменилась бы ваша жизнь?

Новый друг: Я бы ездил в отпуск туда, куда хочу.

Джон: И куда бы вы поехали?

Новый друг: Во-первых, я отправился с детьми в Диснейленд.

Джон: Прекрасно! Скажите, если я услышу о подобной работе, я могу вам позвонить?

Новый друг: Конечно!

Джон: Я ничего не обещаю, но если вы дадите мне свой телефон, я позвоню вам – если у меня будет для

вас информация. Если я не позвоню в течение двух недель, позвоните мне сами. Вот моя визитка.

Все. Весь процесс занял меньше трех минут. И я гарантирую вам: если этот человек действительно ищет новую возможность, он будет ждать вашего звонка. Но в ближайшие две недели я не стану ему звонить. В противном случае я буду выглядеть как назойливый продавец. Никто не любит, когда ему пытаются что-то продать. Если же вы демонстрируете искреннее желание помочь, человек будет ждать новой встречи с вами.

Новый друг – каждый день

Если вы поставите перед собой цель каждый день знакомиться с одним новым человеком, это поможет вам не только развивать бизнес, но и приобрести новых друзей. Возможно, это будет дружба на всю жизнь. Может быть, у вас никогда не было столько друзей! Но помните – даже если друзья не хотят заниматься тем же, чем занимаетесь вы, они остаются друзьями. Некоторые присоединятся к вам. Но не ждите этого. Знакомьтесь с новыми людьми, приобретайте новых друзей. Возможно, у ваших друзей нет такой большой мечты, как у вас.

Важно строить отношения – но не пытайтесь заставлять людей делать по-вашему (вспомните голубей в парке). Рассказывайте им о бизнесе, потому что искренне верите, что он может изменить их жизнь к лучшему – а не потому, что он изменил вашу жизнь. Думайте о других, а не о себе. Помогайте другому человеку – от этого выиграете вы оба.

Ключ к тому, чтобы постоянно развивать свой бизнес – это умение приобретать новых друзей и расска-

зывать о нем тем, кого он интересуется. Всех знакомых можно разделить на три группы – те, кого новая возможность интересует сейчас, кого она заинтересует позже, и те, кого она не заинтересует никогда. Одни люди с удовольствием и сразу же присоединятся к вам. Другим нужно время, чтобы подумать. Прежде чем принять решение, они хотят понаблюдать за тем, что у вас получится. Наконец, будут и те, кого новая возможность не заинтересует никогда. Бывает так, что несмотря на все ваши усилия, человек твердо говорит «нет». Значит, он просто не ищет никаких возможностей.

Если вы каждый день с кем-то знакомитесь, то у вас будет больше шансов услышать «да». Вы постоянно сеете семена – знакомитесь с людьми. Некоторые из них принесут вам богатый урожай.

Легче всего общаться с теми, кто сразу же говорит «да». Поэтому давайте поговорим обо всех остальных. Те, кто тщательно все обдумывает, прежде чем принять решение, могут стать самыми лучшими кандидатами. Если они все же говорят «да», то становятся самыми лояльными партнерами, потому что приняли решение и менять его не собираются. Именно они удивят вас, когда скажут «да»!

Вот еще один прием, помогающий общаться с незнакомыми людьми, особенно если вы стеснительны. Познакомившись, не задавайте человеку вопросы о нем. Спросите о его знакомых. Вот как можно это сделать:

Джон: Привет, как дела?

Новый друг: Отлично.

Джон: У вас хороший магазин. Вы хозяин?

Новый друг: Нет, я просто продавец.

Джон: Вы живете в этом городе?

Новый друг: Да, всю жизнь.

Джон: Я собираюсь создать бизнес в вашем городе. Я как раз ищу сотрудников. Может быть, вы знаете способных и амбициозных людей, которых интересуют новые возможности?

Дальше этот разговор может развиваться по-разному, но самое главное, что вы не давите на человека и ни к чему его не принуждаете. Поэтому он чувствует себя свободно. И у него возникнет вопрос: «А как же я?» И вы можете ответить: «Не могу ничего обещать. Но если вы оставите мне адрес и телефон, я позвоню вам, когда в следующий раз буду в вашем городе. Может быть, мы встретимся и выпьем по чашечке кофе».

Тем самым, человек сам попросил вас связаться с ним! А вы ни к чему его не принуждали! Теперь он даже не уверен, позвоните ли вы ему. Люди всегда хотят того, чего, как им кажется, не могут получить. Вы позаботились об этом человеке, но на самом деле просто ищите тех, кто хочет присоединиться к вашему бизнесу. У вас ведь нет времени на бессмысленные игры.

Новый друг может сказать: «Вам нужно поговорить с Джо Джонсом. Он умный парень и всегда ищет, где бы подзаработать». В таком случае я рекомендую все равно взять у нового друга адрес и телефон. Тогда вы сможете позвонить Джо Джонсу и сказать: «На прошлой неделе я разговаривал с таким-то, об одном новом бизнесе. Он порекомендовал мне позвонить вам. Ничего не могу обещать, но на следующей неделе я снова буду в вашем городе. Я занят, у меня не очень много времени, но если вас интересует эта возможность, мы могли бы встретиться за чашечкой кофе, и я рассказал бы вам, о чем идет речь».

Вы вовсе не навязываетесь. Вы показываете, что высоко цените себя и свое время. Вы ясно объясняете свою цель.

В этом примере, вы не давите на человека, но ведете его туда, куда вам нужно. Такой недирективный подход помогает вызвать интерес собеседника. Кроме того, можно попросить человека порекомендовать тех, кого может заинтересовать новая возможность. Возможно, вам удастся достичь одной из этих целей, или даже обеих. Но может случиться и так, что человек не проявит никакого интереса. Ничего страшного. Это его личное дело.

Если вы уверены, что этот бизнес подходит вам, если, как и многие другие, вы верите, что он поможет вам реализовать свои мечты, вам будет неважно, что думают и делают другие люди. Ищите тех, кто действительно готов действовать. Гораздо лучше найти нескольких серьезных людей, чем множество лентяев, которые на самом деле ничего не хотят делать. Такие люди будут только пожирать вашу энергию.

Многим легче разговаривать с незнакомцами, чем с друзьями и знакомыми. Во-первых, незнакомые люди не имеют никаких предубеждений по поводу вас, ваших желаний и ваших прошлых успехов. А если их не интересует ваше предложение, больше вы никогда их не увидите. А еще важнее, в мире гораздо больше незнакомых людей, чем знакомых. Так что у вас очень большой выбор.

Если как следует задуматься, в других сферах бизнеса происходит то же самое. Чтобы развиваться, компании все время приобретают новых клиентов. Самые успешные деловые люди постоянно ищут новых партнеров. Не правда ли, хозяин местного магазина всег-

да приветлив с покупателями – он заинтересован в том, чтобы создать и укрепить отношения с ними.

Чем большему количеству людей вы расскажете о бизнесе, тем больше будет ваш успех. Рассказывать о нем друзьям, знакомым и членам семьи – прекрасно, но не менее важно разговаривать с незнакомцами и превращать их в друзей. Те, кто станет вашими партнерами, помогут вам развивать бизнес. Именно так поступают успешные деловые люди.

Глава одиннадцатая

Друзья могут не понять

*Возможно, вам кажется, что другие люди
все время о вас думают и вас оценивают.*

Это не так. Они заняты мыслями о себе.

*Поэтому вы можете делать все, что
хотите*

Джон Ферман

В чем на самом деле заключается этот бизнес?

Наверное, вы гадаете, что же это за бизнес, о котором я говорю? По сути, он связан с вами и вашими мечтами. Живешь ли ты своей мечтой – вот самый главный вопрос в этом бизнесе. У вас ведь есть мечта, не так ли? Тогда читайте дальше.

В следующих главах мы поговорим о том, как этот бизнес работает – так вам будет проще понять и его систему, и его структуру. А еще мы поговорим о вере и надежде. Одни люди верят, что эта возможность – именно то, что им нужно, а другие лишь надеются на это. В бизнесе (как и в жизни) это называется «отношением». Именно от отношения на 90 процентов зависит наш успех. Остальные 10 процентов – это знания и навыки.

Друзья иногда пытаются нас защищать

Наши друзья оценят скорее наше отношение, а не наши знания о бизнесе. Почему? Потому что они наши

друзья. Они знают, что всего неделю назад вы были таким же, как они, и вряд ли за неделю стали экспертом в новом бизнесе. То, что вы им рассказываете, вызовет у них вопросы и сомнения – как и у вас. Возможно, они бессознательно попытаются лишить вас энтузиазма – чтобы *защитить вас от самого себя*. И это понятно. Эти люди знают вас много лет. Они опасаются, что в этом бизнесе у вас ничего не получится. Кому вы поверите – тому, кто дал вам эту книгу, или тем, кто не знает того, что знаете вы?

Почему мечта так важна?

Вы наверное удивляетесь, почему я до сих пор ничего не сказал о самом бизнесе – а ведь вы уже прочли больше половины книги. Дело в том, что подробности бизнеса не так важны, как мечта. Если бы вы открыли эту книгу и сразу же утонули в деталях, то не дочитали бы и до конца первой главы. Самое важное – это *зачем* вы хотите создать бизнес. Бизнес – лишь средство, которое позволит вам достичь своих целей.

Как могут реагировать друзья?

Друзья могут сомневаться в фактах, но не в вашем энтузиазме. Если вы завалите их фактами и подробностями, они могут попросить вас доказать их. Еще они захотят узнать, каковы *ваши* успехи. Если вы говорите, что только вошли в бизнес, они спросят, как идут дела. Они могут заставить вас защищаться – но вам не нужно защищать свое желание получить от жизни больше. Это ваш выбор. Каждый из нас больше всего интересуется самим собой, и ваши друзья вряд ли с утра до ночи будут думать о том, как у вас идут дела. Но *настоящие друзья всегда вас поддержат*.

Еще одна причина, по которой друзья могут попытаться лишить вас энтузиазма, состоит в том, что они не хотят, чтобы вы добились большего, чем они сами! В этом нет ничего страшного. Не обращайтесь внимания. Каждый сам решает, как жить и чем заниматься. Но может произойти интересная вещь. Если вы добьетесь успеха, друзья могут присоединиться к вам. Кроме того, у вас появится множество новых друзей.

Некоторые ваши друзья войдут в бизнес, некоторые – нет. То, что вы готовы действовать, еще не значит, что они к этому тоже готовы. Некоторые просто поддерживают вас. Карьера и работа ваших друзей и знакомых отличаются от ваших. Но вы все равно остаетесь друзьями, не так ли? У меня есть близкие друзья, которые не занимаются этим бизнесом. И благодаря бизнесу, у меня появилось много новых друзей!

Помогите друзьям мечтать

Не пытайтесь убеждать друзей в том, чего они, возможно, не понимают. Лучше поговорите об их мечтах. Скажите, например: «Представь себе, что мы с тобой в любой момент можем поехать в отпуск. Вообрази, что мы наконец-то позволили себе то, о чем все время говорим, например _____. Представь, что мы работаем ради общей цели, и при этом у нас нет босса». Когда мой друг рассказывал мне об этом бизнесе, он говорил именно о таких вещах. И это увлекло меня гораздо больше, чем факты и цифры. Скорее всего, ваши друзья – такие же, как я.

Помогайте друзьям мечтать. Скажите им, что и вы, и те, кто вас поддерживает, с удовольствием помогут им реализовать их мечты. У каждого из них – своя мечта. Некоторым нужна всего лишь небольшая поддерж-

ка, и скоро они смогут действовать самостоятельно. Другим может потребоваться более серьезная помощь. Гибкость этого бизнеса позволит вам и тем, кто вас поддерживает, оказать человеку именно ту помощь, которая ему нужна. И каждый, кому вы поможете добиться успеха, поможет вам реализовать свои мечты и достичь своих целей.

Глава двенадцатая

Звучит прекрасно, но...

*Как только нас увлекла новая идея, мы уже
никогда не будем прежними*
Оливер Венделл Холмс

Это действительно хорошая возможность?

Часто мы судим о себе так, как оценивает нас наша компания, наша «референтная группа». Помните, в юности родители просили вас не водиться с «плохой компанией»? Любая компания со временем оказывает влияние на наши мысли и поведение. Если вы общаетесь с бездельниками, то сами можете стать бездельником. С другой стороны, если вы общаетесь с успешными людьми, то вам будет проще достичь успеха – потому что вы научитесь у них «успешным» привычкам. Успех заразителен.

В этом бизнесе вы сможете общаться с самыми лучшими – General Motors, Visa, Panasonic, Ford, Seiko, MCI и еще более 1500 известных компаний. Все эти компании давно и успешно сотрудничают с нами, и каждую неделю к ним присоединяются новые. В этих компаниях столько юристов и бухгалтеров, которые проверяли нас, что вы не можете себе даже вообразить. И раз уж наш бизнес достаточно хорош для них, то, как минимум, о нем стоит серьезно подумать.

Когда-то мне задали три вопроса, которые заставили меня по-настоящему задуматься: «Если не это, то

что?», «Если не сейчас, то когда?», «Существует ли на рынке нечто подобное?» Задайте себе эти вопросы. Как бы вы на них ответили?

Мы делаем то, о чем говорим

Мы уже говорили о том, как важно диверсифицировать доходы. Для успеха и финансовой стабильности важно не класть все яйца в одну корзину. Если какие-то инвестиции, или какой-то бизнес оказываются неудачными, вы сможете рассчитывать на другие источники дохода.

Сегодня есть несколько возможностей получать дополнительный доход. Возможно, кто-то вам уже рассказывал о компаниях, предлагающих разные схемы дополнительного заработка. К сожалению, такие компании часто не видят общей картины. Они занимаются всего одним продуктом или одной услугой, и им трудно диверсифицироваться.

В этом бизнесе люди делают именно то, чему учат вас. У нас много продуктов, и вы можете выбрать тот, который нравится вам больше всего, практически в любой области – и создать дополнительный или даже основной источник дохода. (Но я не рекомендовал бы вам сразу же уходить с основной работы. Сначала лучше как следует изучить систему, и только потом делать такой серьезный шаг).

Насколько диверсифицирован наш бизнес? Компании, продающие свои продукты с нашей помощью, могут обеспечить вас практически всем необходимым!

Кроме того, мы предлагаем почти стопроцентные гарантии на всю нашу продукцию. Даже если срок гарантии производителя ограничен, гарантия есть всегда. На основные виды продуктов мы иногда предлагаем га-

рантию, срок которой в два раза больше, чем срок гарантии производителя.

Скидки и налоговые льготы – и никаких обязательных объемов продаж

Наш бизнес связан с огромными объемами продаж. Поэтому он обладает мощной покупательной силой. Это значит, что вы сможете покупать все наши продукты с большими скидками. Более того, вам не придется делать никаких обязательных закупок. Вы купите только то, что вам нужно – и тогда, когда нужно. Скорее всего, наши продукты будут стоить вам дешевле, чем продукты, которыми вы пользуетесь сейчас. Вам не придется больше ходить в магазин. Вы сами станете магазином – но вам не нужен будет склад! Как и раньше, вы будете покупать бытовую химию, косметику, продукты питания, одежду, витамины, пищевые добавки и так далее. *Но теперь вам не придется ходить в магазин и приносить ему прибыль. Вы будете покупать у самого себя – и экономить при этом время и деньги.*

Вам не придется покупать торговое оборудование и закупать товарные запасы. Чтобы войти в бизнес, вам потребуется всего около 150 долларов (точная сумма зависит от того, в какой стране вы живете). Из этой суммы, 90 долларов вы потратите на продукцию, а 60 – на обучающие материалы и регистрацию. Мы гарантируем либо качество, либо возврат денег.

Сейчас стоит серьезно подумать лишь об одном – это серьезность ваших намерений. Это ваш бизнес. Вы можете работать столько, сколько захотите. И результат, который вы получите, зависит от того, сколько усилий вы вкладываете. Если вы вошли в бизнес, от вас никто не будет требовать ни каких-то определенных действий,

ни каких-то определенных финансовых вложений. Ваш доход будет зависеть только от вас. Но если вы ничего не делаете – то и доходы ваши будут равны нулю!

Любые ваши обязательства будут основаны на том, что вы хотите получить. Если вы действительно хотите создать источник дополнительного дохода, к этому бизнесу нужно относиться серьезно. Конечно, по меркам любого бизнеса, 150 долларов – это небольшие инвестиции, но это не значит, что к нему можно относиться легкомысленно. Объемы его продаж составляют более 7 миллиардов долларов в год, и с каждым годом растут.

Если бы вам пришлось самому делать складские запасы, нанимать людей, платить им зарплату и арендовать помещения, то пришлось бы вложить в бизнес миллионы долларов. Благодаря системе этого делать не нужно. Она уже сделала это за вас. Поэтому вы сможете вести бизнес прямо из дому! Кроме того, он даст вам налоговые льготы, которых бы не было, если бы работали на наемной работе.

Проверьте сами

Возможно, после того, как вы дочитаете эту книгу и узнаете о бизнесе все подробности, у вас все еще останутся сомнения в том, стоит ли им заниматься. В таком случае всегда можно получить дополнительную информацию. И я не рекомендовал бы вам вкладывать деньги до тех пор, пока вы не будете совершенно уверены в том, что хотите заниматься этим бизнесом.

Как только вы поймете логику этого бизнеса и познакомитесь с работающими в нем людьми, у вас не останется сомнений в его эффективности. У вас возникнут вопросы не о бизнесе, а о себе: «Получится ли у меня? Смогу ли я добиться успеха?»

Прежде чем начать, поговорите с теми, кто уже добился успеха. Наш бизнес объединяет людей по всему миру. Узнайте о тех, кто следовал нашей системе и стал миллионером. Выясните, с чего они начинали. Может быть, с того же, с чего сейчас начинаете вы?

Самое главное

Успех вам никто не гарантирует. Если вы хотите быстро разбогатеть – вам не сюда. Я не верю, что это вообще возможно. Никто вам ничего не обещает. Ваше решение должно быть основано на фактах и на желании реализовать свою мечту или просто создать источник дополнительного дохода. Только вам решать, что и как делать.

Каким бы ни было ваше решение, помните одно. Теперь вы знаете о средстве, которое может избавить вас от постоянного беспокойства о деньгах и помочь реализовать свои мечты.

И самое главное состоит в том, что этот бизнес может оказаться самым важным делом вашей жизни. Возможно, вы впервые в жизни осознаете, что ваше будущее зависит только от вас. Вы сами решаете, входить в бизнес или нет. Никто лучше вас не знает, что вам нужно. Никто не станет оплачивать ваши счета. Никто не станет воплощать ваши мечты. Вы, и только вы можете сказать себе «да». Ваше будущее – в ваших руках. Каким бы ни было ваше решение, его последствия зависят только от вас.

Вы будете справедливо вознаграждены за ваши усилия. Если они минимальны, это отразится на ваших доходах. Но если вы будете активны, то сможете достичь всего, о чем мечтаете. Возможно все.

Глава тринадцатая

Друзья не станут оплачивать ваши счета

*Если вы идете не в ногу с остальными,
значит, слышите другой барабан.*

*Слушайте свой ритм, даже если его не
слышат другие*

Генри Дэвид Торо

Каков источник?

В жизни мало гарантий. Но если мы начинаем менять себя и свою жизнь к лучшему, то окружающие обязательно реагируют на это – весьма определенным образом.

Когда я только вошел в бизнес, друзья стали «защищать» меня от самого себя. Они говорили, что я зря трачу время, что подобные схемы не работают. Они были неутомимы. Они искренне верили, что действуют в моих интересах. Некоторые из них много лет были моими коллегами, и я *почти* прислушался к ним.

Потом я задумался о своем будущем. Я знал людей, проработавших в моей сфере на пять лет больше меня. Я видел, что если буду продолжать работать там, где работаю, то через пять лет добьюсь того, что чего добились они.

Если вы думаете, что ваше будущее обеспечено, посмотрите на тех, кто проработал в вашей сфере на пять лет больше вас. Спросите себя: «*Хочу ли я этого?*», «*Буду ли я удовлетворен этой ситуацией?*» Мне не по-

нравилось то, что я увидел. Но мои «доброжелатели» не пытались изменить свою жизнь, и я пришел к выводу, что у них нет никакого *права* говорить мне, что делать.

Я гарантирую вам, что вы встретите людей, которых я называю «профессиональными бездельниками». Они хватаются за все, что кажется им легким, но как только приходится поработать, бросают начатое дело и хватаются за следующее. Они будут уверенно говорить вам, что у вас ничего не получится. Но если вам потребуется хирургическая операция, станете ли вы обращаться к врачу, который так и не закончил институт, но утверждает, что операция вам не поможет?

В нашем бизнесе множество историй успеха. Ежегодные объемы продаж в нем составляют сотни миллиардов долларов, и он растет по всему миру. Может оказаться, что рядом с вами живут люди, успешно работающие в нем. Попросите того, кто дал вам эту книгу, познакомиться вас с такими людьми. Одно из преимуществ этой системы в том, что вам доступна любая помощь.

Вываться из замкнутого круга

Когда речь идет о друзьях, подумайте вот о чем. С некоторыми людьми вы дружите много лет. Друзья пытаются сохранить дружбу — они хотят, чтобы все оставалось так, как есть. Птицы живут в стаях и держатся вместе. У вас и у ваших друзей общие интересы, одинаковый уровень дохода и так далее. У вас много общего — поэтому вы и вместе.

Но если вы становитесь более успешным, если ваши доходы растут, вы можете переехать в более престижный район, проводить отпуск в других местах, общаться в других кругах и делать то, чего не делают ваши друзья. Те, с кем вы учились в первом классе, сейчас живут так же, как

вы? Вряд ли. Скорее всего, у вас разные профессии, разные интересы – и разный образ жизни. Такова жизнь.

Обычный бизнес часто требует переезда и кардинального изменения привычного образа жизни. В нашем бизнесе это не нужно. Вы можете жить там, где живете сейчас и продолжать общаться со старыми друзьями. Вам не придется менять место жительства, и при этом у вас появится много новых друзей.

Если ваши друзья и знакомые не хотят входить в бизнес, это их выбор. Это не значит, что вы перестанете быть друзьями. У меня есть друзья, которые не занимаются нашим бизнесом, но поддерживают меня – а я поддерживаю их. Вы все равно можете поддерживать друг друга, хотя и не работаете вместе.

Все очень просто – делайте то, что считаете нужным. Вы ведь хотите изменить свою финансовую ситуацию? Свой образ жизни? Возможно, вы всем довольны. Возможно, вы уже достигли некоторых своих целей. Но, как и многие другие, хотите двигаться дальше. Всем нам нужно достичь финансовой стабильности и жить так, как мы хотим. В любом случае, друзья не станут оплачивать ваши счета, и только вы можете найти путь, который позволит вам реализовать свои мечты.

Этот бизнес дает уникальную возможность. Мы уже говорили, что, как и любой другой, он основан на отношениях с людьми. Благодаря ему я приобрел много друзей. Вы сможете сделать то же самое. Некоторые были друзьями и до того, как я вошел в бизнес – как и я, они увидели в нем перспективы. Другие стали моими друзьями уже после того, как я вошел в бизнес. Какая еще работа помогает найти новых друзей?

Всегда есть выбор. Можно отказаться от новой возможности и жить так, как вы привыкли. Но наш биз-

нес постоянно растет – и вполне возможно, что кто-то из ваших друзей скоро войдет в него. Вопрос в том, кто сделает это первым – они или вы? Они останутся вашими друзьями в любом случае. Но согласитесь, было бы здорово, если бы вы могли проводить больше времени и *вместе* стремиться к лучшему будущему!

Нас мотивирует девиз всех успешных людей: «Если сегодня я сделаю то, чего не делают другие, то завтра буду жить так, как другие не смогут». Помните, *разница между тем, где мы сейчас и где хотим быть – в наших действиях*. Все зависит от вас.

Продавец и домохозяйка – Бубба и Сэнди Пратт

Бубба сделал прекрасную спортивную карьеру – он был нападающим футбольной команды университета Флориды. Закончив университет, он был полон решимости добиться успеха и в бизнесе. Он начал свою карьеру с продаж машин, но быстро понял, что реальность вовсе не так радужна, как ему казалось раньше.

Бубба вспоминает: «Я всегда был готов потрудиться ради успеха. Когда я играл, известный спортивный журнал опубликовал статью о нашей команде. В интервью наш тренер Дуг Дики сказал, что я не жалею себя – что на поле я выкладываюсь на все сто процентов. Но в сфере продаж добросовестная работа не всегда приносит соответствующее вознаграждение. Я скоро понял, что работать много и работать с умом – разные вещи».

Чтобы добиться финансовой независимости, Праттам понадобилось четыре года. Сегодня Бубба, Сэнди и четверо их детей наслаждаются плодами своего труда. Бубба уже давно не торгует машинами.

«Если вы не бросите этот бизнес на полпути, в нем просто невозможно не добиться успеха», – говорит Сэнди.

Глава четырнадцатая

***Где вы хотите быть
через пять лет?***

*Будущее принадлежит тем, кто верит
в красоту своей мечты*

Элеонор Рузвельт

Вы планируете свое будущее?

Какие расходы предстоят вам на этой неделе? Как вы хотите провести выходные? Какой подарок хотите получить на день рождения? Куда хотите поехать в отпуск?

Возможно, вы все время задаете себе эти вопросы. Возможно, вы считаете их важными. Конечно, у каждого из нас есть обязанности, нам нужно уделять внимание близким людям и помнить о важных датах. Но что можно сказать о вас? Вы все время думаете о других? А кто позаботится о вас?

Исследования показывают, что люди тратят больше времени на планирование отпуска, чем на планирование пенсии. Я знаю, что мы склонны откладывать мысли о пенсии «на потом» — но так поступают не все. В нашем обществе принято считать пенсию «золотым временем», когда человек просто наслаждается плодами своего труда. Совершенно естественно избегать мыслей о том, что все может оказаться вовсе не так благополучно. Поэтому никто не говорит о том, что на самом деле к выходу на пенсию нужно серьезно готовиться.

Возможно, вы еще молоды. Но давайте поговорим о вашем будущем. Есть ли у вас план действий на пять лет? Как вы собираетесь достичь своих финансовых целей? Какие мечты вы хотите реализовать за эти пять лет? Если вы такой же, каким был я, то у вас вряд ли есть какие-то конкретные планы. Ничего страшного. Большинство людей не планируют свое будущее. Еще в детстве нам сказали, что нужно хорошо учиться, найти приличную работу, проработать 40 или 50 лет, а потом уйти на пенсию. Такой сценарий не предполагает никакого планирования.

В каком возрасте вы собираетесь уйти на пенсию?

Многие уходят на пенсию в возрасте от 65 до 70 лет. Некоторых при этом просят уйти по собственному желанию – хотят они этого или нет, им приходится уйти. При этом люди совершенно не готовы выйти на пенсию с финансовой точки зрения. Что же дальше? Некоторые начинают подрабатывать на неквалифицированной работе, чтобы как-то свести концы с концами. Представьте себе: проработав 40 или 50 лет, человеку снова приходится работать, причем теперь его работа гораздо менее интересна, чем раньше. Неужели он ждал именно этого?

А другим, даже если им всего 20 лет, вообще не приходится думать о деньгах. Вы думаете, я говорю о тех, кому досталось большое наследство? Есть и такие, но речь не о них. Некоторые из них уйдут на пенсию в обычном возрасте, но им не о чем будет беспокоиться, потому что у них не будет никаких долговых обязательств, и у них будет надежный источник постоянного дохода. Может быть, эти люди знают какой-то секрет, которого не знаете вы? Вряд ли. Просто они готовы потрудиться. Они понимают: чтобы что-то получить, сначала нужно поработать.

Вы когда-нибудь жаловались, что у вас мало денег? Вам когда-нибудь не хватало денег, чтобы дожить до следующей зарплаты? Если в течение недели вы будете уделять этому бизнесу столько же времени, сколько заняло чтение этой книги, вполне возможно, что вы увеличите свои доходы вдвое – или даже больше. В то же время, вам не придется уходить с основной работы.

Подумайте о том, чтобы создать дополнительный, *остаточный* доход. Даже если вы будете работать на основной работе в два раза больше, или найдете еще одну работу, то как только перестанете работать, перестанете получать деньги. Остаточный доход – совсем другое дело. *Чтобы уйти на пенсию, нужен не возраст, а деньги.* Деньги дают свободу.

План действий на следующие несколько лет

Прежде чем уйти на пенсию, вы проработаете примерно 45 лет. Если вычесть две недели отпуска каждый год, то получится 43 года непрерывного труда. Если вас такая ситуация не устраивает, можно как следует поработать от двух до пяти лет, а потом делать все, что захотите! Разве эта мысль вас не увлекает?

Если, кроме основной работы, вы подрабатываете, то сколько часов можете уделять дополнительной работе? Десять, двадцать часов в неделю? Сколько вы зарабатываете? Минимальные ставки, без всяких льгот и бонусов? А что, если вы заболите и не сможете выйти на работу? Вы тут же потеряете дополнительный доход! О каких суммах вообще идет речь? Если вы работаете 20 часов в неделю и получаете 5 долларов в час, то зарабатываете 100 долларов в неделю. Если вычесть две недели отпуска – это 5 тысяч долларов в год.

В этом бизнесе, если вы будете вкладывать в него достаточно времени и сил, через какое-то время ваш остаточный доход составит от 3 до 5 тысяч долларов в месяц. Одно из главных преимуществ этой системы состоит в том, что чем больше вы зарабатываете, тем меньше усилий от вас требуется, а остаточный доход продолжает расти. Чем активнее вы действуете, тем больше будет ваш успех, и тем больше будет у вас свободы. Обычная работа не дает такой возможности. Такую возможность дает *процесс повторения*. Чем больше усилий вы вкладываете сейчас, откладывая вознаграждение, тем больше получите потом. Более того, если вы постройте большую организацию, то ваши доходы будут постоянными, в отличие от обычной работы, где вы прекращаете получать зарплату, как только прекращаете работать. Наша система позволит создать постоянный источник дохода, который будет долгие годы служить вам и вашей семье.

Сегодняшние усилия дадут прекрасный урожай завтра. Воспринимайте свои усилия как инвестиции, которые в будущем принесут вам солидные дивиденды. Вы ведь не покупаете акции в понедельник, чтобы продать их в пятницу? Конечно, нет!

Многие инвесторы занимаются тем, что называется «усреднением издержек» — это наращивание капиталовложений путем инвестирования фиксированной суммы через регулярные промежутки времени; при повышении цен инвестор покупает меньше акций, а при понижении — больше, поэтому суммарные издержки по такому плану инвестиций ниже, чем при разовой покупке фиксированного числа акций. Если использовать такую схему в течение длительного времени, это позволяет получать солидные дивиденды.

Что происходит, если мы постоянно вкладываем усилия в бизнес? Если мы каждую неделю следуем системе, даже не всегда получая желаемые результаты, и делаем это в течение длительного времени, то дивиденды растут на удивление быстро. Разница между этой системой и фондовым рынком состоит в том, что вы не продаете акции (и следуете системе) не для того, чтобы получить наибольшую прибыль. *Текущие результаты добавляются к тому, чего вы уже достигли!* Если вы создали солидный, растущий бизнес, вам не придется делать больше, чем в прошлом году, но ваши доходы будут расти – система повторения будет увеличивать результаты усилий, которые вы уже вложили.

Планируйте работу – а потом работайте по плану

Вы замечали, что если просто ждете каких-то событий, то они все равно происходят неожиданно? Вы замечали, что при этом происходит не то, чего хотите вы, а то, чего хочет кто-то другой? Но планирование и постоянные целенаправленные усилия позволяют контролировать будущее – вместо того, чтобы позволять ему контролировать вас. Готовы ли вы прилагать усилия сейчас, когда вы можете это делать? В этом случае вам не придется работать позже, когда вы станете старше, и вам будет сложнее это делать. Когда вы войдете в бизнес, вам придется работать много. Когда бизнес начнет расти, эти усилия принесут вам постоянный доход, который вы будете получать еще очень долго.

Чтобы заботиться о себе и о своей семье, нужен план. Если мы не заботимся сами о собственном финансовом будущем, значит, надеемся, что это сделает кто-то другой, например, работодатель. Но в таком случае наш образ жизни тоже определяет работодатель. *Не*

знаю как вы, но я не хочу, чтобы другие люди решали, как мне жить и что делать. Я уверен, что жизнь может предложить мне намного больше. А вы?

А еще я уверен, что мы получаем столько же, сколько вкладываем. Если мы делаем что-то для других, то это приносит пользу и нам. И не только пользу, но и реальные дивиденды. Этот бизнес устроен так, что вы получаете то, чего хотите, когда помогаете другим получить то, чего хотят они.

Делайте что-то для своего будущего. Делайте сегодня. Прочтите эту книгу и попросите того, кто вам ее дал, рассказать о бизнесе подробнее. Задайте ему все вопросы и проясните все свои сомнения. Выяснив все факты, вы сможете принять обоснованное решение. И это решение зависит только от вас.

Глава пятнадцатая

Двенадцать провокационных вопросов

*Самое главное не в том, упали вы или нет,
а в том, сумели ли вы встать*

Винс Ломбардии

Проверка реальностью

Когда мы рассказываем о нашем бизнесе, некоторые начинают напрягаться и пытаются уверить нас, что у них и так все в порядке. Мы искренне радуемся, если это действительно так. Но может оказаться, что человек просто испуган, он боится сделать шаг и убеждает себя, что у него все хорошо – хотя это не так.

Позже он может пожалеть об этом, но истина в том, что никто не заставит человека делать то, чего он делать не хочет. Иногда, если задать человеку конкретный вопрос о его жизни, реальность может оказаться не такой, какой он хочет ее видеть. Но человек не хочет это признать.

В этот момент важно задать себе несколько важных вопросов. Если вы знаете, где находитесь, вам будет легче понять, куда вы хотите попасть. Относитесь к жизни честно. В противном случае она будет похожа на корабль без руля. Вы не сможете поддерживать взятый курс и никогда не попадете туда, куда хотите.

Следующие вопросы предназначены только для вас и вашей семьи. Это не экзамен, и вы не обязаны отвечать на них, чтобы войти в бизнес. Но они помогут вам принять некоторые решения. Этих вопросов – двенадцать. Если хотите, некоторые из них можно пропустить. Надеюсь, вам хватит смелости на них ответить!

Каковы ваши доходы?

С каждым годом доходы моих родителей росли. Постепенно наша семья жила все лучше и лучше. С тех пор все изменилось. Журнал *Fortune* пишет: «Большинство из нас с трудом поспевают за темпами инфляции». А вы?

Когда я был ребенком, моя мама не работала. Но когда у нас с женой появились дети, она вышла на работу, нам пришлось приглашать няню. Это длилось несколько лет – иначе мы не могли свести концы с концами. При этом я очень много зарабатывал – таким доходом, какой был у меня, могут похвастаться всего 2 процента американцев. Я считал, что если нам удастся дожить до следующей зарплаты, это уже прекрасно. Я не был готов к таким мелочам, как расходы на детского врача, более вместительная машина и страховка за нее, более просторный дом и соответствующий кредит.

Каковы ваши желания? Вы можете позволить себе то, чего хотите? Или довольствуетесь лишь тем, что необходимо? Какова разница между новым Корветом и Фордом 1979 года выпуска? Обе машины могут доставить вас из пункта А в пункт Б, но если бы у вас был выбор, какую машину вы бы предпочли? Если вы работаете на пределе своих возможностей, разве не было бы справедливо позволить себе удовлетворить хотя бы некоторые свои желания? Конечно, это было бы справедливо! Предположим, у вас есть дети. Разве не за-

мечательно было бы позволить себе купить то, что вы хотите – после оплаты всех счетов, школы, школьного питания, школьной формы и так далее?

Скажем, вы следуете принципу отложенного вознаграждения и копите деньги на то, что хотите купить. Каждую неделю вы экономите немного денег – и в один прекрасный день сможете себя побаловать. Но вдруг босс сообщает вам, что вы прекрасный работник, но компания больше в вас не нуждается!

Вы уверены, что вас не уволят?

Кто может гарантировать вам трудоустройство? Нынешний работодатель? Вы сами? Вы знаете, что каждый день в Соединенных Штатах увольняют около трех тысяч человек? Раньше увольнения угрожали в первую очередь рабочим, но сейчас от них не застрахован никто.

Сокращения, реорганизации и прочие подобные вещи происходят повсюду – даже в самых солидных компаниях! Иногда компании увольняют персонал лишь для того, чтобы их отчетность выглядела презентабельно для акционеров и инвесторов.

Исследования показывают, что за всю свою карьеру обычный выпускник колледжа сменит десять мест работы и как минимум три раза поменяет сферу деятельности. Это значит, что он будет менять работу раз в четыре с половиной года. В таких условиях трудно заработать приличную пенсию. Вполне понятно, почему многие откладывают планирование пенсии «на потом» или вообще этого не делают! Жить от зарплаты до зарплаты и так тяжело. Возможно, именно поэтому сердечные приступы у офисных работников чаще всего происходят по понедельникам, как пишет *USA Today*.

Недавно в журнале *Manchester Union Leader* я прочел статью, где говорилось, что лучший способ гарантировать себе трудоустройство – начать развивать «вторую карьеру», в дополнение к основной работе. Тогда, если вас уволят, у вас будет запасной вариант.

Если же вы создадите надежный дополнительный источник дохода, который будет постоянно расти, станете ли вы работать там же, где сейчас и столько же, сколько и раньше? Некоторые так и поступают, потому что любят свою работу. Это прекрасно. Если вы совершенно удовлетворены тем, что делаете, я вас поздравляю. Но признайтесь честно – это действительно так? Стали бы вы работать бесплатно?

Есть ли у вас время на то, что вам действительно нравится?

Можете ли вы уделять достаточно времени семье или тому, чем вам по-настоящему нравится заниматься? Вы целый год ждете отпуска, а когда, наконец, отправляетесь на две недели туда, куда мечтали весь год, там все время идет дождь? И что вы делаете в таком случае? Если у вас есть дети, что происходит, если они участвуют в школьном спектакле, а вы не можете прийти, потому что в это время работаете? Вам приходится выкраивать время и уговаривать начальство отпустить вас на два часа? Если вы просыпаетесь утром и вам лень вставать, вам приходится прикидываться, что вы «заболели», или вы можете с чистой совестью перевернуться на другой бок и спать дальше?

А если у человека много свободного времени, то обычно нет денег. Почти всем приходится ходить на работу, но когда у нас появляются деньги, то нет времени на то, чтобы получать от них удовольствие. Мы живем

по схеме «дом-работа, работа-дом, дом-работа» – и так до тошноты. А отпуск длится всего две недели – если он вообще есть! А самое неприятное, что нам внушают, что отпуск и *не может* длиться больше двух недель! Более того, многие проводят эти две недели, занимаясь ремонтом дома или делая еще что-то, на что обычно у них просто нет времени. Не слишком вдохновляющий сценарий.

Насколько обеспечена ваша семья?

Предположим, у вас очень хорошая работа. Вы хорошо зарабатываете, у вас свободный график, и вам по-настоящему нравится то, чем вы занимаетесь. Это прекрасно. Вы счастливчик. Но кто будет обеспечивать вашу семью, если вы потеряете трудоспособность или, не дай Бог, умрете?

Реальность такова, что ваш образ жизни зависит от вашей способности ходить на работу и выполнять свои обязанности. Все очень просто – если вы не работаете, вам не платят.

Представьте себе хирурга, чей годовой доход измеряется шестизначной цифрой. Что произойдет, если он заболеет или серьезно повредит руки? Его семье придется не только оплачивать счета за его лечение, но и отказаться от привычного образа жизни. Это одна из причин того, что наш бизнес и остаточный доход, который он обеспечивает, так привлекателен для профессионалов.

Можно сколько угодно говорить о том, какие гарантии трудоустройства вы хотели бы иметь. Но обеспечить свое будущее можете вы и только вы. Если вы не думаете о том, что будет с вашей семьей, если с вами что-то случится, то их жизнь и их судьба будут зависеть от кого-то другого.

Вам действительно нравится ваша работа?

Как можно получать удовольствие от работы, если все время боишься, что тебя уволят? Трудно работать на совесть, если *на всякий случай* все время ищешь запасные варианты.

Сегодня чаще всего увольняют менеджеров среднего звена. Поэтому шансы подняться по корпоративной лестнице очень туманны. Вы уверены, что на работе вас ждут радужные перспективы? Возможно. Возможно, и нет. Может быть, вам придется очень долго работать на одной и той же должности. Но экономическая ситуация, которую вы не контролируете, может стать причиной того, что вас уволят – через несколько лет, а может быть и раньше.

Многие люди ведут себя как белки в колесе. Они бегут изо всех сил, потеют, выдыхаются – но остаются на том же месте.

Возможно, вы уверены, что вас ни за что не уволят. Надеюсь, вы правы. Но вокруг много людей, которые были несказанно удивлены, когда их попросили освободить рабочее место. Жизнь непредсказуема. Поэтому стоит быть готовым ко всему.

Гарантирует ли образование высокие доходы?

Один мой друг на собственном печальном опыте понял, какова ценность образования на современном рынке труда. Он закончил колледж и решил поступить в аспирантуру. Он проучился еще два года в престижном университете и стал кандидатом математических наук и преподавателем. Каково же было его удивление, когда он обнаружил, что даже его солидная зарплата не позволяет ему оплатить образование детей в том же университете, где он преподает!

В прошлом году моя племянница решила поступить в престижный колледж, где обучение, проживание и другие расходы составляют около 35 тысяч долларов в год. Мой дочери всего 11 лет. Сколько будет стоить ее образование, когда она закончит школу? Если образование стоит больше средней годовой зарплаты, что будет с нашими детьми? Конечно, есть кредиты на обучение. Но получить их могут только те, у кого и так достаточно высокие доходы! И даже если вам дадут кредит, это не лучший способ дать детям «путевку в жизнь»: им придется учиться, подрабатывать и при этом чувствовать себя должниками!

Что будет, если вы потеряете трудоспособность?

По данным Общества статистики, если вам больше 35 лет, вероятность того, что в ближайшие три месяца вы потеряете трудоспособность, в три раза выше вероятности того, что в течение этих трех месяцев вы умрете. Три месяца – и вы потеряете источник дохода. Что станет с вашей жизнью?

Знаете ли вы, что 65 процентов кредитов не выплачиваются из-за потери трудоспособности? Даже если люди получают компенсацию на случай потери трудоспособности, их расходы возрастают, а доходы падают.

Вы думаете о своей пенсии?

Последний отчет компании Merrill Lynch показал, что сбережения представителей поколения бэби-бума составляют всего одну треть суммы, необходимой для того, чтобы иметь достойную пенсию. Им придется откуда-то брать деньги. Некоторым придется продать дома, ради которых они работали много лет, и переехать в более скромное жилье. Возможно, эти люди успокаив-

вают себя тем, что их дом слишком велик. Может быть, это так и есть – а может и нет! Ведь большинство людей предпочитают жить в большом доме.

Вот еще одни цифры. Журнал *Fortune* пишет: «Чтобы поддерживать привычные стандарты жизни в возрасте 65 лет, обычной семейной паре, зарабатывающей 85 тысяч долларов в год, нужны сбережения в размере 4,6 миллионов долларов». Именно такую сумму нужно положить в банк, чтобы получать дивиденды, равные нынешним доходам этой пары. Наш бизнес позволяет создать источник остаточного дохода, подобный счету в банке. Подумайте: получать остаточный доход в размере 50 тысяч долларов в год – это все равно, что получать пять процентов от суммы в миллион долларов!

Вам нравится жить там, где вы живете?

Вы живете там, где хотите жить? Ваш дом соответствует всем вашим желаниям и потребностям? Или вы просто не можете позволить себе ничего другого? (Если да, вы не одиноки). Это ваш дом, или каждый месяц вы оплачиваете счета за аренду? (На самом деле, если даже вы купили дом, скорее всего, он все еще принадлежит вашему банку).

Если вы предпочитаете не думать об этом, я вас понимаю. Мы ведь так заняты! Но об этом думать нужно – особенно если нас не все это устраивает, и если мы хотим изменить ситуацию. Наш бизнес дает такую возможность.

Каждый из нас заслуживает того, о чем мечтает. У нас должен быть выбор – какой дом купить, как сделать так, чтобы он отражал нашу реальную сущность, наши реальные желания, а не просто то, что мы можем себе позволить. Это ведь наша жизнь, не так ли? Время не ждет.

Готовы ли вы создать собственный бизнес?

Каждое утро у нас есть шанс на успех. Мы видим его, глядя в зеркало. Этот человек может принести нам финансовую независимость. Но пока кто-то платит вам зарплату, именно он определяет, что вы можете себе позволить. Этот человек говорит вам, когда приходить на работу, и чем заниматься. И, хуже всего, в день зарплаты он показывает вам, сколько, по его мнению, вы стоите. И вам очень повезло, если вы оцениваете себя так же, как и он.

Чтобы получать столько, сколько вы на самом деле заслуживаете, следуйте совету Пола Гетти. Первое правило его «Шести законов финансового успеха» гласит: «Вы должны быть владельцем собственного бизнеса».

Вы готовы действовать?

Итак, у вас есть идеи о том, что нужно делать, чтобы улучшить свое финансовое положение с помощью системы повторения. Чтобы изменить свои ответы на вопросы из этой главы, достаточно всего лишь уделять бизнесу от 8 до 15 часов в неделю в течение ближайших 2-5 лет. Вы готовы к этому?

Через пять лет вы станете на пять лет старше. Вы будете жить так, как хотите, или так, как живете сейчас? Вы не пожалеете о том, что не воспользовались возможностью изменить жизнь к лучшему? Или будете рады тому, что вовремя стали действовать? Вы будете и дальше откладывать «на потом» – до тех пор, пока не станет слишком поздно? Или скажете: «Хватит ждать. Пора действовать».

В любом случае, нужно принять решение. Если вы предпочтете ничего не делать – это ваше личное дело. Можно обвинять экономику, рынок, босса, кого угод-

но еще, но это ваше, и только ваше решение. Но если вы решите действовать, я уверяю вас, что с ваших плеч упадет огромный груз. Если вы до сих пор откладываете, то почувствуете облегчение – как только решите действовать. Как говорится, решение – половина дела.

Вы счастливы?

О деньгах и об успехе мы говорили достаточно. Давайте поговорим о счастье. Разве не этого хочет каждый из нас? Недавно одна телевизионная программа провела национальный опрос о том, что делает нас счастливыми. Оказалось, что для счастья нужны три главных условия: вера, цель жизни и контроль над тем, что происходит в нашей жизни.

А что нужно для счастья вам? Тоже эти три вещи? А что еще? Вы счастливы тем, как складывается ваша жизнь сейчас? Если нет, что вы собираетесь с этим делать?

Я предлагаю вам обратиться к тому, кто дал вам эту книгу и попросить его рассказать о нашем бизнесе подробнее. Попросите его познакомить вас с теми, кто уже добился успеха и счастья. Вы тоже это можете.

Глава шестнадцатая

Следующий шаг

Нашу судьбу определяет не шанс, но выбор
Джин Найдеч

Что дальше?

С этого момента можно двигаться в нескольких направлениях. Во-первых, можно оставить все как есть. Во-вторых, можно составить список вопросов, связанных с нашей системой и с тем, как она может помочь вам достичь своих целей. Затем можно задать эти вопросы тому, кто дал вам эту книгу, или попросить его познакомить вас с более опытным партнером.

Тогда у вас появится возможность принять важное решение, способное так или иначе повлиять на ваше будущее. И помните, отказ от решения – тоже решение. И у всех решений есть последствия.

Какое решение вы бы ни приняли, дочитайте эту книгу до конца. Это позволит вам получить всю информацию об этом бизнесе и о том, что он может принести вам и вашей семье.

Факты и цифры

Если у вас есть достойная мечта, факты не имеют значения. Эта фраза стала девизом многих, кто достиг успеха в нашем бизнесе. Если вы не готовы мечтать, если вам нужно больше информации, двигайтесь

вперед. Есть масса отчетов, посвященных тенденциям развития нашей отрасли, ее финансовым перспективам и схемам ее развития – всю эту информацию можно получить в любой момент.

Если вы доверяете цифрам, я могу сказать, что за последние 25 лет, благодаря нашей системе сотни людей стали миллионерами. Наш бизнес не гарантирует богатства. Но если вы будете следовать системе, то получите обучение, которого не найдете больше нигде, и познакомитесь с прекрасными людьми. Вы будете получать признание за каждое свое достижение – чем могут похвастаться очень немногие. Все это, вместе с финансовым успехом, которого вы можете достичь благодаря этому бизнесу, создает сочетание, которому трудно сопротивляться. Если где-то найдете что-то подобное, обязательно мне расскажите. Я всегда ищу новые возможности!

Посетите семинар и убедитесь сами

Скорее всего, в следующие несколько недель в вашем городе состоится обучающий семинар – возможно, но поможет вам принять окончательное решение. Каждый семинар состоит из двух частей. Первая часть – обучающая. В это время те, кто добился успеха в нашем бизнесе, рассказывают о том, что им помогло это сделать. Их опыт поможет научиться чему-то новому и решить, чем вы хотите заниматься.

Лично мне очень нравится вторая часть семинара – когда участники рассказывают свои реальные истории. Они говорят о трудностях, которые им пришлось преодолеть, чтобы достичь того, чего они достигли к настоящему моменту. Возможно, их ситуация была похожа на вашу. В любом случае, вы подробнее узнаете о бизнесе и сможете принять решение о том, стоит ли им заниматься.

Участники семинара говорят и о том, почему они вошли в бизнес, они рассказывают забавные случаи из своей практики. Это самые разные люди. Я лично знаю тех, кто раньше был юристом, врачом, работал в другой сфере, но ушел из нее, потому что занялся нашим бизнесом. Я знаю даже одного бывшего механика с тремя классами образования. Что общего у всех этих людей? Мечта о лучшей жизни и готовность ради этого потрудиться.

Многие из этих людей вначале сомневались, как и вы. Некоторые далеко не сразу приняли решение войти в бизнес. Очень важно быть уверенным в своем решении. Если хотите, можете посетить несколько семинаров, чтобы познакомиться с самыми разными людьми и узнать о бизнесе все, что вас интересует. Не нужно ничего принимать на веру. Ищите истину – и вы ее найдете.

Получится ли у вас?

Наша отрасль возникла в конце 40-х годов. Как я уже говорил, сейчас она развивается по всему миру. Наш бизнес позволил добиться финансовой независимости самым разным людям.

О его надежности говорит и то, что в нем работают юристы, врачи, бухгалтера и экономисты. Еще одна интересная вещь – я не знаю никого, кто добился бы в нем успеха и при этом захотел бы вернуться к обычной наемной работе и к профессии, которую любил когда-то! От свободы не отказываются.

Сотни компаний из списка 500 лучших компаний Америки журнала Fortune уже внедрили нашу систему – она позволяет им эффективно продавать свои продукты и услуги. Мы ведем бизнес в 80 странах мира. Ежегодные объемы продаж в нашей отрасли составляют около 50 миллиардов долларов в год и растут на 20 процентов в год.

Вопрос не в том, работает ли система, а в том, получится ли у вас? Вы действительно хотите изменить свою жизнь к лучшему? Вы действительно хотите реализовать свои мечты? У вас есть жгучее желание это сделать? Если да, это хороший старт. На самом деле, это и есть ключ к успеху. У многих уже получилось – получится и у вас!

Этот бизнес не требует специальных навыков или определенного образования. Он основан на принципах свободного предпринимательства. Долговременного успеха в нем достигают те, кто, как и наши поставщики, предлагают продукты и услуги самого высокого качества.

Наша система работает в 100 процентах случаев для 100 процентов тех, кто ей следует. Она всегда будет работать для тех, кто на 100 процентов предан собственному успеху. Наверное, вы уже почувствовали это на себе. Все, как и в жизни – если мы хотим избежать каких-то проблем, то делаем для этого все возможное.

Помните: то, что происходит в вашей жизни, зависит только от ваших решений. Вы можете думать, что решения в вашей жизни принимает ваша жена или ваш босс. Это значит только одно: вы сами отдали им ответственность за свои решения. Никто вас не заставляет – ни достигать успеха, ни терпеть неудачу – кроме вас самих. То, что происходит в вашей жизни, зависит только от вас.

Вы чувствуете, что живете не так, как хотите жить, и делаете не то, что хотите делать? Если да, то почему? Сталкиваясь с препятствием, спросите себя – как его преодолеть? Ищите решения. Думайте о том, как реализовать свои мечты.

Какой вопрос нужно задать себе, чтобы контролировать свою судьбу? Не вопрос «Что я потеряю?» А вопрос «Что я выиграю?»

Все зависит от вас

Если вы считаете, что вам навязывают этот бизнес, у вас ничего не получится. Никто не любит, когда ему что-то навязывают. Люди предпочитают принимать решения самостоятельно. Они решают что-то сделать только в том случае, если знают, что получают от этого какую-то пользу. Наш бизнес навязать невозможно. Он создан для тех, кто хочет двигаться вперед и использовать силу повторения.

Все, что можно сделать – это изложить факты, рассказать, как работает бизнес, ответить на вопросы и предоставить принимать решение самому человеку. Если вы видите здесь перспективы – прекрасно. Если нет – значит, нет.

Если вы говорите «нет» – это навсегда или только сейчас? Если вы еще не приняли решение, задайте себе два вопроса: *«Если не это, то что?»* и *«Если не сейчас, то когда?»* Если вы решили сказать «нет», позже можно изменить это решение. Но сколько вы еще собираетесь ждать, прежде чем начать воплощать свои мечты? Некоторые, кому я рассказывал о бизнесе, входили в него спустя год или даже два. Сейчас они стали моими партнерами. И жалеют только о том, что не сделали этого раньше. Они жалеют, что так долго откладывали. «Подходящий» момент не наступит никогда – в том смысле, что никогда не наступит время, когда у вас не будет никаких проблем. Проблемы и трудности будут всегда.

В каком еще бизнесе так мало риска? В каком еще бизнесе вам будут помогать по первому вашему требованию? Многие просто покупают наши продукты и экономят при этом время и деньги. Им нравится заказывать их по каталогам или по Интернету и получать с доставкой на дом. Другие входят в бизнес, потому что видят

в нем прекрасный и, возможно, единственный шанс добиться успеха. Какими бы ни были ваши мотивы, чтобы начать, от вас потребуется следующее:

- Никаких обязательных закупок
- Никакой аренды или покупки магазина
- Никакой зарплаты сотрудникам
- Никаких наемных работников
- Никаких минимальных объемов продаж
- Купив нашу продукцию, вы будете удовлетворены ею – или мы вернем вам деньги.

Этот бизнес никогда не заставит вас влезать в долги. От вас не требуется никаких финансовых вложений. Это ваш бизнес, у вас не будет босса, который говорит вам, что делать. Вы сами принимаете решения. Система поддержки обеспечит вам помощь и предостережет от ошибок. Это ваш бизнес, и при этом вы можете либо принять помощь, либо отказаться от нее.

Раз уж вы нашли время на то, чтобы прочитать эту книгу, у вас наверняка найдется время на то, чтобы изменить свою жизнь и жизнь близких. Конечно, вам придется пересмотреть свои нынешние обязанности. Но если вы хотите, вы это сделаете.

Все меняется, Жизнь не стоит на месте. Вы заметили, что очень немногое остается таким же, как раньше? Многих вещей, которыми мы каждый день пользуемся, несколько лет назад еще не существовало. *Перемены происходят всегда, а принять решение развиваться можем только мы сами.* Почему бы не принять такое решение? Чего вы ждете?

Глава семнадцатая

Мечтайте!

*Если мы уверенно движемся
к своим мечтам, если мы осмеливаемся
жить так, как всегда хотели, нас ждет
невероятный успех*
Генри Дэвид Торо

Все начинается с мечты

Вы когда-нибудь хотели полакомиться каким-то блюдом так сильно, что буквально чувствовали вкус? Вы не могли без этого жить. Если вам приходилось всю неделю экономить, чтобы позволить себе любимое лакомство, или даже целый месяц не ходить в рестораны, вы делали это без всяких проблем. Эта жертва вас не волновала. Вы были готовы на все.

Такова сила мечты. Если мы *очень сильно* чего-то хотим, то всегда находим способ это получить, не так ли? Если у вас нет денег, но по дороге домой у вас сломается машина, вы ведь найдете способ добраться до дома, не так ли? А если вышло из строя ваше «финансовое транспортное средство», разве не стоило бы привести его в порядок?

Многие считают, что говорить о мечтах — наивно и банально. Но если у нас нет смелости мечтать, мы будем и дальше получать то, что получали всегда. Мы будем в безопасности — но позже пожалеем об этом.

Если вы не станете действовать, ничего не изменится. Разве что начнет действовать кто-то другой (ваша компания вас уволит, вас бросит жена и так далее). *Если вы будете и дальше делать то, что делали всегда, то и получать будете то, что получали всегда.* Так что начинайте мечтать о том, что и не надеетесь получить. Если мы о чем-то думаем, то начинаем действовать, чтобы это получить! Ведь мы получаем то, о чем думаем.

Разница между «хочу» и «необходимо»

Если вы просто хотите купить новую машину, просто хотите поехать в отпуск, просто хотите переехать в новый дом, то, скорее всего, никогда этого не сделаете. Фраза «было бы неплохо, если бы...» не поможет действовать. Это просто *желание*. Если вы просто хотите чего-то и иногда говорите, что вам что-то нужно, то, вероятно, откажетесь от этого желания, как только выяснится, что ради него придется прилагать какие-то усилия. Всем нам что-то нужно, и почти каждый чего-то хочет.

Потребностей и желаний мало. Если у вас нет ничего другого, то вы начнете искать оправдания своему бездействию. «Деньги – не главное», – говорите вы. Это лишь *оправдание*. Но оправдания приводят к тому, что мы не получаем от жизни того, чего хотим. Мы сдаемся на милость других людей, которые начинают навязывать нам свой образ жизни, следуя при этом своим мечтам.

Мечта превращает желание в необходимость. Она помогает расставлять приоритеты. Она зажигает внутри нас огонь страсти и заставляет бороться за то, чего мы по-настоящему хотим. Возможно, вы хотите войти в бизнес ради новой машины, ради нового дома или ради хорошего отпуска. Но если вы мечтаете о том, чтобы проводить больше времени с семьей, обеспечить близ-

ких, и избавиться от финансовых проблем, все это может стать побочным продуктом бизнеса.

Самое важное – найти то, без чего мы не можем жить. Когда это становится мечтой, страстью, необходимостью, то ради этого вы сделаете все возможное. *У всех успешных людей есть хотя бы одна большая мечта, которая ими движет.* И чем больше они мечтают, тем лучше. Это один из главных ключей к успеху.

Запишите свою мечту

Когда я продавал машины, почти всегда покупатели хотели составить договор – и это вполне понятно. Письменный договор придавал силу сделке. То же самое касается недвижимости. Если сделка не подкреплена договором, иногда она просто не имеет силы (в зависимости от порядочности агента).

Но когда я спрашиваю людей, записывают ли они свои мечты и цели, они смотрят на меня так, будто у меня две головы! Но почему вы ждете письменного договора от незнакомых людей, но не от самого себя?

Выражение «с глаз долой – из сердца вон» совершенно справедливо. Если мы долго чего-то не видим, то забываем об этом. Такова человеческая природа. Но записывая свои мечты и цели, то делаем первый шаг для их реализации. Это важный шаг. Мозгам приходится поработать, чтобы мы смогли записать свои цели на бумаге! А потом мы начинаем воспринимать их как руководство к действию.

Положите лист бумаги, где записаны ваши мечты и цели, на видное место. Некоторые делают ксерокопии этого списка и помещают эти копии в нескольких местах: на зеркале в ванной, на стене у кровати, на холодильнике, на приборной доске машины, в офисе или на рабочем столе.

Каждый день пересматривайте свои цели и корректируйте их по мере достижения. (Иногда, чтобы добиться большей ясности, список нужно переписать). По мере вашего развития мечты и цели могут меняться – это совершенно нормально. Ведь когда успех становится реальностью, наши потребности меняются. Работайте ради них.

Скажите об этом тому, кто дал вам эту книгу

Давление. Обычно люди его не любят. Но если вы хоть что-то смыслите в физике, то знаете, чем полезно давление. Как вы думаете, почему происходит извержение вулкана? Внутри вулкана возникает давление. В какой-то момент оно достигает критической точки. В каком направлении извергается вулкан? Вверх! Если вы хотите двигаться вверх, вам необходимо давление.

Неудач не любит никто. Именно поэтому мы не спешим записывать свои цели. Мы боимся, что у нас ничего не получится. А еще чаще мы боимся отказа. Но на самом деле именно отказ может научить нас тому, что нам необходимо знать, чтобы создать давление, которое выбросит нас на вершину. Возможно, вы захотите рассказать о своих мечтах близким, друзьям, или тому, кто дал вам эту книгу. Расскажите им, к чему стремитесь. Попросите этих людей вам помочь или познакомить с теми, кто сможет это сделать. Не обязательно сразу же начинать что-то делать – ведь пока вы только изучаете возможности. Вы собираете информацию о том, как и что делать.

Эти люди могут помочь вам не бросать начатое. Каждый раз, когда я встречаюсь с друзьями, которые тоже занимаются нашим бизнесом, они спрашивают, как у меня дела. Они искренне заинтересованы во мне и в моем успехе. Мы уже говорили, что ваши друзья не

обязательно присоединятся к вам. Но это ничего не значит. Ведь у вас и так разная работа, не так ли? Если вы расскажете о своих мечтах тому, кто дал вам эту книгу, это может вдохновить вас на определенные действия. Даже если вы достигнете успеха только для того, чтобы доказать и себе, и другим, что вы это можете, разве от этого успех станет меньше?

Представьте себе, что уже достигли желаемого

Предположим, вы мечтаете о новой машине. Что можно сделать, чтобы эта мечта стала более реальной? Отправляйтесь в автосалон, найдите машину, о которой мечтаете, и попросите провести тест-драйв. Рассмотрите ее со всех сторон, вдохните запах нового салона, послушайте, как работает двигатель, почувствуйте дорогу под колесами. Пусть кто-то сфотографирует вас за рулем машины вашей мечты. Возьмите домой рекламные проспекты, попросите у продавца образцы цвета корпуса и обшивки салона. Найдите фотографию, которая вам больше всего нравится, приклейте ее на холодильник или на другое видное место. На фотографии напишите дату, к которой хотите купить эту машину.

Если вы мечтаете о новом доме, найдите хорошего маклера и попросите его показать вам несколько домов, удовлетворяющих вашим запросам. Выберите дом, который вам больше всего нравится. Измерьте все комнаты и представьте себе, какую мебель поставили бы в каждую из них. Запомните запахи и звуки этого дома. Например, мне нравится эхо, возникающее в пустом доме. Оно помогает мне услышать в доме голоса близких и друзей. Если этот дом действительно выглядит как дом вашей мечты, возьмите с собой видеокамеру. Снимите камерой каждую комнату – так вам будет про-

ще представить себе будущую обстановку каждой из них. Запишите на бумаге дату, к которой хотите купить этот дом. Приклейте ее на холодильник. Возможно, вам придется изменить ее – но, по крайней мере, теперь у вас есть хоть какой-то «крайний срок».

Все начинается с мечты. Без нее жизнь пуста, и наш бизнес становится всего лишь очередной работой. А еще одна работа вам не нужна, не так ли?

Мечта превращает работу в новую возможность. Мечта – колыбель любого богатства – и не только финансового. Например, если вы с другом стремитесь к общей цели, ваши отношения станут более близкими.

Если у вас есть дети, вы наверняка знаете, что лучше всего они учатся на примерах. Своими действиями вы покажете им, что они тоже смогут добиться всего, чего хотят, о чем мечтают, и сделать ради этого все возможное. Это самый верный путь стать героем. Вот в чем суть нашего бизнеса. Он помогает показать детям путь к воплощению их мечты и реализации их потенциала.

Если вы все еще не определились, единственное, что мешает вам – это *вы сами*. Жизнь – это последовательность решений. Если вы решите войти в бизнес, то в результате сможете расти и развиваться. Конечно, можно оставить все, как есть. В любом случае, это будет сознательное решение о вашем будущем.

Когда я только узнал об этой возможности, то был полон сомнений – как и вы сейчас. Это нормально. Я решил проверить все сам – я встретился с людьми, которые уже достигли успеха в этом бизнесе. Я задал им множество вопросов, и получил ответы, которые помогли мне принять решение. Неважно, в какой сфере вы хотите работать – прежде чем начинать действовать, разумно было бы поговорить с людьми, которые добились в ней успеха.

Когда все мои сомнения развеялись, я стал действовать. Я мечтал о том, чтобы проводить больше времени с семьей. Как муж и отец, я хотел создать такую финансовую ситуацию, в которой моя семья не имела бы никаких проблем – даже в том случае, если бы я потерял работоспособность. Теперь я не беспокоюсь о будущем – и это прекрасно!

Глава восемнадцатая

А вдруг это сработает?

*Все наши мечты могут стать
реальностью, если у нас хватит смелости
их реализовать*
Уолт Дисней

Факты есть факты

Есть достаточно доказательств того, что этот бизнес работает. Лично я встречал множество людей, изменивших благодаря ему свою жизнь. Я знаком с одной молодой парой – они вошли в бизнес, когда им было по 19 лет. В 26 лет эти ребята добились полной финансовой независимости и ушли с работы. Недавно я познакомился с другой парой – им уже за 60, и сейчас они зарабатывают больше, чем когда работали.

Если ли какие-то гарантии успеха? Нет. Но если вы будете следовать системе и повторяете действия тех, кто начал работать раньше вас, ваша жизнь изменится к лучшему. Но если вы начнете действовать, а потом остановитесь на полпути, вам наверняка не понадобится бухгалтер, чтобы подсчитывать ваши доходы. Как в любом предприятии, здесь успех определяется прежде всего тем, сколько усилий мы вкладываем, и каким принципам следуем.

Когда мы начинаем заниматься чем-то новым, нужно оставаться открытыми и обучаемыми. Нужно прислуши-

ваться к экспертам. К счастью, в нашем бизнесе, в отличие от обычного или франшизного, нет финансового риска – но есть прекрасная возможность расти и развиваться.

Иногда, из-за отсутствия необходимости инвестиций и финансовых обязательств этот бизнес считают чем-то несерьезным. Если вам тоже так кажется, скоро вы поймете, что ошибаетесь. Чтобы создать большой бизнес, нужно относиться к нему серьезно. Когда вы поймете нашу систему, то убедитесь, что она позволит вам достичь всего, чего вы хотите. Другие это уже сделали – сделаете и вы. Самое главное – относиться к бизнесу серьезно. В книге «Магия мыслей о великом» (*The Magic of Thinking Big*) доктор Дэвид Шварц пишет: «Нужно видеть не то, что есть, а то, что может быть». Кстати, эта книга будет полезна каждому, кто хочет расти и развиваться.

Этот бизнес прост – но он требует усилий. Как и все важное, он требует усилий. Начиная этот бизнес, нужно практиковать отложенное вознаграждение. Если вы решили создать обычную компанию, вам придется вложить в нее большие деньги. Но в нашем бизнесе вы инвестируете время. Чтобы войти в наш бизнес, больших денег не нужно.

По мере того, как ваш бизнес будет расти, вы не только улучшите свое финансовое положение. У вас будет все больше свободы – и больше возможностей выбора. То, сколько времени вы вкладываете в бизнес, зависит от ваших целей и от того, к какому образу жизни вы стремитесь. Можно работать больше – а можно меньше. Постепенно, все больше времени вы будете посвящать не работе, а любимым занятиям. В обычном бизнесе происходит с точностью до наоборот. Владельцы небольших компаний на самом деле принадлежат сво-

им компаниям. Бизнес буквально пожирает их время и их жизнь – и они сами это признают. Конечно, они могут работать наполовину меньше – только им придется решить, какие именно 12 часов это будут!

Возможно, вы все еще спрашиваете: «Сработает ли эта система для меня?» Но на этот вопрос может ответить только один человек. Посмотрите в зеркало и спросите его: «О чем ты мечтаешь? Ты готов поработать ради этой мечты?» Если вы к этому готовы, то эта система будет работать на вас до тех пор, пока вы будете следовать ей. Помните: если вы решите реализовать свою мечту, терять вам будет нечего, а приобрести вы сможете очень много.

Почему этим бизнесом не занимается каждый?

Я мог бы привести целый список причин, по которым, по мнению психологов, одни люди достигают успеха, а другие терпят неудачу. Я могу сказать, что этот бизнес – не для всех. Я знаю, что есть и те, кто вообще не может в нем работать. Простых ответов нет. Все зависит от ситуации. Тем не менее, все мы делаем выбор, а потом переживаем его последствия.

Иногда критики говорят мне, что наш бизнес слишком прост – и это вызывает сомнения в его эффективности. Но кто сказал, что все, что эффективно, должно быть сложным?

Но ведь мы хотим сделать нашу жизнь проще. Именно поэтому изобретатели, выдумывающие устройства, облегчающие жизнь, зарабатывают миллионы. Почему же это не должно относиться и к бизнесу? Разве бизнес не может быть одновременно простым и успешным? Может! И наш бизнес именно такой. Некоторым кажется, что это слишком хорошо, чтобы быть правдой.

Но мне кажется, что эти люди просто не дали себе шанса преуспеть в нашем бизнесе.

Это бизнес 21 столетия. С каждым днем в него входит все больше и больше людей. Пол Зейн Пилзер, знаменитый экономист, писатель и советник президента, утверждает, что *следующую волну богатых людей создаст дистрибьюция, а не производство*. Он говорит, что бизнес, о котором мы говорим, сейчас находится на пике развития – и в 21 веке будет все более и более популярным.

Работает ли наш бизнес? А все остальное работает? Или нет? *Работают люди*. Бизнес – всего лишь возможность. Чтобы что-то работало, нужно работать самому!

Возможно, вы все еще спрашиваете себя: «Что я могу потерять?» Как я уже говорил, лучше спросить себя, что вы можете приобрести. Это возможность реализовать свои мечты. И что вы с ней сделаете, зависит только от вас. Вы действительно хотите реализовать свои желания? Вы серьезно настроены действовать? Будьте честны с собой и примите лучшее решение для себя и своей семьи.

Глава девятнадцатая

Все это очень интересно, но что дальше?

*Я не боюсь неудач. Я боюсь только
того, что остановится мой внутренний
двигатель, который говорит мне:
«Двигайся вперед. Кто-то должен
добраться до вершины – почему бы не ты?»*
Джордж С. Патон Мл.

Что делать дальше?

Из этой книги вы не узнаете об этом бизнесе. Кто-то уже, вероятно, рассказал вам о том, как он работает. Цель этой книги – показать, что существует средство, которое поможет вам реализовать свои мечты. Это не случится за один день – ничто, достойное внимания, не происходит мгновенно. Но я уверен, что вы не пожалее-те о том, что вложили время в этот бизнес.

Возможно, вы читаете эту книгу из любопытства. Вы хотите больше узнать о нашем бизнесе. Если вы читаете ее без предубеждений, то, скорее всего, с вами произошли две вещи.

Во-первых, сейчас вам еще интереснее узнать, что может дать вам этот бизнес. Кажется, он – неплохая возможность, но у вас появились вопросы. Задайте их тому, кто дал вам эту книгу. Попросите его подробно изложить бизнес-план. Если он тоже новичок, пусть он

познакомит вас с более опытным человеком, который может дать вам всю необходимую информацию.

Перспектива реализовать свои мечты, не уходя с основной работы и не одалживая деньги, кажется очень заманчивой. Расспросите опытного партнера о бизнесе и о тех, кто занимается им в вашем городе или регионе. Возможно, вам захочется посетить семинар, где у вас будет возможность познакомиться с этими людьми.

Будьте готовы действовать. Куйте железо, пока горячо. Тому, кто дал вам эту книгу, доступна вся информация и поддержка, которая может быть вам необходима. Прислушайтесь к этому человеку. Путь для вас уже проложен. Следуйте ему, и ваши шансы на успех возрастут. Доверяйте советам более опытных партнеров. Ваш успех — это и их успех. Чем больше они помогают вам, тем лучше — и для вас, и для них! В этой ситуации выигрывают все!

Нет ничего, что подходило бы всем

Возможно, оценив все, что вы узнали, вы решили, что эта возможность — не для вас. По крайней мере, сейчас. Никаких проблем. Нет ничего, что подходило бы всем. Решаете только вы. Вы получили какую-то информацию, проанализировали ее и приняли решение.

Подумайте вот о чем: наш бизнес развивается очень быстро. Возможно, скоро в него войдет кто-то из ваших друзей — а может быть, уже вошел. Если вы не присоединитесь к друзьям и не разделите с ними их успех, это сделает кто-то другой. Даже если вы сами не хотите входить в бизнес, но знаете тех, кто это сделал, то и в этом случае сможете получить какую-то пользу от бизнеса. В любом случае, выбор за вами.

Я рассказал об этом бизнесе одному своему другу, и он сказал, что это не для него. Через год мы сно-

ва встретились, и он спросил, как продвигаются мои дела. Я сказал: «В прошлом году объемы продаж составили 6,3 миллиарда долларов, а в этом году они составят 7,5 миллиардов. И все это без тебя». «Нет! Без меня нельзя!» – заявил он. Сейчас он строит свою организацию – и у него прекрасно получается.

Ничего страшного, если вы не уверены, что сможете добиться успеха в этом бизнесе. Возможно, вам просто не хватает информации. Тот, кто дал вам эту книгу, не станет ничего от вас требовать. Вы имеете полное право самостоятельно решать, что хорошо для вас и для вашей семьи. Но будьте осторожны: не станьте жертвой «аналитического паралича». Иногда нам кажется, что для того, чтобы начать новое дело, нужно знать его во всех подробностях.

На самом деле лучше всего мы учимся в процессе работы. Это даже весело. Вы сможете двигаться с удобной для себя скоростью и учиться на собственном опыте. Главное – всегда помнить о своей мечте. Это поможет вам преодолеть все препятствия. У других людей это получилось – получится и у вас.

Неважно, каким образом вы решили изменить свою жизнь. Я желаю вам всего наилучшего. Главное – *что-то делать*. Ни государство, ни босс, ни кто-то другой не позаботится о вас и вашей семье. Это можете сделать только вы сами. Каждый из нас – кузнец своего счастья и хозяин своей судьбы.

С Уолл-стрит на главную улицу города

Журнал *Wall Street Journal* назвал наш бизнес «спящим гигантом». Его объемы продаж растут на 20 процентов в год – уже несколько десятилетий. С точки зрения финансовой стабильности, наши поставщики не

имеют долговых обязательств. Их капитал измеряется миллионами долларов. При этом мы пользуемся всеми возможностями информационной эры.

У нас огромные автоматизированные склады. Очень скоро мы сможем поставлять свои продукты в любую точку мира, всего за один-два дня. Мы создали надежные каналы дистрибьюции.

Я не стал писать об этом раньше, потому что многие уже знают, насколько серьезен наш бизнес, и удивлены его размерами. Но имейте в виду – он растет только благодаря людям – таким же, как вы и я – у которых есть мечты и видение. Они видят, как может измениться их жизнь, и что значит реализовать свои мечты.

Это просто предложение

Если вы готовы уделить полчаса тому человеку, который дал вам эту книгу, или просто выпить с ним кофе, возможно, он расскажет вам что-то, чего не рассказал я. Он знает вас лично, а возможно и ваши мечты и цели, поэтому может позаботиться о вас лучше меня. Обязательно соберите всю необходимую информацию, прежде чем принять то или иное решение.

Что бы вы ни решили, не забудьте поблагодарить человека, который дал вам эту книгу. Рассказав вам о новой возможности, он оказал вам услугу. В мире миллионы людей, которые не знают об этом бизнесе и не подозревают о том, как он может изменить их жизнь. Как мы уже говорили, одно из преимуществ этого бизнеса состоит в том, что вы сами можете решать, кому рассказывать о нем, а кому – нет. Разве не здорово, что человек, который знает вас и ваши цели, решил дать вам эту возможность?

Эпилог

Жизнь – это сумма всех наших решений

Альбер Камю

Проверяйте, проверяйте, проверяйте!

В начале книги я немного рассказал вам о себе и о тех причинах, по которым выбрал этот бизнес. Рост в нем, как и любого другого человека, напрямую зависит от того, насколько вы преданы ему сердцем – а не только головой. Разум видит, что этот бизнес может вам дать, и как именно лучше всего действовать. Это механика. Этому может научиться каждый.

Но именно сердце помогает видеть, что бизнес может дать тем, кто вам небезразличен, и, самое важное – ЗАЧЕМ всем этим заниматься. Я обнаружил, что если вы знаете, ЗАЧЕМ и ПОЧЕМУ чего-то хотите, остальное не так уж и важно. Если вы искренне помогаете другим людям добиться успеха, ваш собственный успех будет больше, чем вы могли себе представить.

Поздравьте себя с тем, что дочитали книгу до этого места. Многие жалуются на жизнь и на то, как их не устраивает сложившаяся ситуация. К сожалению, они только жалуются – но ничего больше не делают. Вы не такой. Вы действуете. Вы – *мечтатель*. Возможно, вы еще сами этого не понимаете, или не верите этому. Но у вас есть все необходимое, чтобы разобраться в этом бизнесе, определить, что лучше всего для вас и для вашей семьи и принять обоснованное решение.

Может быть, вы уже выслушали все возможные предостережения тех, кто пытается защитить вас от самого себя и от последствий, грозящих тем, кто осмеливается *раскачивать лодку*. «Поговори с таким-то», – призывают они. – «Он попробовал, и у него не получилось». Спросите себя: если бы вы заболели, то стали бы прислушиваться к советам того, кто попытался поступить в медицинский институт, но его не приняли? Или все же обратились бы к практикующему врачу?

Говорите с теми, кто добился успеха в этом бизнесе, а потом решайте, стоит ли им заниматься. *Проверяйте, проверяйте, проверяйте*. На карту поставлено ваше будущее и будущее вашей семьи. И вы обязаны – и близким, и самому себе – собрать всю необходимую информацию, а потом принять какое-то решение. Сейчас ваш ход.

Ваша жизнь – в ваших руках

На прощанье я расскажу вам одну историю.

Высоко в горах, у подножия которых раскинулась живописная деревня, жил один мудрец. Жители деревни уважали его, а деревенские дети часто приходили к нему за советом.

Однажды два мальчика решили разыграть мудреца. Они поймали маленькую птичку и стали подниматься на гору. Прежде чем войти в хижину мудреца, один из мальчиков спрятал птичку у себя в ладонях. Мальчики постучали в дверь, и мудрец пригласил их войти – он любил детей.

«Уважаемый мудрец», – сказал один мальчик, – «скажите пожалуйста, жива или мертва птичка, которую я держу в ладонях?»

Мудрец молча посмотрел на детей и ответил: «Если я скажу, что птичка жива, ты сожмешь ладони и заду-

пишь ее. Если я скажу, что она мертва, ты выпустишь ее, и она улетит на свободу.

Сынок, в твоих руках – жизнь и смерть этой птички, ее тюрьма или ее свобода. Ты можешь убить ее – ее душу и ее песню. А можешь дать ей свободу – и тогда у нее будет будущее, и она сможет выполнить свое предназначение. Знай, что ты можешь выбрать жизнь или смерть.

Если ты позволишь, чтобы жизнь или смерть этой птички зависели от моих слов, ты лишишь себя собственной силы. Ты откажешься от ответственности принимать самостоятельные решения и менять их по собственной воле. Ты откажешься от своей силы, от своей мудрости и своего потенциала».

Спускаясь с горы, мальчики были немного мудрее, чем раньше. Мудрец отнесся с уважением к их желанию проверить и его, и самих себя. Он еще доказал, что он – хороший лидер и настоящий учитель. Отказавшись играть в их игру, он помог им осознать самих себя и развиваться.

Сейчас вам предстоит принять решение, которое повлияет на ваше будущее и на будущее ваших близких. Вы имеете полное право выбирать. А наша жизнь – это сумма всех решений, которые мы приняли до сих пор. Можно или дальше плыть по течению, или выяснить истину и принять осознанное решение.

То, что вы читаете эту книгу, говорит о вашем решении сделать осознанный выбор. Вы исследуете возможности изменить обстоятельства своей жизни и создать такую жизнь, о которой всегда мечтали. Я аплодирую вам. Возможно, это поворотный момент вашей жизни. Все зависит от ВАС!

А если хотите знать, с чего начать – читайте дальше...

Приложение

С чего начать

*Секрет успеха заключается в том, чтобы
вовремя воспользоваться появившейся
возможностью*

Бенджамин Дизраэли

Сколько денег вам нужно?

Я знаю множество людей, работающих в самых разных сферах, и зарабатывающих сотни тысяч долларов в год. Но если завтра они уйдут с работы, то сразу же потеряют свои доходы – и восстановить их будет трудно. Если у них есть долги – а у большинства из них они есть – у них возникнут серьезные финансовые проблемы. Но если бы долгов у них не было, то такие высокие доходы тоже были бы не нужны.

Предположим, как и большинство из нас, чтобы купить дом, вы взяли кредит на 30 лет. Что произойдет, если ваши доходы позволят вам каждый месяц выплачивать банку вдвое больше денег? Человек, который познакомил меня с этим бизнесом, задал мне именно этот вопрос. Я сказал, то в таком случае кредит будет выплачен за 15 лет. Я ошибался.

Если каждый месяц выплачивать банку в два раза больше денег, чем нужно для того, чтобы выплатить кредит за 30 лет, то вся сумма будет выплачена через шесть с половиной лет – ведь при этом проценты уменьшают-

ся! (Банки не хотят, чтобы мы это знали. Им выгодно, чтобы мы платили дольше!)

Узнав об этом, я разозлился на сотрудников банка, но скоро, наоборот, обрадовался. У меня была основная работа. Это значило, что через шесть с половиной лет я мог начать экономить деньги, которые раньше платил деньги. Кроме того, я мог бы делать инвестиции.

Просто поразительно, как быстро начинают расти наши доходы, если мы прекращаем платить банку. Спросите себя: «Хочу ли я полностью выплатить кредит за дом, и больше никогда не беспокоиться о том, что банк его отнимет?»

А теперь спросите себя: «Как это сделать? С чего начать?» Когда я узнал об этом бизнесе, именно эти вопросы пронесли у меня в голове.

Начните с конца

Стивен Кови, автор знаменитой книги «Семь привычек высокоэффективных людей» (*The 7 Habits of Highly Effective People*), советует начинать с конца. Другими словами, подумайте, сколько вам нужно зарабатывать, чтобы позволить себе уйти с работы. Чаще всего люди говорят, что для этого им хватит от 40 до 100 тысяч долларов *дополнительного* дохода, плюс сэкономленные средства. Но самое интересное, что доход, который дает этот бизнес, не только стабилен – он может расти, причем без ваших усилий.

Кстати, чем больше будет ваш бизнес, тем меньше усилий от вас потребуется – благодаря системе повторения. Попробуйте добиться этого в обычном бизнесе! Здесь, чтобы увеличить доходы, вам придется работать больше и нанимать сотрудников. (Наем сотрудников всегда связан с трудностями. Наемные сотрудники

могут даже снизить эффективность бизнеса!) С другой стороны, система повторения позволяет работать меньше, а получать больше. Как сказал Архимед, дайте мне точку опоры, и я переверну мир. В нашем бизнесе, точка опоры – это процесс повторения.

Если вы скажете человеку, что он может получать 3 тысячи долларов *дополнительного* дохода, но сами столько не зарабатываете – поверит ли он вам? Как убедить его, что этот бизнес работает и побудить присоединиться к вам?

Можно просто познакомить его с теми, кто когда-то был в такой же ситуации, как и он, а сейчас добился успеха в нашем бизнесе. Это можно сделать на встрече или на семинаре – здесь человек может пройти обучение, услышать истории успеха других участников и узнать об их личном опыте.

Разве McDonalds начал открывать франшизы с первого дня работы? Конечно, нет. Сначала компания создала и отработала систему – теперь в ее эффективности никто не сомневается. В нашем бизнесе происходит то же самое. Система в нем отработала настолько, что успеха в нем может добиться каждый, кто относится к нему серьезно и использует схему повторения.

Предположим, что в следующие год или полтора вы будете активно работать в этом бизнесе и создадите надежный источник дополнительного дохода. В какой-то момент этот доход перестанет требовать от вас больших усилий. Если вы не сможете больше работать, этот источник дохода «по наследству» перейдет вашим близким. Это даст вам такую финансовую стабильность, о которой раньше вы лишь мечтали. Дает ли ее ваша нынешняя работа?

Можете ли вы представить себе, какое чувство свободы даст вам надежный источник постоянного дохо-

да, не требующий постоянных усилий? Разве, только из-за этого, не стоит отнестись к этому бизнесу серьезно?

Покупать у самого себя – значит просто быть преданным своему бизнесу

Если бы вы были владельцем заправочной станции, то где заправляли бы свою машину? А если бы у конкурентов бензин был на несколько центов дешевле? Вы все равно пользовались бы услугами собственной компании!

Если вы вошли в бизнес, с первого дня относитесь к нему как к *собственному*. А как лучше всего побудить других людей сотрудничать с вами? Во-первых, *самому пользоваться услугами своего бизнеса!* Покупайте продукты не в магазине, а у самого себя.

Если бы вы были владельцем автосалона Кадиллак, то вряд ли бы стали ездить на Линкольне из соседнего автосалона. Вы наверняка ездили бы на Кадиллаке, купленном в своем салоне. Тогда бы ваши друзья и знакомые точно знали, что вы верите, что Кадиллак – хорошая машина. Это лучший пример. И если бы они захотели купить Кадиллак, то пришли бы к вам, не так ли?

Когда я только начал заниматься этим бизнесом, то и так неплохо зарабатывал. Мы ни в чем себе не отказывали, но у нас практически не было свободного времени. Обнаружив, что теперь я смогу покупать у самого себя то, что раньше покупал в магазинах, я обрадовался. И продукты доставляли прямо ко мне домой! А как владельцу бизнеса мне полагались большие скидки!

Подумайте, сколько времени мы тратим на хождение по магазинам. Это время можно использовать гораздо продуктивнее! Более того, если нам не нужно ходить по магазинам, мы экономим не только время, но и деньги – на бензин, общественный транспорт и так далее.

Основной принцип нашего бизнеса звучит так: *покупая у самих себя, мы экономим время и деньги. Рассказывая о бизнесе другим людям – которые либо начинают покупать наши продукты, либо становятся нашими партнерами – можно реализовать свои мечты и достичь своих целей.*

Как покупать у самого себя?

Помните, вы не обязаны ничего покупать. Это дело добровольное. Нет никаких минимальных объемов продаж, никаких ограничений территории, никаких покупок «в нагрузку».

Мы просто *покупаем у самих себя* продукты, которые раньше покупали в магазине. Качество наших продуктов – не хуже, а часто и лучше качества того, что продается в магазинах. Окружающие скоро начинают обращать внимание на то, какими продуктами мы пользуемся. Некоторые принимают решение последовать нашему примеру и войти в бизнес. Другие могут просто стать нашими покупателями – ведь у нас они смогут покупать продукты со скидками и экономить время.

Никто не любит, когда ему пытаются что-то продать, но все любят покупать!

Думаю, вы уже поняли, что вам не придется ходить от двери к двери и пытаться продать какой-то ширпотреб. Такой подход ничего не дает, потому что никто не хочет заниматься подобной ерундой – а кроме того, большинства хозяев нет дома! В нашем бизнесе, люди покупают по каталогам и по Интернету – а вы при этом зарабатываете. Они экономят время, а вы кладете в свой карман разницу между оптовой и розничной ценой. Честно говоря, я не понимаю, почему некоторые до сих пор ходят по магазинам.

Но мы все ходим по магазинам! Думаю, вы тоже к ним относитесь. Почему? Это очень просто: все мы — люди привычки. В то же время, мы способны меняться, если видим, что эти перемены будут нам полезны. Вопрос в том, готовы ли мы изменить привычный способ делать покупки, если это позволит нам сэкономить время и деньги?

Деловые люди часто говорят в терминах объемов продаж — и мы тоже. Объемы продаж и определяют уровень наших доходов. Если вы захотите, тот, кто дал вам эту книгу, сможет объяснить ситуацию подробнее. Но в этой книге и так достаточно информации.

Вы покупаете продукты со скидками у владельцев независимого бизнеса. Ваши близкие, друзья и знакомые покупают по каталогам и по Интернету, а вы при этом зарабатываете деньги. Возможно, вы не готовы уходить с основной работы — но при этом уже начали работать в нашем бизнесе.

При этом, чтобы войти в бизнес, вам не придется брать кредит — как тем, кто создает обычные компании. На первый взгляд обычная схема бизнеса кажется вполне успешной, но новоиспеченные бизнесмены почти всегда должны деньги банку или кредиторам — *большие* деньги! Им приходится работать изо всех сил — просто чтобы окупить расходы. В нашем бизнесе вам не придется отдавать долги, прежде чем начать зарабатывать.

А теперь подумайте вот о чем: у вас будет основная работа, вы будете и дальше покупать то, что покупаете сейчас, и при этом станете еще и деньги получать. Разве это не здорово? Вы сможете быстро отдать все кредиты и начать делать сбережения.

И это только начало. Достаточно изменить привычки — и вы начнете экономить время и деньги. Вы начне-

те *покупать у самого себя*, находясь в комфортной обстановке своего дома и при этом рассказывать о нашем бизнесе друзьям и знакомым. Вы будете не только экономить время – ведь вам не придется бегать по магазинам, но и деньги – ведь вам не придется переплачивать, чтобы принести прибыль магазину. *Теперь вы будете приносить прибыль своему семейному бизнесу.*

Возможно, вы думаете: «Я не люблю продавать», или «Я не могу продавать». Так думают девяносто процентов людей, входящих в этот бизнес. Но они быстро понимают: все, что им нужно сделать – это рассказывать о бизнесе. Постепенно они понимают, какие потребности удовлетворяют наши продукты и услуги. Они зарабатывают деньги – и вы тоже можете это делать. Обычно люди не любят заниматься продажами, но многим нравится *делиться* с другими тем, что они знают и чувствуют.

Вы когда-нибудь делились с другом впечатлениями о новом фильме или о хорошей книге? Бывало ли так, что после этого ваш друг сам смотрел этот фильм или читал эту книгу? В таком случае он повторял ваши действия. Но он не платил вам за то, что вы поделились впечатлениями! В нашем бизнесе, когда вы рассказываете о нем другим людям, и они покупают наши продукты, вы получаете деньги! *Никто не любит, когда ему пытаются что-то продать. Но все мы любим покупать!*

Если, увидев у вас дома какие-то наши продукты, ваш сосед или знакомый начинает спрашивать о них, говорить о том, что ему нужно что-то купить или удивляется тому, что у вас стало больше денег и свободного времени – расскажите ему о нашем бизнесе. Если не знаете, как это сделать, спросите у человека, который дал вам эту книгу.

Если вы расскажете о нашем бизнесе другим людям, а они расскажут еще кому-то, ваш бизнес будет расти сам собой, без всякой рекламы – а это, честно говоря, самый эффективный путь развития *любого* бизнеса. Спросите своего врача, стоматолога или юриста – они наверняка это подтвердят. С личными рекомендациями не сравнится ничто.

Расскажите ли вы другу о хорошей сделке?

Возможно, вы уже решили войти в бизнес и хотите рассказать о нем близким, друзьям и знакомым – чтобы они тоже могли воспользоваться этой возможностью. Что это вам даст?

Во-первых, далеко на каждый примет решение присоединиться к вам. Но всегда можно предложить человеку покупать у вас продукты – ведь при этом он получит скидки, и ему не придется ходить по магазинам. А вы будете получать деньги каждый раз, когда он будет что-то покупать. Представьте себе, что у вас – десять клиентов, которые каждый месяц покупают у вас продукты – и каждый раз вы получаете доход.

И снова, у вас ведь есть еще основная работа. При этом каждый месяц вы получаете дополнительную сумму, позволяющую заплатить за школьную форму, визит к стоматологу и так далее. А еще вы будете покупать нужные вам продукты у самого себя, и экономить при этом время и деньги. Вдобавок, вы поможете другим людям сэкономить время и деньги, продавая им продукты. И они тоже могут зарабатывать деньги, так же, как вы. Выигрывает каждый!

Становится интересно!

Скажем, другие люди начинают повторять то, что делаете вы. Один из ваших друзей, назовем его Боб, входит в бизнес и обнаруживает, что четверо его зна-

комых хотят узнать о бизнесе больше. Скоро они тоже входят в бизнес.

Как это повлияет на вас? Вы еще не обретете финансовой независимости, но приблизитесь к ней. Бизнес начнет расти, и каждый месяц вы будете получать дополнительный доход, который позволит вам платить ежемесячный взнос по кредиту за дом, а может быть, и за машину. Только представьте себе. А ведь вы всего лишь нашли несколько человек, которые вошли в бизнес и тоже нашли несколько человек. В результате выигрывают все!

Возможно, ваши доходы пока не позволят вам кардинально изменить образ жизни, но зато у вас появится ежемесячная прибавка к зарплате. Вы просто покупаете каждый месяц определенное количество продуктов и продаете их друзьям и знакомым. Вы нашли несколько человек, которые вошли в бизнес – причем у каждого из них есть еще и основная работа.

На этой стадии ваши доходы будут невелики. Но спросите себя: «Что теперь я могу себе позволить?» Поможет ли этот дополнительный доход выплачивать кредит банку? Сможете ли вы провести отпуск там, где всегда мечтали? Почувствуете ли вы больше уверенности в своем будущем? *И самое интересное – что этот доход вы будете получать в дополнение к зарплате на основной работе!*

Вот когда становится по-настоящему интересно!

Вернемся к Бобу. Скажем, он знает об этом бизнесе столько же, сколько и вы. Он начинает повторять то, что делаете вы. Предположим, четверо знакомых, которых он привлек в бизнес, рассказали о бизнесе своим знакомым. Каждый из них привлек в бизнес еще двух человек.

Благодаря системе *повторения* ваши доходы существенно увеличатся. В результате усилия Боба и всех, кто пришел в бизнес благодаря ему, зарабатываете вы! Теперь не вы работаете на бизнес, а бизнес на вас. Это все равно, что одновременно находиться в разных местах и делать несколько вещей сразу!

Дополнительный доход определенно изменит вашу жизнь и жизнь вашей семьи к лучшему. При этом у вас будет еще и основная работа. Вы просто изменили свои привычки, стали делать покупки по-новому и поделились этой возможностью с другими.

Чем больше бизнес, тем больше выбор

Вы помогли Бобу создать бизнес и развивать его до определенного уровня. Теперь вы будете получать остаточный доход от всего объема продаж организации Боба. Если его бизнес растет – то увеличивается и ваш остаточный доход. Он будет расти даже после того, как вы перестанете активно работать в бизнесе – и вообще работать. Помните о доходах, которые до сих пор приносит недвижимость Фрэнка Синатры и Элвиса Пресли? Вы будете зарабатывать деньги, играя в гольф, на рыбалке, в отпуске и делая все, что сам хочется.

Когда же некоторые ваши партнеры выйдут на уровень Боба, становится еще интереснее. Когда бизнес каждого из них достигает определенного уровня, ваши доходы начинают расти в *геометрической прогрессии*!

Одно из главных преимуществ нашего бизнеса состоит в том, что платят вам не те, кто вошел в него благодаря вам, и кто повторяет ваши действия. Вам платит поставщик продукции. В отличие от франшизного бизнеса, где вы платите компании тем больше, чем более успешен ваш бизнес, здесь происходит нао-

борот: чем вы успешнее, тем больше поставщик платит вам.

По мере того, как ваш бизнес растет и развивается, ваши доходы могут сравняться с зарплатой на основной работе или даже превысить ее. Если вы хотите большего – продолжайте действовать. Чем больше людей вы привлечете, и чем успешнее будет их бизнес, тем выше будет ваш остаточный доход. Кроме того, вы начнете получать бонусы.

Закончив читать эту книгу, свяжитесь с тем, кто ее вам дал и попросите рассказать об этой схеме подробнее. Даже если вы уже о ней знаете, у вас, скорее всего, еще останутся вопросы.

Я привел всего два примера. У каждого из нас свои мотивы, свои мечты и цели. Вы можете развивать бизнес быстро, или медленно, или просто покупать наши продукты. Выбор всегда за вами.

И если вы решите воспользоваться этой возможностью, ваша история может оказаться такой:

Короткая история _____ (впишите свое имя!)

Он дневал и ночевал на работе, пытаясь обеспечить семью. Он чувствовал себя виноватым за то, что пока он пытается свести концы с концами, о его детях заботятся другие люди. Узнав о новой возможности, он стал тайно надеяться, что у него все получится, но все же сомневался и думал, что у него нет времени.

Потом он начал знакомиться с теми, кто уже давно занимается этим бизнесом. Их честность, позитивное отношение к жизни и профессионализм произвели на него прекрасное впечатление. Постепенно сомнения рассеивались, и он решил реализовать свои мечты.

Он был полон решимости добиться успеха и был готов ради этого как следует потрудиться. Он думал не только о собственных целях – он помогал добиться успеха другим людям. Это стало приносить результаты.

Сегодня он живет в доме своей мечты. Он ушел с основной работы. Он путешествует по всему миру вместе с женой и детьми. Он никогда не упускает возможности рассказать об этом бизнесе другим людям. Он уже справился с основными трудностями. Он обеспечил свое будущее. Как говорится, «у него такое светлое будущее, что ему нужно одеваться в темное!»

Пять вещей, которые нужно сделать, прежде чем начать действовать

- Попросите у того, кто дал вам эту книгу, время на размышления. Часто нам нужно время, чтобы подумать. Чем больше у вас информации, тем лучше.
- Спросите этого человека, можно ли вам принять участие в семинаре. Здесь вы получите больше информации и познакомитесь с теми, кто уже успешно работает в этом бизнесе. Эта книга – всего лишь краткий обзор.
- Запишите все свои мечты и цели. Не бойтесь трудностей, представьте себе, что для вас нет ничего невозможного. Затем выберите пять самых главных целей и вообразите, будто уже их достигли.
- Составьте список людей, которым можете рассказать об этом бизнесе. Это могут быть члены семьи, друзья. Знакомые, коллеги и так далее. Вспомните всех, с кем бы хотели почаще общаться, и кого хотели бы видеть успешным и процве-

тающим. Также подумайте о тех, кто уже достиг успеха — такие люди часто хотят большего.

- Наконец, поблагодарите того, кто позаботился о вас и рассказал об этом бизнесе. Кто знает — этот человек может стать вашим лучшим другом.

Живешь ли ты своей мечтой?

Только что вы узнали о возможности, которую многие считают самым главным шансом своей жизни. Но только от вас зависит, воспользуетесь вы ею или нет. Никто вам ничего не навязывает — выбор за вами. Этот бизнес — просто средство, которое может помочь вам получить от жизни то, чего вы хотите.

Живешь ли ты своей мечтой? Другие люди уже реализовали свои мечты. У вас тоже это получится. Если не это, то что? Если не сейчас, то когда?

И помните...

***Только вы сами способны гарантировать,
что ваши мечты исполнятся!***

Об авторе

Джон Ферман – оратор, тренер, консультант и автор книг, ставших бестселлерами во многих странах мира. Он написал еще несколько книг. Основатель и президент компании *Frame of Mind, Inc.*, разрабатывающей программы для мотивации и повышения личной эффективности. Джон несколько раз получал награды журнала *Selling* как лучший продавец, менеджер и предприниматель. Почетный член Национальной ассоциации ораторов. Его имя можно найти в издании «Кто есть кто: руководители и профессионалы».

Семинары Джона основаны на его книгах, личном опыте продавца и тренера по продажам. Его книги и семинары помогают миллионам людей по всему миру повысить продуктивность работы. Джон помогает людям строить бизнес и карьеру, а также продвигаться на пути личностного роста.

Он – популярный автор и специалист по таким темам, как страх отказа, успех, мотивация, электронная коммерция, а также продажи, лидерство, управление финансами и достижение финансовой независимости.

Чтобы получить больше информации о программах Джона, обращайтесь в компанию *Frame of Mind, Inc.*, 89 Bayberry Line, Manchester, NH 03104. Телефон: (888) 883-3303; факс: (603) 622-3859. Адрес электронной почты: rejectme@aol.com. Сайт: www.expertspeak.com.

Джон живет с женой Хелен и детьми, Джоном и Кэти.