



БУКЛЕТ  
**Миллионер**

Как стать баснословно богатым

---

ГРАНТ КАРДОН

## Annotation

Грант Кардон хочет упростить ваш путь к тому, чтобы стать миллионером, а если пожелаете – баснословно богатым. Это не просто громкое заявление или недостижимое мечтание. Грант знает, что это достижимо, потому что сам сделал это, используя именно те техники и советы, которые описал в буклете. Очень простым для понимания языком Грант Кардон описывает 8 шагов, которые позволят вам создать состояние, которого вы заслуживаете уже сегодня! Посмотрим правде в глаза, ваши родители не обучали вас тому, как стать богатым, в школе тоже этому не обучают, в университетах об этом даже не говорят. Станьте баснословно богатым прямо сейчас!

---

- [О книге](#)
- [Грант Кардон](#)
- [Предисловие](#)
- [Введение](#)
- [Глава 1. Богатство — не просто голубая мечта](#)
- [Глава 2. У кого просить совета](#)
- [Глава 3. Шаг 1: Решение: «Я — миллионер!»](#)
- [Глава 4. Шаг 2: Арифметика миллионера](#)
- [Глава 5. Шаг 3: Пора поднять доход](#)
- [Глава 6. Шаг 4: У кого же мои деньги?](#)
- [Глава 7. Шаг 5: Деньги прочь](#)
- [Глава 8. Шаг 6: Сбережения ради инвестиций, а не ради сбережений](#)
- [Глава 9. Шаг 7: Многочисленные источники дохода](#)
- [Глава 10. Шаг 8: Повтор, усиление, внимание только на цели](#)
- [Ваш следующий шаг](#)
- [Список рекомендуемой литературы](#)
- [О книге](#)
- [notes](#)
  - [1](#)
  - [2](#)
  - [3](#)
  - [4](#)

o 5



## О книге

Книга подготовлена пользователями библиотеки <https://fb2.top>.  
Читайте или скачивайте эту и другие книги на сайте библиотеки бесплатно и без регистрации.

Адрес публикации: <https://fb2.top/buklet-millionera-kak-staty-basnoslovno-bogatym-758444>

# **Грант Кардон**

## **Буклет миллионера: Как стать баснословно богатым**

Copyright © 2016 Grant Cardone

Enterprises Cardone Publications

Перевод с английского Владимира Резникова, Анастасии Прохоровой

Под редакцией Наташи Гейльман

Все права защищены законом

Опубликовано компанией ATManagement-USA, LLC, Clearwater, FL

*Ничто из данной публикации не может воспроизводиться, храниться в воспроизводимой форме либо распространяться любыми способами — электронным, механическим, фотокопированием, в виде звукозаписей либо каким-либо иным способом без предварительного письменного разрешения автора.*

*Все переводы книги должны быть одобрены автором в письменном виде. Пожалуйста, свяжитесь с компанией Cardone Enterprises, чтобы получить разрешение на перевод и распространение книги.*

Изначально напечатано в Соединённых Штатах Америки.

## Предисловие

В тот вечер, вернувшись домой, я был невероятно воодушевлён и сказал жене: «Я напишу книгу, которая научит людей, как стать миллионерами», и в тот же вечер я осуществил свою задумку. Я написал эту книгу сам — без «писателей-призраков», без громких слов, без уймы каких-то экономических подробностей. Если честно, то я написал ее за пару часов.

Заранее прошу прощения за простоту этой книги. Моя цель — помочь людям стать миллионерами, а не искусными писателями или экономистами. Я не пытаюсь впечатлить вас своими достижениями или познаниями. На самом деле мой финансовый успех и то, как я его добился, — это очень просто, и именно поэтому те же техники сработают и для вас.

Я хочу помочь вам стать миллионером или вообще настоящим богачом, если вы верите в то, что достойны быть тем, кто выписывает чек на один, десять или даже сто миллионов. Что ж — поехали!

Грант Кардон

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'G. Cardone', written in a cursive style.

## Введение

В этой книге, «Буклет миллионера: как стать баснословно богатым», я хочу незамысловатым и простым языком рассказать вам о том, как стать миллионером, а если вы захотите — вообще баснословно богатым. Это не воздушные замки и не пустословие, не какие-то недостижимые цели. Я знаю, что этого можно добиться, потому что я сам пользовался данными, которые вы прочитаете в этой книге, — и преуспел. У меня нет ни капли сомнения, что каждый может добиться такого же или даже большего успеха, если выполнит нужную работу. Не имеет значения, какая у вас сейчас экономическая ситуация, где вы живете и чем занимаетесь — вы можете стать состоятельным человеком. И лично я считаю, что это ваша обязанность.

Возможно, вы не знакомы с моей историей. Расскажу немного о себе. В молодости я твердо решил, что стану богатым. С тех пор я работал, не покладая рук, и заработал состояние, которое, скорее всего, будет переходить от поколения к поколению. Я пишу «скорее всего», потому что я не так наивен, чтобы не понимать, насколько сильны экономические манипуляции на нашей планете и сколько в мире сумасшествия.

Хотя я и решил для себя безоговорочно в шестнадцать лет, что разбогатею, в двадцать пять я все еще был без гроша. Тогда я начал изучать богатых людей и использовать принципы того, как создавать богатство и состояние; именно тогда я и начал систематизировать, что работает, а что нет. Путь был долгим и непростым. Я помню, как накопил первые \$10 000 и вдруг понял, что они превратились в \$100 000. Когда мне ещё не было тридцати пяти, у меня уже был миллион в сбережениях. С тех пор я выстроил пять компаний, и они приносят мне более 100 миллионов долларов дохода в год. Чистая стоимость моих активов превышает 100 миллионов, а портфель недвижимости, приносящей мне доход, оценивается более чем в 400 миллионов.

Может быть, вы сейчас думаете: «Вы молодец, господин Кардон, но способны ли вы научить и других действовать так, как действовали вы?» Конечно, я не могу обещать вам, что вы достигнете тех же результатов, но могу сказать, что есть люди, которые применяют

данные принципы и им удаётся идти по похожему пути и добиваться успеха в финансах, подобного моему.

Вот несколько из них:

Дейлу К. было пятьдесят четыре года, и у него было пятьдесят шесть долларов в кармане. Теперь чистая стоимость его активов — 10 миллионов, и у него стабильный месячный доход — всего этого он добился, применяя восемь простых шагов, описанных в книге.

Джереду Г. было двадцать восемь, когда он впервые стал применять эти восемь несложных принципов. Прошло четыре года, и он миллионер — у него три стабильных источника дохода.

У Давида Ф. доход поднялся с \$8000 в месяц до \$50 000 в месяц.

Диджей Х. зарабатывал \$38 000 в год в сфере продаж, а теперь получает \$135 000 ежегодно.

Роберт Ф. применил данные, описанные в этой книге, и за 2 года его доход поднялся с \$18 000 в год до \$360 000.

Диане К. было 65 лет, когда она впервые начала применять эти стратегии — стратегии для тех, кто хочет стать миллионером. За следующий год она заработала больше, чем за всю свою предыдущую жизнь.



# Глава 1. Богатство — не просто голубая мечта

Нас не учат в школе и в университете, как стать миллионером, мультимиллионером или даже гектомиллионером (100 миллионов). На самом деле, наше общество зачастую искоса смотрит на человека, который говорит о своём стремлении разбогатеть, а некоторые даже негодуют на тех, кто добился финансовой независимости.

Забавно, что в школе учат читать, писать и считать; там учат разбираться в истории и географии и объясняют, как сдавать экзамены, но так и не затрагивают тему «как разбогатеть». Кажется, будто богатство — это тема лишь для кино, для полёта фантазии и для пьяных мечтаний. Большинство людей верят, что статус миллионера — для богатого сыночка, для владельца бизнеса, любовницы-авантюристки, для выигравшего в лотерею, спортсмена, звезды эстрады или изобретателя. Но это не так. Миллионеры и люди ещё более богатые бывают везде, во всех профессиях. И просто ради того, чтобы опровергнуть ложное представление, скажу вам, что четверо из пяти миллионеров сегодня работают на кого-то, а не как независимые предприниматели.

Большинство людей не добиваются богатства, потому что не считают, что это вообще возможно. Окружающие убедили их в том, что стоит просто довольствоваться той денежной ситуацией, которая у них есть сегодня. Есть ещё одна причина: люди просто не понимают основную суть того, что такое деньги и как они работают. Очень мало кто знает, как заработать деньги, еще меньше людей понимают, как сохранить их, и почти никто не смыслит в том, как их приумножить. Просто посмотрите вокруг, и вы везде увидите подтверждение тому, что это так.

Даже в Америке, одной из самых богатых стран мира, 76 процентов людей живут от зарплаты до зарплаты, примерно 50 процентов американцев не имеют пенсионных сбережений и у 47 процентов нет даже четырёхсот долларов на случай какой-то экстренной ситуации. Одно дело, если бы такая статистика имела место в бедной стране, но Америка считается богатой страной.

***«Очень мало кто знает, как заработать деньги, ещё меньше людей понимают, как сохранить их, и почти никто не смыслит в том, как их приумножить».***

Включите телевизор или выйдите в Интернет — там вы обнаружите бесконечное множество нелепых советов о деньгах. Финансовые знатоки предлагают различные уловки, рассказывая, что путь к богатству — это найти товар по самой низкой цене или же посильнее накачать шины, чтобы экономить бензин. Для меня такие советы — просто умора. «Не пейте кофе в кафе, и вы сэкономите 700 долларов в год». Ну, вперёд — экономьте 700 долларов в год хоть пятьдесят лет подряд, и богатым вы не станете — только старым.

Ещё один эксперт рассказывает нам, что любые долги — это плохо и что если избегать долгов, то вы каким-то чудом обретёте финансовую свободу. «Никогда и ни за что не берите в долг», — вешает консультант, сам в прошлом банкрот. Он забывает, что почти все баснословно богатые люди пользовались ссудами, чтобы увеличить своё богатство и состояние.

Переключите канал, и вот перед вами вычурные графики, которые доказывают, что надо отдать свои деньги ребятам на Уолл-стрит. Они умнее вас и инвестируют деньги: в акции, облигации и всяческие финансовые инструменты, которые они и сами-то объяснить не могут. Спросите совета у своих родителей, и они просто перескажут вам свой личный путь: найди хорошую работу, купи дом, откладывай на пенсию, радуйся, что у тебя больше, чем у большинства, и молись, чтобы всё сложилось.

Лично мне никогда не хотелось сводить концы с концами, и, если честно, я всегда хотел быть богатым. Я не ожидаю от Бога, что он позаботится о моих финансах, и уж точно не хочу полагаться на то, чтобы «всё сложилось». Ещё в самом детстве я заметил, что все люди, которые принимают решения и у которых есть свобода выбора, вроде бы всегда при деньгах. И я хотел быть таким же — мне не нужны были деньги ради денег, мне просто тоже хотелось иметь свободу выбора.

Мне запомнился один случай из моей жизни — один из первых, связанных с деньгами: когда мне было восемь лет, я пошёл в продуктовый магазин рядом с домом. И у меня было 25 центов, которые я мог потратить, как хотел. Я был вне себя от радости и счастья и

ощущал себя весьма могущественным. Я держал монетку в руках, а мой брат иногда с ней поигрывал, и вдруг я её выронил, и она укатилась в люк. Я встал на корточки, пытался достать монету, но руки не доставали. Наконец я встал с колен — мокрый, испачканный, злой и почти в слезах.

Я помню, как пришёл домой и рассказал папе, что потерял 25 центов. Папа ответил тогда: «Не нужно играть с деньгами». А после дедушка взял меня за плечо и сказал: «Внучек, дело не в том, что ты потерял монету, а в том, что она была у тебя единственной». С того времени мной всё время движет желание накопить столько, чтобы ни одно происшествие и ни одна потеря не могли лишить меня денег.

## Глава 2. У кого просить совета

Предупреждение: для того, чтобы всё сработало, нужно очень избирательно относиться к выбору советчиков. Скажите кому-нибудь, что читаете книгу о том, как стать удивительно богатым, и, скорее всего, вы в ответ услышите, что это невозможно. Эксперимента ради прямо сейчас позвоните паре друзей, и я могу поспорить, что хотя бы один из них скажет что-то вроде: «Ты серьезно? Да единственный, кто станет тут богатым, так это автор книги».

Понимаете, отчасти дело в том, что мы просим финансовых советов у людей, у которых явные трудности с деньгами, или у тех, кто поднял белый флаг во всём, что касается денег. Большую часть советов о деньгах мы получаем от наших близких, у которых нет денег или уже вовсе нет надежды их заработать, вложить и накопить. Многие из таких советчиков даже не могут предположить, что финансовая свобода возможна.

Забудьте дурацкие советы родственников, экспертов с телевидения, советы из блогов и статей типа «Пора разбогатеть!»; хватит вчитываться в милые цитаты в Инстаграме и в глупенькие высказывания. Нужно выйти за рамки всего этого.

Отбросьте всю неразбериху и весь шум и гам, связанные с деньгами, и вы увидите группу избранных, которым удалось своими руками заработать невиданное состояние. Я имею в виду верхушку, самых состоятельных людей на нашей планете. Они как магниты для благосостояния и процветания и преуспевают, несмотря ни на что, будто по волшебству. Случается и так, что у некоторых дела лучше в сложные времена, чем в хорошие.

Как обращаться с деньгами, нужно учиться именно у таких людей, и им же стоит подражать на своём пути. Будьте очень избирательны, решая, к кому же обратиться за советом, и никогда не слушайте неудачников и лицемеров. На самом деле лицемеров очень много, и ещё больше тех, кто опустил руки, так и не добившись финансовой свободы.

Я говорю так, потому что сам когда-то набирался знаний о финансах на примере своего окружения. Для меня было естественным учиться у близких и перенимать их философию. Я вырос в семье

среднего класса. Мой отец трудился не покладая рук для того, чтобы мы вышли на уровень среднего класса, и для них с мамой это было большим достижением. Мои родители родились и выросли в бедных семьях. Папе удалось попасть в средний класс, но вскоре после этого он умер — в возрасте 52 лет.

***«Никогда не слушайте неудачников и лицемеров».***

Мама понятия не имела, как нужно обращаться с деньгами, и к тому же ей пришлось растить пятерых детей на мизерные деньги: выплаты за страхование жизни отца. Мама была напугана и даже, скорее, подавлена. Каждый день она боролась, пытаясь свести концы с концами. Я же чувствовал, что не в силах ей помочь; по крайней мере, я так думал.

Мама постоянно повторяла как мантру: «Ничего не трать», «Выключай свет», «Используй лишь самое необходимое», «Экономь» и «Будь благодарен». К шестнадцати годам я был сыт по горло её вечным страхом. Однажды я ей сказал: «Когда-нибудь я разбогатею, и мне не придётся беспокоиться о деньгах. И тогда я смогу помочь многим людям». Мама тогда решила, что я неблагодарный сорванец. Но это было не так. Я не чувствовал себя тогда благодарным — просто потому, что мне ужасно не нравилась наша жизнь в те года. Именно поэтому последние сорок лет я и стараюсь улучшить жизнь — и себе, и другим.

Как разбогатеть — запретная тема в нашем обществе. Скажите прохожим на улице, что собираетесь стать удивительно богатым, и люди решат, что у вас крыша поехала. А если вы станете богатым и затем открыто заявите людям об этом, то общество не замедлит окрестить вас жадной, прожорливой, высокомерной свиньей. Скажите людям, что вы бедны, и они проникнутся к вам сочувствием. Но скажите, что вы богаты, и они будут вас презирать.

На самом деле богатство, даже баснословное богатство, должно быть не темой табу, а скорее вашим боевым призывом. В прошлом году я помог собрать более ста миллионов долларов на благотворительность. Хотя я помню времена, когда у меня ветер гулял в карманах и я не смог бы одолжить вам и доллара.

Стать богатым не только возможно, а просто необходимо — и для вашего выживания, и для того, чтобы помогать своим любимым. Мы живём на планете, где экономика — это всё. Каждый день любой из нас сталкивается с потребностью в деньгах и с их нехваткой: когда покупаем продукты, когда пытаемся прокормить себя и свою семью, когда обеспечиваем свою старость и когда откладываем деньги «на чёрный день».

***«Богатство, даже баснословное богатство, должно быть не темой табу, а скорее вашим боевым призывом».***

Люди очень плохо понимают сам предмет денег. Что такое деньги? Откуда они берутся? Кто решает, чего они стоят? Сколько денег достаточно? Как их вкладывать? Сколько мне нужно, чтобы вкладывать? Боже мой, большинство людей даже не знают, сколько налогов они платят. У большинства американцев меньше денег в сбережениях, когда они заканчивают университет, чем у них было до десятилетнего возраста — денег, зачисленных тогда на счёт на их имя. Это просто в голове не укладывается. Как так вышло, что у ребенка, ничего не смыслящего в финансах, денег больше, чем у взрослого с университетским дипломом?

Всё дело в том, что большинство из нас воспитывались с неверным пониманием и неверными данными о деньгах. Когда человек воспитывается в бедной семье или в семье среднего класса, он наследует их убеждения. И потом мы застреваем в этих убеждениях. На самом деле, принципы экономики и денег просты и вовсе не такие мудрёные, какими нам преподносят их школы, университеты, экономисты и экономические каналы на радио и телевидении. Деньги, экономика и финансовая свобода в действительности очень просты.

Кстати, любой, кто говорит вам, что деньги вас не осчастливят, просто не располагал достаточным количеством денег в жизни, чтобы знать, так это или нет. Зародилась эта идея у людей, которые пытались объяснить, почему у них нет денег. Люди таким образом оправдывают себя и пытаются смириться со своей жизненной ситуацией.

К примеру, моя мама вырезала купоны и искала скидок так, будто бы от них зависела её жизнь, — других «ходов» у неё не было. И она

постоянно это оправдывала. Помню, как однажды она приехала ко мне в гости в Беверли-Хиллз, — к тому времени я давно уже добился успеха. Мы пошли за покупками, и я сказал ей: «Мам, возьми 6 артишоков». На что она ответила мне с типичным ей южным акцентом: «О господи! Сынок! Я могу купить их дома на целый доллар дешевле!» Тогда я сказал: «Мам, тогда бери 12; я никак не обеднею, если терять по доллару».

***«Когда человек воспитывается в бедной семье или в семье среднего класса, он наследует их убеждения».***

Как видите, моя мама долго ещё была заложником убеждений бедняков и среднего класса, даже когда такой подход уже был вовсе не нужен. Так поступают и многие другие: они защищают и оправдывают те действия, которые некогда помогли им выжить, и, следуя им, так и остаются на низком уровне, в плохих жизненных условиях жизни.

Вернёмся к тому, сделают ли вас деньги счастливыми. Могу вам точно сказать, что они не сделают вас ни счастливыми, ни несчастными. Я бывал и счастливым, и несчастным; и бедным, и очень богатым. Деньги и счастье вообще никак не связаны между собой. А те, кто пытается их связать и вставить в одно предложение, просто придумывают оправдания, почему у них нет денег. Позвольте один совет из личного опыта: если уж вы несчастны, то при этом желательно быть как можно богаче.

Финансовая свобода на две трети зависит от того, что вы думаете, и на треть от того, что вы делаете. И сперва нужно разобраться со своими мыслями. Я хочу сказать, что сначала вам, скорее всего, придётся очистить свой разум — в том числе огромное количество убеждений, которые вам привили. Например, для того, чтобы разбогатеть, нужно в основном нападать, а не защищаться, — а мама учила меня последнему. Рисковать сегодня - это единственный способ избежать рискованных ситуаций потом, но нужно рисковать вовремя. Папа советовал вам всегда играть защитную игру, когда речь идёт о деньгах, и, тем не менее, чтобы разбогатеть, нужно в основном нападать, а не защищаться.

Богатство не связано ни с полом, ни с возрастом, и ваше прошлое ему тоже не интересно, потому как оно не чувствует ни сострадания, ни вообще каких-либо эмоций. Оно не подчиняется никаким богам. Богатство не знает возраста, и каждый может сыграть в игру «разбогатеть», но играть в неё нужно, нападая.

**«Если уж вы несчастны, то при этом желательно быть как можно богаче».**

Чтобы победить в денежной игре, нужно выйти на поле в роли нападающего. Уже потом, когда вы сильно лидируете, можно перейти к защите. Но если вы хотите разбогатеть, то нельзя ни защищаться, ни быть зрителем, а кроме того, нужно иметь стратегию.

Мы много чего обсуждали, но сводится всё вот к чему: ещё никогда не было так просто стать богатым, как сейчас, и никогда ещё это не было так важно. Только в прошлом году 500 000 американских семей стали миллионерами. Думаю, что и в вашей стране тоже немало людей ими стали. А вы готовы стать богатым?

Я — один из тех, кто разобрался в том, как создать богатство своими руками. Миллионером я становился сотни раз, и пишу я об этом лишь для того, чтобы вдохновить вас, — вы тоже так можете. Я создал состояние не благодаря своему образованию. Университетские годы я потратил впустую. И связи мои тут ни при чём — я их все оборвал. И дело не в удаче — я никогда не был счастливым. Также я не продавал акции моей компании и не придумывал какие-то новые «прикольные» изобретения или затейливые приложения.

У вас в руках сейчас находится информация, которая покажет вам, как зарабатывать и накопить миллионы и даже сотни миллионов долларов. Я мог бы написать, что этот буклет может сделать вас миллиардером, но пока что я сам не миллиардер, так что буду ручаться лишь за то, чего добился сам и чего помог добиться другим.

**У меня к вам только три просьбы:**

- 1) Храните эту книгу, пока не станете миллионером.
- 2) Поделитесь ей с друзьями. Вот ссылка:  
[www.cardoneakademie.com/subscribe](http://www.cardoneakademie.com/subscribe)
- 3) Когда заработаете свой миллион, помогите это сделать и другим.



***«Чтобы разбогатеть, нужно в основном нападать, а не защищаться».***

## Глава 3. Шаг 1: Решение: «Я — миллионер!»

Я уже писал о том, что самая серьёзная ошибка — это считать, что невозможно стать миллионером. Люди просто-напросто не верят, что это может случиться. Так что первое, что нужно сделать, — это просто решить, что вы станете миллионером, мультимиллионером или же миллиардером, если вы этого хотите. Вам необходимо принять решение, а затем вдыхать в него жизнь снова и снова. Прямо сейчас перейдите Рубикон <sup>[1]</sup> и скажите себе: «Я стану богатым, очень и очень богатым». Я не осужу вас за такое решение. Если вы говорите человеку, который создал богатство своими руками, что хотите разбогатеть, он не будет хмуриться и не станет вас порицать. Наоборот, он похлопает вас по плечу и скажет: «У тебя получится. Миллионером стать можно. Не только можно, но и нужно!»

***«Прямо сейчас перейдите Рубикон и скажите себе: "Я стану богатым, очень и очень богатым"».***

Люди, которые разбогатели и заработали состояние, понимают, что стремление к финансовой свободе — это достойное приключение. Каждому ли это доступно? Что ж, не забывайте, что более 80 процентов современных миллионеров создали свое состояние сами. Это так называемые миллионеры первого поколения — то есть они заработали эти миллионы, а не унаследовали состояние.

Вот-вот уже включится тот самый неподвластный вам вредный голосок в голове и скажет вам в миллионный раз: «Я не хочу быть богатым» или «Я просто хочу быть счастливым». Давайте опередим его. Поймите вот что: ваше богатство влияет на жизнь других, не только на вашу, и если вы ограничиваете свои финансы, то это обесценивает и принижает ваши способности.

Многих из нас убеждают, что нужно довольствоваться лишь самым основным: одеждой, домом, машиной, отдыхом; быть может, работой руководителя высшего уровня и какими-то сбережениями. Это

называется «средний класс». Средний класс — это для тех людей, которые готовы жить так, чтобы им еле-еле хватало, и которые не стремятся к тому, чтобы преуспевать. Жизнь среднего класса — это компромисс с самим собой, и, на самом деле, это эгоистично. Когда вы идёте на такой компромисс и соглашаетесь иметь меньше денег, то получается, что вы неспособны помочь другим, потому что вам хватает и своих собственных трудностей.

Кроме того, стоит понять, что ограничивать себя — значит постоянно себя принижать! Вы способны на гораздо большие достижения, чем сами представляете, так зачем же ставить перед собой лишь разумные (в плохом смысле этого слова) финансовые цели? Всю мою жизнь мне не даёт покоя мысль, что я способен делать больше, достигать и создавать больше, больше дарить, отдавать и помогать. Несчастнее всего я бываю, когда я глушу этот внутренний голос, эту идею, а счастливее всего — когда ему следую.

***«Жизнь среднего класса — это компромисс с самим собой, и, на самом деле, это эгоистично».***

Но хватит эзотерики — вернёмся к материальному миру. Вы можете зарабатывать \$80.000 в год или \$400.000, и всё равно вам будет туго и трудно — это зависит от того, где вы живёте, и от вашего уровня ответственности. Если кто-то зарабатывает больше, чем уроженец какой-то голодающей деревни в одной из стран третьего мира, то это не значит, что у первого человека дела намного лучше. Люди приводят такой аргумент: «У тебя есть сотовый телефон, доступ к Интернету, вода и электричество — так будь же благодарен». Если расшифровать это, то получится: «Вот как можно оправдать твоё положение».

Но нехватку денег невозможно оправдать, ведь это неразумно. Как-то один знакомый сказал мне: «Как можно разумом понять безумство? Ответ: никак!» А не иметь денег — безумство.

«Мне нужно лишь столько, чтобы чувствовать себя уютно и спокойно», «быть в меру довольным» или «иметь больше других» — всё это нелепые оправдания своего положения дел.

Средний класс — это миллиарды людей, которых СМИ и политики убедили, что нужно отдавать деньги тем, кто умнее их самих,

заселиться в уютный домик (точно, и при этом ограничить свою способность переезжать на протяжении следующих трёх десятков лет [2]), быть добропорядочным и законопослушным налогоплательщиком и благодарить жизнь за то, что она намного лучше, чем у менее удачливых.

**«Не иметь денег — безумство».**

Прямо сейчас примите решение стать миллионером и отбросить все мифы и легенды среднего класса, все представления, которые возводят его на пьедестал. Временное удобство, которое дают вам свой дом, обучение, несколько BMW в гараже, пенсионный план и двухнедельный отпуск — это вообще ничто по сравнению с истинным богатством.

Первый шаг на пути к тому, чтобы стать миллионером, — это принять решение стать им, а для этого нужно избавиться от мышления среднего класса и «надеть» мышление миллионера. Нужно отбросить точку зрения ограничений, защитных вариантов и нежелания рисковать. Не было ещё времени в истории, когда было проще разбогатеть, но всё равно невозможно стать богатым, если не сменить своё мышление. В сегодняшнем мире вертится столько денег и есть столько возможностей стать богатым, но ничего не получится, если идти на компромиссы и просто обустроиваться.

Многие не согласятся с таким утверждением, но я считаю, что статус миллионера-одномиллионника — это новый современный вариант среднего класса.

На самом деле сегодня многим миллионерам приходится непросто. Если вы хотите быть по-настоящему богатым, то нужно стать миллионером десятикратно, двадцатикратно или даже стократно: 10, 20 или 100 миллионов долларов.

**«Первый шаг на пути к баснословному богатству — решение, а затем нужно отбросить мышление среднего класса».**

Начните пользоваться моим планировщиком «10X», чтобы вдохновлять себя и утверждать себя в роли мультимиллионера каждое утро, каждый вечер и каждый раз, когда сталкиваетесь с неудачей. Решите, не откладывая: «Я стану очень, очень и очень богат и помогу многим людям на моём пути».

А когда вы начнёте сомневаться в том, что это возможно, откройте этот буклет и перечитайте его, и позвольте мне помочь вам добраться до цели.

Пока что вам не обязательно верить в себя — нужно лишь довериться человеку, который уже достиг этой цели. Вначале, когда я изучал богатых, я верил им, потому что себе я тогда я ещё не мог доверять.

## Глава 4. Шаг 2: Арифметика миллионера

Воспользуйтесь арифметикой миллионера, чтобы укрепить и свою уверенность в том, что цель достижима, и свою приверженность цели. Чтобы стать богатым, нужен лишь несложный элементарный математический расчет, и любой очень обеспеченный человек подтвердит, что это так. Ведь, в конце концов, как заработать миллион, сводится к цифрам и подсчётам. Но постарайтесь не усложнять ничего. Самые лучшие идеи всегда просты.

**«Сперва проведите расчёты, чтобы увериться в возможности достижения цели, а затем разработайте стратегию».**

Не раз я работал с супружескими парами, и, когда мы проводили расчёты, они смотрели друг на друга и понимали, насколько же безответственно они себя вели. «Мы никогда ничего не рассчитывали», — говорил муж своей жене. А жена отвечала: «Ведь есть так много способов достичь цели!» Они наконец-то понимали, что им нужно было делать. Просчитайте всё по арифметике миллионера. Ничего не усложняйте, а стратегия появится позже.

Вот несколько способов, как можно заработать миллион:

*Зарплата 50 тысяч долларов в год x 20 лет*

*Зарплата 100 тысяч долларов в год x 10 лет*

*Зарплата 250 тысяч долларов в год x 4 года*

*Заработок по 114 долларов в час, каждый час в течение года*

*5000 людей купят ваш товар стоимостью 200 долларов*

*2000 людей купят ваш товар стоимостью 500 долларов*

*10 000 людей купят ваш товар стоимостью 100 долларов*

*1000 людей купят ваш товар стоимостью 1000 долларов*

*5000 людей платят вам 17 долларов в месяц на протяжении года*

*2000 людей платят вам 42 доллара в месяц на протяжении года*

*1000 людей платят вам 83 доллара в месяц на протяжении года*

*500 людей платят вам 167 долларов в месяц на протяжении года*

*300 людей платят вам 278 долларов в месяц на протяжении года*  
Или же: 10 последних пунктов вместе обеспечат вам за год сразу  
10 миллионов.

## Глава 5. Шаг 3: Пора поднять доход

Как только вы всё подсчитали и поняли, что стать удивительно богатым — вполне реально, пора нацелиться на то, чтобы приумножить количество источников дохода и умножить силу каждого из них. Вначале нужно просто поставить себе новые планки дохода и во что бы то ни стало поднимать свой заработок — сперва шаг за шагом, а затем — семимильными шагами.

Когда мне было двадцать пять лет, мне едва удавалось зарабатывать \$3000 в месяц. Именно тогда я прекратил жаловаться, ныть и вести себя как хлюпик, и принял твёрдое решение увеличить свой доход. Я поставил перед собой первую задачу: заработать на \$3000 в месяц больше. Мой расчёт показал, что нужно зарабатывать на \$750 больше в неделю, то есть на \$100 больше в день или на \$10 в час — тогда я понял, что это возможно.

Я не стал менять работу, хотя она и не нравилась мне. Вместо этого я воспользовался ей, чтобы научиться поднимать свой доход. В первый же месяц я превзошёл свою цель и в первый раз в моей жизни заработал более \$7000. Я был на пути к заработку в \$84 000 в год при условии, что смогу не сдавать темп. Я продолжал в том же духе, думал о том, что всё просто, и ничего не усложнял, и за первый год после своего решения заработал почти что \$ 100 000. Неплохо для молодого человека двадцати шести лет.

Я ужасно обрадовался и понял, насколько важны шаги и рывки вперёд в области дохода — ведь они укрепляют уверенность в себе и подтверждают, что цель достижима. Если прекратить хныкать и ныть о деньгах и решить, что вы сами отвечаете за то, чтобы поднять свой доход, то результаты будут удивительными, и так же удивительно то, как быстро всё это может произойти.

Похоже, что деньги текут к тем, кто уделяет им больше всего внимания, и к тем, кто принимает на себя больше всего ответственности за них.

Деньги никогда не появлялись у меня, пока я о них жаловался. Может быть, вы замечали, что беднее всех те, кто ведут себя как нытики и хлюпики относительно денег?



**«Похоже, что деньги текут к тем, кто уделяет им больше всего внимания, и к тем, кто принимает на себя больше всего ответственности за них».**

Если вы работаете в продажах, то ясно, что нужно делать. Больше продавать! Если вы не в продажах, то ищите любой возможный способ повысить доход. Не говорите, что это невозможно — ведь это просто неправда, потому что каждый человек способен создавать доход. Найдите что-то, что вам уже не пригодится, и продавайте эти вещи. Совершенно не нужно беспокоиться, за сколько вы их продадите, — просто-напросто продайте и докажите себе тем самым, что вы способны увеличить свой доход. Если что-то не получается продать, то отдайте это в благотворительную организацию и спишите пожертвование на налоговой декларации. На самом деле, мгновенные налоговые кредиты — это так называемый доход «наоборот», но оставим эти подсчёты для более основательной книги о богатстве. Если продавать больше нечего, сходите в гости к брату или сестре, заберите у них всё, что им уже не нужно, и продайте это по Интернету, чтобы увеличить доход.

Также можно найти дополнительный заработок: пойти работать официантом, массажистом или няней; присматривать за домашними животными, преподавать иностранный язык, устроиться водителем для компании Uber или же пойти «работать» попрошайкой на улице.

Однажды одна семейная пара попросила меня потренировать их и помочь с компанией. Поскольку у них были финансовые трудности, я предложил им продавать кое-что из личной собственности. Муж ответил мне: «То, что ты предлагаешь, ниже нашего достоинства!» Тогда я ответил: «Ниже твоего достоинства то, что ты живёшь от зарплаты к зарплате и вообще не преуспеваешь в жизни!»

Бедные стонут, плачут, сетуют, ноют и воют, а богатые принимают на себя ответственность. Если вы хотите, чтобы у вас были деньги, то необходимо прекратить жаловаться, хандрить, плакаться в жилетку и выдумывать оправдания; а также, кстати, нужно отбросить представление о том, что вам все всё должны.

Нужно просто самому создать своё благосостояние во что бы то ни стало.

Жалобы, стоны и нытьё не поднимут ваш доход. Прямо сейчас бесповоротно решите разбогатеть и заработать состояние, ведите себя этично на пути к цели и во что бы то ни стало добивайтесь её до тех пор, пока не добьётесь. Давайте посмотрим правде в глаза: **быть бедным и нищим — неэтично.**

Когда вы посвятите себя цели, то, несомненно, найдёте и путь осуществить её, и это отнюдь не значит, что вам придётся действовать неэтично. Например, рекомендую меня, присылайте мне клиентов, и я вас вознагражу. За каждую компанию, которой вы порекомендуете нашу интернет-программу «Кардон Юниверсити» (Университет Гранта Кардона), я заплачу вам \$500 после того, как мы закроем сделку на год. Присылайте мне одну компанию в неделю, и ваш гонорар будет \$26 000 за год. А если это три компании в неделю, то получается \$78 000 в год. Зарабатывайте \$50 000 за год сами, плюс я заплачу вам \$78 000 комиссионными за рекомендации, и получается, что я сократил вам путь до миллионера от двадцати лет до чуть менее восьми. (Посчитайте сами: я сэконобил вам 12 лет.) Разве это ниже вашего достоинства?

**«Бедные стонут и ноют, а богатые принимают на себя ответственность».**

Существует очень много способов поднять свой доход прямо сегодня. Это может быть что угодно: продавать что-то сидя дома, через Интернет, писать блоги, редактировать тексты для кого-то, выпускать подкасты, создавать партнёрские программы, вступать в отличные компании по сетевому маркетингу и т. д. и т. п. Кстати, участвовать в сетевом маркетинге стоит всем. Вы будете на пути к богатству уже лишь потому, что сразу сможете общаться с группой единомышленников с людьми, которые твёрдо решили улучшить состояния в разных сферах своей жизни.

Итак, вы увеличили свой доход, а теперь нужно продолжать проводить расчёты и поднимать заработок шаг за шагом до тех пор, пока вы не сможете поднимать его рывками. Рывки будут, когда вы усовершенствуете свои навыки и начнёте инвестировать. Я помню, когда впервые заработал \$100 000 за год. Я был тогда сам не свой от радости и даже не представлял, что наступит день и я заработаю

столько же за месяц! Это и есть рывки — за счёт них вы раскрываете свой истинный потенциал, и у вас прибавляется уверенности в своих способностях. Затем пришло время, и я впервые заработал 100 штук в месяц — моя уверенность в себе подпрыгнула до небес!

Я постоянно развивал свои навыки, не прекращал проводить подсчёт заработка, продолжал повышать свой доход, и конечно же, настал день, когда я заработал 100 тысяч за день, а затем настал час, когда я заработал 100 тысяч за час!

Поднимать доход приходилось постепенно, шаг за шагом — пока я сам не поверил в то, что это осуществимо и возможно. Пусть вам говорят сколько угодно, что всё, что нужно, — это думать и богатеть<sup>[3]</sup>, но тем не менее для того, чтобы были рывки в доходе, крайне важно поднимать его сперва постепенно, шаг за шагом.

Так или иначе, можно с уверенностью сказать, что никто никогда не разбогатеет, если первым делом не приумножит свой доход. Его нужно поднять либо с помощью инвесторов, либо через продажи товаров и услуг, а можно сделать и то, и другое. Когда вы стремитесь разбогатеть (и это особенно верно в начале пути), то всё сводится не к экономии или инвестициям, а к тому, чтобы приумножить количество источников дохода и расширить их.

Пару слов для тех, кто считает, что для того, чтобы разбогатеть, нужно быть владельцем компании или её директором, — это не так. В действительности три четверти миллионеров сегодня работают на кого-то. Да, для того, чтобы увеличить количество источников дохода и усилить эти потоки, нужно действовать так, будто у вас компания. Но дело в том, что вы не основываете некую компанию; вы сами и есть компания. А ценность вашей компании, то есть вас самих, сводится к вашей способности зарабатывать, создавать доход.

У меня две дочки — одной четыре года, а второй семь. Обе они способны привлечь доход по собственному желанию: им нужно лишь воспользоваться своими уникальными и ценными способностями и произвести некий обмен с теми, кто готов обменяться с ними деньгами. Им не нужен бизнес-план и нет необходимости продавать лимонад на улице, чтобы поднять доход. Они сами свой собственный бизнес. Да, кстати, у обеих моих дочерей больше сбережений, чем у 50 процентов населения США.

***«Вы не основываете некую компанию; вы сами и есть компания».***

## Глава 6. Шаг 4: У кого же мои деньги?

Когда мне было двадцать девять лет и я открыл своё первое дело, то постоянно старался встретиться с теми людьми, которые могли бы купить мои услуги, и именно им я уделял своё время. Я практически не проводил время с теми, кто не мог или не хотел (или и то, и другое) у меня покупать.

Недавно мы с женой были на конференции, и я напомнил ей: «Елена, нам здесь нужно познакомиться всего лишь с четырьмя, пятью или шестью людьми». Когда мои сотрудники едут со мной на конференцию, я говорю им: «Будьте любезными со всеми, но помните, что мы здесь для того, чтобы познакомиться с теми, у кого наши деньги». На этом вы и должны сосредоточиться в первую очередь. Если вы будете действовать» иначе, то упустите настоящие возможности и потратите время на людей, которые не могут у вас купить и не купят, или на тех, которые не вложат в ваши идеи.

Наверное, вы думаете, что я плохой и алчный, что я эгоист, не так ли? Только почему-то никто не называет меня плохим и алчным, когда в ресторане приносят счёт за ужин и я угощаю. Никто не считает меня эгоистом, когда нужно занять денег и я единственный, кто может помочь, потому что у меня есть наличные. Когда вы захотите начать со мной новое дело и я положу изначальный капитал, то вы будете рады тому, что я так много внимания уделяю своим финансам.

Таков уж простой, сухой и непреложный закон богатства — следуйте за деньгами, как говорят. Если проводить всё своё время с теми, кто не в состоянии платить, то вы станете таким же. «У кого мои деньги?» — один из самых мощных принципов для того, чтобы обеспечить себе богатство, состояние и время».

***«Если проводить всё своё время с теми, кто не в состоянии платить, то вы станете таким же».***

Всё это так, и в то же время чем большему количеству людей вы поможете, тем больше денег получите. Хотите заработать миллиард — помогите миллиарду людей. У тех, кто больше всего нуждается в

помощи в нашем мире, не очень-то много денег. И если вы хотите им помочь, вам понадобятся деньги: для того, чтобы изобрести решения, как можно помочь. Придумайте, как оказать помощь миллиарду человек, и, скорее всего, вы получите далеко не один миллиард долларов. И получите вы не только деньги, а истинное благосостояние, друзей, поддержку, любовь, наследие, которое оставите за собой, и восхищение всего мира.

Но давайте говорить прямо: вы не сможете помочь миллиарду людей, если у вас самих нет денег или если вы не найдёте того, у кого они есть!

Так спросите себя: «У кого мои деньги?» И продолжайте спрашивать, пока у вас не будет ответов. Когда вы полностью доверитесь этому принципу, деньги появятся как по волшебству. Если вам не по душе общаться с людьми, потому что вы убеждаете себя в том, что вы интроверт, что вы необщительны или стеснительны, — да хватит уж. Не давайте себе забыть, что сводить концы с концами или быть бедным вам тоже не по душе. Когда ваши цели достаточно высоки, вы перестанете себя обманывать и придумывать глупые оправдания.

Сидя в чулане, гараже и даже в гостиной, вы не разбогатеете. Так не бывает. Все «гаражные» миллионеры стали богатыми, когда наконец-то вышли из гаража, чтобы продать свои идеи, изобретения или товары.

***«Когда ваши цели достаточно высоки, вы перестанете себя обманывать и придумывать глупые оправдания».***

Я начал бедняком, и пока я не заработал свои первые пять миллионов, то думал лишь об одном: «У кого мои деньги?» Я был в разъездах 300 дней в году шесть лет подряд и ходил от двери к двери, чтобы навестить потенциальных клиентов (они же инвесторы): людей, которые могли купить мою идею. Я предоставлял услугу, а они давали мне деньги в обмен. Как я тогда всё это ненавидел — каждую секунду! Мне не хотелось и не нравилось делать то, что я делал, и каждый день приходилось собираться с силами. Я тысячи раз бесплатно выступал в США и в Канаде и при этом путешествовал за свой счёт. Моя цель

тогда была стать известным и найти возможность пообщаться с клиентами, которые способны были купить. Я надеялся, что тогда я смогу заработать достаточно денег, чтобы у меня была возможность по-настоящему продавать мои услуги и увеличить свой доход.

Есть такая цитата миллиардера Марка Кьюбана: «В любом бизнесе важнее всего научиться продажам». А продажи, попросту говоря, это: «У кого мои деньги?»

Когда вы твёрдо решили, что будете задавать себе именно этот вопрос, то настало время понять, как стать мастером продаж, и в этом я могу вам помочь через свой сайт [www.cardoneuniversity.ru](http://www.cardoneuniversity.ru). А пока что составьте список тех, кто способен у вас купить, и добейтесь, чтобы они о вас узнали.

Вам не хватает денег? Значит, вы тратите свое время не на тех людей и не применяете принцип «У кого мои деньги?» На нашей планете денег хватает на всех, поэтому, если их у вас совсем нет, значит, вы что-то не так делаете или понимаете.

Если не пожалеть времени на вопрос «У кого мои деньги?», то деньги непременно, всегда-всегда-всегда придут к вам. Если же вы уже и так общаетесь с теми, у кого есть деньги, но уходите от них ни с чем, то вам нужно записаться на мой сайт [www.cardoneuniversity.ru](http://www.cardoneuniversity.ru), и я помогу вам исправить свои недочёты и неумение.

Но сперва спросите себя: «У кого же мои деньги?»

## Глава 7. Шаг 5: Деньги прочь

Когда вы начнёте увеличивать свой доход, **оставайтесь без денег**. Я написал «без денег», а не «бедным». Лично у меня есть правило, что деньги никогда и на за что не должны лежать без дела и не работать. Когда мой доход растёт, я сразу же перекладываю избыточные средства на неприкосновенные счета, к которым даже у меня самого нет доступа. Это счета специально для будущих инвестиций.

В начале пути, как только мой доход стал расти, я пошёл к своему работодателю и сказал, чтобы он забирал 40 процентов моего грязного заработка (до налогов) и перечислял деньги прямо мне на счета, которые я специально для этого открыл. Мне сказали, что это невозможно. Я ответил тогда: «Вы делаете это для налоговой службы — можете сделать и для меня». Я открыл тогда три сберегательных счёта и дал каждому особое название. Это были счета для будущих инвестиций, и я относился к ним как к чему-то святому и неприкосновенному (никогда не пользуйтесь пенсионным фондом в этих целях).

Я помню, когда я в первый раз услышал, как в фильме «Уолл-стрит» Майкл Дуглас говорит: «Деньги не спят». Я тогда подумал про себя: «Да, но им становится скучно!»

Из моих наблюдений за людьми и за тем, как они обращаются с деньгами, я понял, что если деньги просто лежат и не работают, то их потратят, растратят и растраницают. Я не доверял себе и не хотел, чтобы деньги у меня просто лежали. Поэтому, как только у меня появились избыточные средства, я положил их на специальные счета, которые открыл именно для будущих капиталовложений и для того, чтобы создавать источники пассивного дохода в будущем.

Мне было двадцать шесть лет, когда я начал так действовать, и это дало мне возможность профинансировать мой первый бизнес, мой второй бизнес и мою компанию по недвижимости. Но полезнее всего такая стратегия была потому, что мне приводилось постоянно работать и превосходить свои предыдущие результаты. Были месяцы, когда у меня был рекордный доход, и все избыточные средства я пускал на эти неприкосновенные счета. Когда я это делал, я не мог даже заплатить аренду, хотя и зарабатывал больше, чем когда-либо раньше. Мне



приводилось договариваться с хозяином, чтобы он давал мне отсрочку. Это было несколько странно, потому что все знали, что дела у меня идут хорошо, но денег у меня не водилось. Я не был бедным, но я был без денег, и это выстрелило.

Такое состояние — жить без денег — заставляло меня постоянно создавать новый доход. Как часто я видел, что люди добивались денежного успеха, а затем прекращали делать то, что приводило их успеху, и снова оказывались в финансовой дыре. То, что я жил без денег, заставляло меня постоянно усиливать те действия, которые уже показали себя успешными.

По всей видимости, **люди действуют лучше всего тогда, когда есть сильная необходимость.** Я изучал и удивительно успешных людей, и неуспешных, и заметил огромную разницу между ними. Забавно и чуть ли не нелепо, что богатые работают так, будто они бедны, а те, кому деньги нужны больше всего, этого не делают. Да и сегодня я вижу, как лицемеры и притворщики спят долго, будто они богаты, а я встаю рано и работаю так, будто я беден. И они, и я себя обманываем, но только результаты — совсем разные.

Тридцать лет я так себя обманывал, а затем в один прекрасный день проснулся и понял, что у меня столько денег, что я никогда не смогу их потратить. И всё равно даже сейчас я засыпаю и просыпаюсь с таким настроением, будто денег у меня нет, я пробиваюсь всё выше, на следующий уровень, потому что понимаю, что есть неподвластные мне факторы, которые могут поставить моё состояние под угрозу. Хотя это и маловероятно.

То же ждёт и вас. **Если к идее прибавить трудолюбие, умноженное на продолжительное время, а затем к этому всему ещё прибавить самодисциплину, то в итоге всегда получится успех.** Приходит время, и вот наконец вы баснословно богаты и уже почти ничто не может изменить такое положение дел. Но придётся потрудиться. Идеи — это прекрасно, но сами по себе — без трудолюбия на протяжении долгого времени и без самодисциплины — они ничего не значат.

**Идея + (Трудолюбие X Время) + Самодисциплина = УСПЕХ**

В двадцать пять лет я по-настоящему посвятил себя тому, чтобы разбогатеть; тогда я принялся за свою первую идею и работал над ней много и долго каждый день, и при этом очень жёстко дисциплинировал

себя. Тогда, в начале пути, это привело меня к успеху, и у меня появились кое-какие избыточные деньги. Затем я повторил то же самое, но уже воспользовался этими деньгами. **Если копить деньги и прибавить к этому работу на протяжении длительного времени, а ещё и дисциплину, то у вас получится финансовый успех.** Я занимался моим основным бизнесом и в то же время откладывал деньги на сберегательные счета и не тратил ни одного цента избыточных средств ни на что (самодисциплина). Затем я подготовился и вложил дополнительные средства в то, чтобы открыть новые компании и создать, кстати, многочисленные источники дохода.

С двадцати пяти лет и до того, как мне исполнился пятьдесят один, я не пил спиртного, не ходил на вечеринки, не щеголял и не разъезжал на дорогих машинах; у меня были одни часы, и я почти не ездил в отпуск.

Я даже не знал, какая у меня будет вторая компания и во что я буду вкладывать, но я всё равно постоянно готовился к тому дню, когда я буду расширяться. Оставайтесь без денег, не будучи бедным, и ограничивайте себя сейчас, чтобы в будущем можно было достичь финансовой свободы. А можно более поэтично: не скупитесь ни на какую цену сегодня, чтобы купить за любую цену завтра.

Недавно один человек спросил меня: «А зачем ты всё ещё так много работаешь?» Я не хотел вдаваться в философские рассуждения о том, как я готовлюсь к экономическому краху, — я знал, что это был так, вопрос в разговоре. Так что я просто ответил ему, что обожаю мою работу, и надеялся, что на этом всё и закончится. Тогда он начал сыпать глупостями наподобие: «Знаешь, нам ведь дана всего одна жизнь» и увенчал своей идиотизм репликой: «Ты вообще теперь не бываешь в клубе». Он мне надоел, поэтому я похлопал его по плечу и сказал: «Да, я вообще не бываю в клубе, а ты вообще не бываешь в банке!»

***«Не скупитесь ни на какую цену сегодня, чтобы купить за любую цену завтра».***

## Глава 8. Шаг 6: Сбережения ради инвестиций, а не ради сбережений

Баснословно богатым вы станете, если будете инвестировать. Единственная причина, по которой стоит копить деньги, — это затем их когда-нибудь вложить. Меня воспитывали, что деньги копить нужно на случай экстренных ситуаций, на старость и «на чёрный день». Но во всех тех книгах, которые я читал, говорилось о богатых людях, которые копили деньги, чтобы их вложить, а не просто чтобы они были. С двадцати шести лет я начал откладывать деньги, чтобы потом их вложить и приумножить, а не просто чтобы быть в состоянии покрыть расходы в случае катастрофы или экстренной ситуации.

Впервые я вложил деньги, когда мне был тридцать один год. К тому времени я уже копил шесть лет и жил так, будто денег у меня вообще не было. После одного из моих семинаров ко мне подошёл человек и рассказал, что у него есть идея создать компанию по обучению продажам, которая проводила бы практические тренировки прямо на месте — на территории компаний-клиентов. Команда тренеров приезжает на место и внедряет новые техники и действия в продажах, чтобы поднять обороты на новый уровень. Я ответил ему: «Я дам \$50 000 займа на новую компанию, и у тебя три месяца, чтобы вернуть мне деньги, а также я хочу получить гонорар за мои советы и данные, и процент от дохода. А если деньги не вернуться ко мне в течение трёх месяцев, я никогда больше не одолжу тебе ни цента, так что добейся успеха». На тот день у меня в сбережениях было всего лишь несколько сотен тысяч, но мой основной доход — от карьеры лектора — уже был уже очень стабильным, прошёл проверку временем и рос.

Мне понравилась эта идея, потому что этот новый бизнес работал в симбиозе с моим основным — они были связаны. (Симбиоз — отношения взаимной пользы.) То есть мне не нужно было отрывать внимание от первой компании, чтобы развивать вторую, и первое дело как раз должно было поддержать второе.

Мой новый партнёр вернул мне деньги через девяносто дней, а новая компания за первый год принесла мне столько же денег, сколько и

моя основная. Это как раз то, что я называю рывком или всплеском, — это не просто постепенный прирост дохода.

Ещё через пару лет после открытия второго бизнеса была создана третья компания. Мне было тогда 35, и на тот день я уже почти на протяжении почти 5 лет изучал недвижимость. К тому времени я рассмотрел сотни многоквартирных домов и всё никак не мог решиться купить ни одного. И наконец, я сжёг все мосты и купил. Это было 48-квартирное здание в городе Виста, штат Калифорния, стоимостью 1,95 миллиона долларов, и мне нужно было 350 000 долларов на первый взнос. Это была треть всех моих неприкосновенных сбережений. Я знал, что покупка того стоит, поэтому я ее и совершил. Я шесть лет потратил на поиски подходящего варианта и, когда нашёл, не стал терять ни минуты. Эта покупка принесла мне прибыль в первый же месяц и во все остальные. Через 90 дней я купил ещё одно здание. Это был 38-квартирный дом на мысе Лома, штат Калифорния, стоимостью в 3 миллиона долларов. Через три года я продал оба здания и получил за них более 5 миллионов долларов, при этом зарабатывая на домах \$100 000 в год. Таким образом, инвестиция в \$850 000 принесла мне чистый доход в \$5 300 000, то есть возврат был примерно 600%.

Восемь лет я намеренно обходился без денег, восемь лет я посвятил тактике нападения, чтобы обе мои компании стали успешней и сильнее, и в то же время я «не давал в обиду» свои неприкосновенные сберегательные счета. Всё это подвело меня к тому, что я смог вложить немалые деньги. Я впервые заработал миллион за раз, а в данном случае получилось вообще 5 миллионов одним махом. В действительности, для того чтобы в нужный миг воспользоваться нужной возможностью, потребовались годы подготовки; нужны были знания и смелость — это был не просто подарок судьбы. Большинство людей не в состоянии воспользоваться мгновенными возможностями, потому что у них нет на это денег и не хватает знаний или смелости.

Люди не становятся богатыми из-за того, что не инвестируют достаточно для того, чтобы это хорошо окупилось. По-настоящему богатые люди играют по-крупному и не делают мелких ставок.

Для того чтобы так себя вести, вам нужны запасы денег и «запасы» уверенности в себе. Если вы знаете, что перед вами то, что надо, — ставьте всё на кон и действуйте быстро. **Скорость — это могущество.** Когда вы инвестируете, то истощаете те важные сбережения, которые

накапливали. При этом у вас должна быть абсолютная уверенность в вашем вкладе и в своих основных доходах, чтобы в случае, если инвестиция начнёт окупаться не сразу или вообще провалится, вы могли положиться на свои уже существующие источники дохода.

Может быть и так, что пройдёт не один год и я не буду инвестировать, а сосредоточу внимание на том, чтобы укрепить мои существующие компании. Мои инвестиции — это всё-таки не игра в казино, и поэтому они должны быть надёжными. Мне нужно очень хорошо разбираться в ситуации, и решение инвестировать должно быть проще простого. Я в прямом смысле просчитываю все худшие варианты, и если я вижу, что заработаю даже в самом неблагоприятном случае, я иду ва-банк<sup>[4]</sup>. В такой ситуации я готов потратить всё, что у меня есть, и остаться без денег, но при этом я знаю, что не подставлю под удар свою семью и тех, кто от меня зависит, — ведь существующие источники дохода нас обеспечат.

***«Люди не становятся богатыми, потому что не инвестируют достаточно для того, чтобы это хорошо окупилось».***

В прошлом году вместо того, чтобы покупать больше недвижимости, я решил купить реактивный самолет Gulfstream 200. Цены на рынке в то время казались мне завышенными, и при моём стиле расчётов я не мог оправдать покупку недвижимости. Я потратил все свои деньги — не в первый раз — на покупку самолёта, и пришлось снова быть смекалистым и проворным. Я обосновал для себя покупку тем, что она поможет мне общаться с большим количеством покупателей и поможет развивать мой нынешний бизнес (поднимать мой доход).

Почти любой скажет вам, что реактивный самолёт — это ужасная инвестиция. Спросите любого бухгалтера, и он вам подтвердит, что это отвратительное вложение денег. Но никто из них и не в состоянии купить самолёт. Спросите любого владельца такого самолёта, и он скажет вам: «Покупка реактивного самолета никак не оправдана финансово — пока человек не поймёт ценность времени».

Самолёт окупился в течение года, потому что он позволил мне встретиться с большим количеством платёжеспособных клиентов

за более короткий срок.

Я же продолжаю следовать своей формуле: увеличивать доход, копить деньги для инвестиций, расширяться шаг за шагом и рывками и готовиться к будущим капиталовложениям.

***«Покупка реактивного самолёта никак не оправдана финансово — пока человек не поймёт ценность времени».***

## Глава 9. Шаг 7: Многочисленные источники дохода

Бедные стараются заменить один источник дохода другим, а богатые стремятся добавить один к другому, то есть прибавить дополнительные источники. Создание дополнительных источников дохода — это и есть Святой Грааль<sup>[5]</sup> финансовой свободы и настоящего богатства. Когда мне было двадцать пять лет, я жаловался на то, как же мало я зарабатываю. Сегодня у меня более пятидесяти источников дохода в пяти разных компаниях, и при этом я не считаю ещё несколько акций и долей во взаимных фондах, которые я вообще-то терпеть не могу.

Некоторые из моих источников дохода мне даёт мой самый первый бизнес — он у меня всё ещё есть, и я им занимаюсь. Бывают потоки, которые смахивают на капельки, а бывают — как струя из пожарного шланга. Все потоки (то же, что источники) требуют разного количества внимания. На некоторые нужно тратить просто невероятное количество энергии, а некоторые — скорее пассивные потоки дохода. Я благодарен за все, ценю каждый из них и никогда ни об одном из них не жалею. **Не похоже, чтобы нытьё о своих финансах приносило бы кому-то деньги.**

Самая частая ошибка, которую люди допускают при создании многочисленных источников дохода, — это бросить существующий источник заработка. Следующая в списке ошибка — это переключаться на такие вторичные источники, которые не похожи на первый, что приводит к тому, что вы не сможете уделить ни одному из них должного внимания.

Когда вы создаёте вторичный источник дохода, он обязательно должен быть близок к первому — можно сказать, быть параллельным или симбиозным по отношению к сегодняшнему источнику (напоминаю: симбиоз — это отношения с обоюдной пользой). И ни за что не бросайте нынешний источник дохода. Скажем, вы работаете в компании и получаете зарплату. Постоянно стремитесь делать лучше то, что вы уже делаете для компании, и при этом ищите, как можно создать второй источник, который шёл бы параллельно с первым и с

вашим нынешним занятием. Пусть этот поток будет в той же компании и в то же время, когда вы на работе.

**«Не похоже, чтобы нить о своих финансах приносило бы кому-то деньги»**

Большинство людей раскручивает второй источник дохода вне своей основной работы, начинает радоваться, прекращает уделять внимание первому, и вот у них снова всего один источник. И получается, что второй источник, на который они положились, оказывается слабее первого. Когда вы добавляете второй источник дохода, пообещайте себе, что ни за что не забудете о первом. Если вы присоединяетесь к компании сетевого маркетинга, пусть она дополнит ваш основной доход (кстати, и наоборот). А затем в будущем вы сможете без сожалений уйти из первой компании либо кто-то сможет ей за вас руководить. И пускай потоки работают в обе стороны. То есть пусть знакомые из сетевого маркетинга знают, чем вы занимаетесь в первой компании; переводите клиентов из одной компании в другую, в обе стороны — так вы усилите оба потока и оба своих дела.

Роберт С. работает в моей компании на зарплате — в отделе продвижения в Интернете. Роберт занимался видеороликами и получал до какого-то времени \$45 000 в год. Он прислушался к моим советам и запустил второй поток, работая на комиссионные, и поднял заработок до \$90 000 в год. Затем он создал третий поток и начал продавать рекламу и приносить нам доход через наш телеканал в интернете: [www.grantcardonetv.com](http://www.grantcardonetv.com). Так он добавил себе ещё \$45 000 в год. Я называю это параллельными, или же симбиозными, источниками, потому что они соприкасаются с тем, чем он уже и так занимается. Он не пошёл искать вторую работу в другом месте — вместо этого он придумал, как создать ещё два источника дохода на той же самой должности и в то же самое рабочее время. А в свободное время он занимается самосовершенствованием, чтобы всё время становиться умнее, быстрее и увереннее в своих способностях — для того, чтобы и дальше расти.

Никогда не забрасывайте основные источники дохода до тех пор, пока более поздние источники не станут такими стабильными (если это



вообще случится), что ничто не может их ослабить или уничтожить. И даже тогда стоит хорошенько и тщательно подумать перед тем, как отказаться от какого бы то ни было дохода, — неважно, насколько несущественного. Тот же принцип применим к тому, чтобы увеличивать базу клиентов. Никогда не отворачивайтесь от клиентов, которые помогли вам добраться до туда, где вы сегодня. Да, случается, что настанет время, когда разумнее попроситься, но это должно быть не правилом, а исключением.

Когда я продавал машины, то достиг потолка и уже не мог продавать больше. Тогда я стал искать, чем бы ещё я мог заняться в автосалоне, чтобы увеличить доход и при этом помочь и клиентам, и компании. Я уже знал, как продавать, а теперь научился ещё и финансировать машины. Выиграли все! Начальник отдела финансирования не любил поздно задерживаться, компании не пришлось платить никому дополнительную зарплату, клиентов обслуживал ваш любимчик Кардон, а я зарабатывал чуточку больше и в итоге стал ценнее для компании, для покупателей и для себя самого.

**«Никогда не забрасывайте основной источник».**

Ничто так не повышает уверенность в финансах, как многочисленные источники дохода. У меня есть один друг — миллиардер, и он вложил деньги в мой портфель недвижимости. Я помню, как послал ему чек на \$9000. Он позвонил мне и говорит: «Грант, ты мне сегодня неплохой чек прислал, молодец!» Понимаете, девять тысяч, а стоимость его активов — \$3 400 000 000. Сложно поверить, правда?

Чтобы создать многочисленные источники дохода, вам потребуется целеустремлённость, но ещё больше вам потребуется самодисциплина — в том, как вы пользуетесь своим временем и деньгами. Конечно, всё это может показаться чрезмерно простым, но что просто — то работает, а сложное — почти что никогда. Кстати, именно этим принципом я пользуюсь уже много лет в бизнесе и в создании и развитии своих компаний: **что просто — то работает.**

Первым делом поднимите свой доход, затем дополните его вторым — симбиозным — источником, расширив то, что вы уже и так делаете.

Откладывайте все избыточные деньги, чтобы когда-нибудь их вложить. Будьте уверены, что ваше вложение — не риск и не рулетка, а надёжное дело! Инвестиции должны принести вам больше новых источников дохода и новое богатство. А это, в свою очередь, позволит вам снова инвестировать, и всё это приведёт к тому, что у вас будут дополнительные — более пассивные — источники дохода и в то же время вам не придётся отвлекаться от более ранних.

А потом, в один прекрасный день, купите себе реактивный самолёт, чтобы у вас всегда была возможность оказаться, где хотите. Продолжайте в том же духе, и вот вы стали тем героем, который жертвует миллион на благотворительность!

## **Глава 10. Шаг 8: Повтор, усиление, внимание только на цели**

Миллионером стать можно, и не просто можно, а нужно. А можно стать и миллиардером, и декамиллиардером (десять и больше миллиардов), и ещё богаче, если вы с самого начала будете думать очень по-крупному, держать внимание только на цели и снова и снова повторять те шаги, которые я описал.

Что бы кто ни говорил, богатство не падает с небес, и на пути будет немало барьеров. Вам придётся от чего-то отказаться, а скорее всего — от многого. Первое — вам придётся распрощаться со своим мышлением среднего класса. Второе — надо будет отказаться от тех развлечений, которые все считают веселыми и приятными. Двадцать пять лет я не скупился на цену успеха. Пока остальные путешествовали, ездили в отпуск, играли в гольф или пускались в какие-то там приключения, я или напрямую работал над финансовым успехом, или готовился к тому, чтобы его достичь.

Первый признак того, что вы на верном пути, — это когда ваши близкие или друзья начнут спрашивать вас: зачем, почему и для чего вы так много трудитесь. Вам скажут: «Мы тебя вообще больше не видим», «Да что с тобой приключилось?», «У тебя для нас вообще больше нет времени» и т. д. и т. п. Когда вы пуститесь в это приключение — в путь к богатству, — многие люди попробуют вас убедить, что оно того не стоит. Кто-то скажет, что это невозможно. Оно того стоит. И это возможно. И важно!

В путешествии к богатству возникнет ещё одна трудность: вы вдруг поймёте, что вам не хватает навыков. Лично я очень рано понял, как же мало я знал о том, как подружиться с людьми, находить новые знакомства, общаться, добиваться согласия и расположения; я понял также, как мало у меня уверенности в себе. Я не понимал в маркетинге, не умел продавать, рекламировать и объяснять ценность товара; не умел вести переговоры, закрывать сделки и вести клиентов. Я даже не умел справляться с разочарованием и с отказами, но к самим деньгам пока вообще ещё не притронулся.

Тогда я впервые в жизни начал вкладывать в себя. Я посвятил себя обучению и новым знаниям. А поскольку мне не нравилось читать, я даже прошёл несколько курсов о том, как учиться. Они оказались просто удивительными и позволили мне учиться чему угодно и получать от этого удовольствие!

Один из ваших первых шагов — научиться поднимать доход (третий шаг), а за ним следует четвёртый: «У кого мои деньги?» Именно на них и терпит неудачу большинство людей. Я проводил на работе по меньшей мере десять часов в день шесть дней в неделю, работая над этими двумя простыми шагами, а остальное время я посвящал самосовершенствованию и учился навыкам, которых мне не хватало.

Как только я начал применять свои новые знания и добиваться успеха, то обрёл новое чувство уверенности в себе и свежую веру в себя. В первый раз в жизни у меня появилось самое настоящее чувство собственного достоинства. Я почувствовал уверенность в своих способностях и ещё сильнее посвятил себя достижению успеха. Люди в моём окружении недружелюбно и критично отнеслись к моей новой целеустремлённости и к моей цели. Это случится и с вами, и нужно быть к этому готовым. Ожидайте такую реакцию, потому что вы единственный, кто изменился к лучшему; когда вы так преображаетесь, вы можете стать угрозой для окружающих.

В то время, когда я начал работать над собой, я встречался с одной девушкой. Я помню, как она сказала мне: «Не меняйся — я люблю тебя таким, как ты есть». Я тогда подумал про себя: «Ты тут вообще ни при чём; тут при чём я и то, чего я хочу». Она чувствовала угрозу в моей решительности стать лучше и усовершенствоваться, потому что сама она не хотела меняться и расти.

***«Когда вы меняетесь к лучшему, то можете стать угрозой для всех тех, кто этого не делает».***

Если вы действительно посвятили себя цели стать миллионером, то настанет время, когда придётся поменять своё окружение — я имею в виду своих друзей и родственников. Это не значит, что нужно избавляться от кого-то, а означает, что нужно завести новых знакомых.

Старые друзья просто отпадут сами по себе, потому что вы станете им неинтересны и будете действовать им на нервы. Если хотите попасть в клуб богатых, то нужно заводить новые знакомства и при этом искать таких людей в более высоких кругах, а не на своём уровне или ниже.

Составьте список тех в вашем городе, кто добился удивительного успеха, кто не сидит на месте, хочет совершенствоваться, участвует в благотворительности, вкладывает время в то, чтобы поднять свой уровень жизни, а не просто всё время ноет и жалуется. Именно такими людьми и нужно себя окружить. Я один из них. Моя жена, мои дети и сотрудники моих компаний — все мы посвятили себя тому, чтобы самосовершенствоваться и помогать другим стать как можно лучше и добиться финансовой свободы.

Те, кто посвятил себя успеху, хотят, чтобы и другие были успешны. Те, кто «посвятил» себя консерватизму, неизменности и статусу-кво (существующему положению дел), хотят как раз, чтобы вокруг сохранялся именно статус-кво. Если вокруг вас не такие люди, как вам бы хотелось, то пойдите и найдите тех, кто вам нужен. Один из успешных способов найти таких людей — это **вкладывать в себя**. Поезжайте на конференции, встречи, вступайте в «кружки гениев» и присоединяйтесь к компаниям сетевого маркетинга.

Не стоит тратить время и деньги на какие-то вещи, игрушки, отпуска или памятные события. **Самое надёжное вложение в вашей жизни — это ВЫ, это и должно быть вашей инвестицией.** Когда речь идёт о самосовершенствовании и обучении, будьте готовы потратить столько, сколько нужно. Если нужно взять в долг для того, чтобы усовершенствоваться, — возьмите. Не забывайте, что теперь у вас уже нет цели просто как-то платить по счетам, ваша цель — стать миллионером или вообще баснословно богатым, если захотите. Найдите те технологии, которые могут помочь вам раскрыть и выпустить на волю ваш истинный потенциал.

Я обещаю вам, что когда вы будете внедрять эти восемь шагов:

- 1) Это будет сложнее, чем вы думали;
- 2) Это будет проще, чем вы думали;
- 3) Вы добьётесь большего, чем когда-либо считали возможным.

Быть может, вы сейчас думаете: а может ли разбогатеть кто угодно? Не знаю насчёт кого угодно, но я сомневаюсь, что просто кто угодно возьмёт в руки эту книгу, а уж тем более не кто угодно сделает

её своим настольным пособием. Я знаю, что у вас получится, если вы просто будете делать то, что здесь написано.

Не забывайте о «Буклете миллионера» — пусть книга будет при вас хотя бы до тех пор, пока вы не заработаете свой первый миллион. А когда это произойдёт, давайте я буду первым, кому вы напишете.

Ваш друг, Грант Кардон

## Ваш следующий шаг

Записаться ко мне на «Кардон Университи». Сделайте это прямо сейчас.



Здесь вы изучите мастерство продаж, переговоров и заключения сделок в самом современном формате. Вы получите инструменты, как пустить в дело эти важные навыки в повседневной жизни, у вас появится «хватка», чтобы использовать любую возможность на рынке.

**Cardone University включает в себя:**

более чем 800 видео и 1200 тестов от Гранта Кардона;

систему для закрывания сделок «Решения на ходу»;

систему отчётов и контроля обучения;

много удобств для усиления продаж.

Подключайтесь сегодня на [cardoneuniversity.ru](http://cardoneuniversity.ru)

## Список рекомендуемой литературы

«Правило в 10 раз больше», Грант Кардон

«Искусство заключать сделки», Дональд Трамп

«Пособие по выживанию для продавца: как закрывать сделки»,

Грант Кардон

«Умный инвестор», Бенджамин Грэм

«Проблемы работы», Л. Рон Хаббард

«Самый богатый человек в Вавилоне», Джордж Клейсон

«Наука стать богатым», Уоллес Уоттлз

«Продай или продадут тебе», Грант Кардон

«Путь Уоррена Баффета», Роберт Г. Хагстром

«Думай и богатей», Наполеон Хилл



## О книге

Книга подготовлена пользователями библиотеки <https://fb2.top>.  
Читайте или скачивайте эту и другие книги на сайте библиотеки бесплатно и без регистрации.

Адрес публикации: <https://fb2.top/buklet-millionera-kak-staty-basnoslovno-bogatym-758444>

---

**notes**

## **Примечания**

# 1

*Перейти Рубикон — выражение, которое значит «уверенно сделать бесповоротный выбор». Оно пришло из истории. Римский полководец Юлий Цезарь перешёл реку Рубикон в 49 году до нашей эры вопреки запрету римского сената. Началась война, которую выиграл Цезарь и стал императором. Поэтому выражение и означает «сделать выбор и взять на себя некую ответственность за какие-то действия и их последствия».*

2

*В США средний срок ипотеки — 30 лет.*

*«Думай и богатей» — книга американского автора Наполеона Хилла (1883—1970). Книга опубликована в 1937 году.*

**4**

*Идти ва-банк: в карточных играх — ставить все деньги, которые есть у игрока; то есть рисковать всем, что есть.*

Святой Грааль — по преданию, та чаша, из которой пил Иисус на Тайной Вечере (на его последнем ужине с учениками) и в которую потом была собрана его кровь после распятия. Считалось, что у этой чаши есть чудотворные свойства. Например, испивший из неё обретает прощение грехов, вечную жизнь и т. д. В переносном смысле: нечто очень важное, незаменимое, ценное и, иногда, редкое.