

МІЖНАРОДНИЙ БЕСТСЕЛЕР  
СВІТОВА СЕНСАЦІЯ  
ВИДАНО В 33 КРАЇНАХ  
ПЕРЕВІРЕНО 1 000 000 ЧИТАЧІВ

Декарт казав: «Я мислю, а отже, я існую». Але ця книжка про те, як мислити та... багатіти. Відвідали купу тренінгів і семінарів із фінансової грамотності? Прочитали чимало бізнес-літератури? Навіть закінчили спеціальні курси, однак на банківській картці все ще не мільйони, а середня зарплатня? У автора цієї книжки була схожа історія, поки він не почав думати як мільйонер. І цими думками він готовий поділитися з вами.

Як вести грошові справи, мислити масштабно, концентруватися на можливостях, знайомитися з корисними людьми, рекламувати себе та свою цінність? Як опанувати мистецтво подолання проблем і навчитися брати, а не віддавати? Як отримувати платню за результат, а не за відсиджений час? Заможні люди дивляться на світ геть інакше. Це їхній секрет успіху. І ваш також. Час думати як мільйонер! Час заробляти мільйони!

*Якщо ви хочете перейти на новий рівень у житті, мусите вийти із зони комфорту і вправлятися в тому, що вам некомфортне.*

Гарв Екер

[www.bookclub.ua](http://www.bookclub.ua)

ISBN 978-617-12-5777-1



9 786171 257771

ГАРВ ЕКЕР



ДУМАЙ ЯК МІЛЬЙОНЕР



ГАРВ ЕКЕР

# ДУМАЙ ЯК МІЛЬЙОНЕР



17 уроків достатку для тих, хто готовий розбагатіти



T. HARV EKER

# SECRETS OF THE MILLIONAIRE MIND

Mastering the Inner Game  
of Wealth



HARPER  
BUSINESS

ГАРВ ЕКЕР

# ДУМАЙ ЯК МІЛЬЙОНЕР

**17 уроків достатку для тих,  
хто готовий розбагатіти**

УДК 159.9  
Е45

Жодну з частин цього видання  
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі  
без письмового дозволу видавництва

Published by arrangement with HarperBusiness,  
an imprint of HarperCollins Publishers

Перекладено за виданням:  
Eker H. *Secrets of the Millionaire Mind.*  
*Mastering the Inner Game of Wealth* / Harv Eker. — New York :  
HarperCollinsPublishers, 2005. — 204 p.

Переклад з англійської *Олени Оксенюк*

Дизайнер обкладинки *Юлія Дзекунова*

ISBN 978-617-12-5777-1  
ISBN 978-0-06-076328-0 (англ.)

© Harv Eker, 2005  
© Depositphotos.com / vectomart, обкладинка, 2019  
© Hemigo Ltd, видання українською мовою, 2019  
© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад і художнє оформлення, 2019

## ВІДГУКИ НА «ДУМАЙ ЯК МІЛЬЙОНЕР» Т. ГАРВА ЕКЕРА

Т. Гарв Екер дає нам плани та інструменти, щоб ми збудували свій дім добробуту таким, що він витримає випробування часом та обставинами.

*Доктор Деніс Вейтлі,  
автор книжки «Зерна величі»*

Т. Гарв Екер майстерно спрощує дорогу до багатства. Нарешті його потужні ідеї можна прочитати в цій неймовірній книжці.

*Марсі Шимофф,  
співавторка книжки «Курячий бульйон для жіночої  
душі»*

Вивчайте цю книжку так, наче від неї залежить ваше життя...  
З фінансового погляду це може бути саме так!

*Ентоні Роббінс,  
коуч із максимальної продуктивності № 1 у світі*

«Думай як мільйонер» — це Біблія для тих, хто прагне практично зажити достатку. Т. Гарв Екер розвіює міфи й робить таємниці мільйонерів доступними для кожного. Проквітніть цю книжку!

*Джилл Люблін,  
авторка бестселерів «Магія нетворкінгу»  
та «Партизанська реклама»*

Гарв Екер — один із найнадзвичайніших тренерів у світі! Його експериментальна методика трансформаційна, і Гарв досягає дивовижних результатів під час кожного виступу!

*Марк Віктор Гансен,  
співзасновник книжкової серії «Курячий бульйон для  
душі» (продано понад 70 мільйонів примірників),  
співавтор книжки «Мільйонер за хвилину»*

## **ЗМІСТ**

Подяки  
7

**«ХТО ТАКИЙ У БІСА Т. ГАРВ ЕКЕР  
І ЧОМУ ВАРТО ПРОЧИТАТИ ЦЮ КНИЖКУ?»**

8

Частина I  
**ВАША ГРОШОВА ПРОГРАМА**

15

Частина II  
**УРОКИ ДОСТАТКУ**

50

**«ЩО МЕНІ В БІСА ТЕПЕР РОБИТИ?»**

171

Ділитися достатком

173

## ПОДЯКИ

Написання книжки здається суто індивідуальним проектом, але насправді, якщо хочеш, щоб її прочитали тисячі, а може, і мільйони людей, для цього потрібна ціла команда. Передусім я хотів би подякувати доньці Медісон та синові Джессі. Дякую, що дали мені простір, щоб я міг робити те, для чого сюди прийшов. Також хочу подякувати своїм батькам, Семові й Сарі, сестрі Мері та братові Гарві за їхню любов і безмежну підтримку. Далі — величезна вдячність Мішель Берр та Лієнн Літтл за тяжку роботу й відданість тому, щоб поліпшувати людські життя.

Дякую своїй блискучій агентці Бонні Солоу за постійну допомогу та підбадьорювання й за те, що провела мене крізь усі перипетії книжкової справи. Ще одна велика подяка — команді видавництва «HarperBusiness».

Нарешті, глибоко вдячний усім, хто брав участь у моїх семінарах, обслузі й моїм партнерам. Без вас не було б семінарів, які можуть змінити життя.



# «ХТО ТАКИЙ У БІСА Т. ГАРВ ЕКЕР І ЧОМУ ВАРТО ПРОЧИТАТИ ЦЮ КНИЖКУ?»

Людей дуже дивує, коли свої семінари я починаю з того, що кажу: «Не вірте жодному моєму слову». Навіщо мені таке говорити? Усе тому, що я можу щось стверджувати, спираючись тільки на власний досвід. Жодна концепція та ідея, якими ділюся, не можуть бути цілком правильні чи неправильні. Вони просто відбивають мої досягнення й ті дивовижні результати, які я бачу в житті тисяч і тисяч своїх учнів. Тож я все-таки впевнений, що ваше життя повністю зміниться, якщо ви використовуватимете принципи, викладені в цій книжці. Не варто просто читати її. Вчитуйтесь у неї так, наче від цього залежить ваше життя, а тоді випробуйте ці принципи на собі. Використовуйте те, що працює, а те, що не працює, можете викинути геть.

Так, я упереджений, але, якщо йдеться про гроші, ця книжка може бути найважливішою з-поміж тих книжок, які ви будь-коли читали. Зухвале твердження, розумію, але факт: ця книжка — загублена ланка між вашим прагненням успіху та власне успіхом. Зараз ви, певно, уже знаєте, що це зовсім різні світи.

Безсумнівно, ви вже читали інші книжки, слухали записи лекцій, ходили на курси й дізналися про численні схеми, як розбагатіти за допомогою нерухомості, акцій або бізнесу. Однак щось змінилося? Для більшості людей — ні. Після короткого спалаху енергії вони повертаються до статус-кво.

Тепер, нарешті, є відповідь. Вона проста, закономірна, і ви не зможете її обійти. Усе можна звести ось до чого: якщо ваша підсвідома «фінансова програма» не «налаштована» на успіх, хоч би що ви вивчали, хоч би що дізнавалися й хоч би що робили — нічого не зміниться.

На сторінках цієї книжки ми викриваємо для вас міфи про те, чому декому судилося стати багатим, а інші приречені на довічну скруту. Ви зрозумієте глибинні причини успіху, посередності та фінансових невдач і почнете змінювати своє фінансове майбуття на краще. Ви зрозумієте, як дитинство впливає на формування нашої фінансової програми і як цей вплив може призвести до думок та звичок, що налаштовують на поразку. Ви дізнаєтеся потужні формули, які допоможуть вам змінити поразницьке мислення на ментальні «файли достатку», щоб ви почали мислити й досягати успіху так само, як багаті люди. Також ви опануєте практичні покрокові стратегії, як збільшити прибуток і накопичити статки.

У першій частині цієї книжки ми пояснимо, як кожен із нас запрограмований думати й діяти, коли йдеться про гроші, та окреслимо чотири ключові стратегії перегляду ментальної грошової програми. У другій частині ми розглянемо різницю між мисленням багатих, бідних та представників середнього класу й запропонуємо 17 підходів і дій, що приведуть до сталих змін у вашому фінансовому житті. На сторінках цієї книжки ми також наведемо кілька прикладів із тисяч звичайних та електронних листів, що їх я отримав від учасників семінару-інтенсиву «Думай як мільйонер», які досягли вагомих успіхів у житті.

Отже, який у мене досвід? Звідки я? Чи завжди я був успішним? Якби ж то!

Як і багато хто з вас, я, ймовірно, мав чималий «потенціал», але мало в чому його виявляв. Я перечитав усі книжки, переслухав усі лекції, відвідав усі семінари. Я дуже, дуже хотів стати успішним. Не знаю, чи було це пов'язано з грошима,

свободою, відчуттям, що чогось досяг, чи я просто хотів довести батькам, що чогось вартий, але я завжди був майже одержимий бажанням «успішності». До тридцяти років я зазнавав кілька різних бізнесів, сподіваючись, що кожен із них приведе мене до багатства, але результати були щораз гірші.

Я гарував, як проклятий, але весь час невдало. То була «хвороба чудовиська озера Лох-Несс»: я чув про те, що називають «прибутком», але ніколи його не бачив. Я постійно думав: «Якщо почати правильний бізнес, якщо поставити на правильного коня, то все вдасться». Однак я помилявся. Нічого не вдавалося... принаймні в мене. І нарешті, я звернув увагу саме на останню частину цього речення. Чому інші мають успіх у тому, що я роблю, а я досі бідую? Що сталося з «містером Потенціалом»?

Тож я почав серйозно аналізувати себе. Розглянув свої істинні переконання й побачив, що, хоч справді хотів стати багатим, глибоко всередині мене це тривожило. Переважно я боявся. Боявся, що зазнаю невдачі чи ще гірше — матиму успіх, а тоді якось усе втрачу. Отоді я стану чмом. Я зіпсую те єдине, у чому переконаний: свою історію про весь цей «потенціал». А що, як я збагну, що в мене немає чогось потрібного для успіху й мені судилося тяжке життя?

Тоді, за щасливим збігом обставин, я отримав корисну пораду від дуже заможного приятеля мого батька. Він прийшов до нас грати в карти з «хлопцями» й мимохідь помітив мене. Тоді я втретє повернувся до батьків і мешкав у «нижніх апартаментах», інакше кажучи — у підвалі. Думаю, тато пожалівся приятелеві на моє жалюгідне існування, бо, коли той мене побачив, у його очах світився такий жаль, який зазвичай бережуть для тих, хто сповнений скорботи на похоронах.

Батьків приятель сказав: «Гарве, я починав так само, як ти, будиши суцільним нещастям». Чудово, від цих слів мені мало стати набагато краще. Потрібно було йому сказати, що я заклопотаний... дивлюся, як фарба відлущується від стіни.

А батьків приятель вів далі: «Але я отримав пораду, яка змінила моє життя, і тепер хочу передати її тобі». О ні, чергові батьківські повчання, а він мені навіть не батько! Зрештою, він розродився: «Гарве, якщо ти не маєш того успіху, якого хочеш, це говорить лише про те, що ти чогось не знаєш». Як зухвалий юнак, я тоді вважав, що знаю майже все, але, на жаль, мій банківський рахунок був із цим не згоден. Тож я нарешті почав дослухатися до його слів. «Ти знав, що більшість багатіїв мислять дуже схоже?» — спитав він.

Я відповів: «Ні, ніколи про це не думав». Тоді батьків приятель сказав: «Це не точні наукові дані, але в багатих людей переважно один тип мислення, а в бідних — геть інший, і саме це визначає їхні дії, а отже, і результати цих дій. Якби ти думав так, як багатій, і чинив так, як багатій, як думаєш, чи зміг би ти стати багатим?» Пам'ятаю, як я відповів з усією впевненістю здутого м'яча: «Певне, так». «Тоді, — сказав батьків приятель, — тобі потрібно лише скопіювати мислення багатих людей».

Тоді я був скептик, тому спитав: «То про що ви зараз думаете?» Батьків приятель на це відповів: «Думаю, що багаті люди дотримуються зобов'язань, і зараз у мене зобов'язання перед твоїм татом. Хлопці чекають на мене. Побачимось». Він пішов, але його слова запали в мою голову.

Мені ніщо не допомагало, тому я вирішив, а чом би й ні, і з головою поринув у вивчення багатіїв та їхніх думок. Я вивчив усе, що міг, про внутрішні механізми свідомості, але зосередився передусім на психології багатства й успіху. Я дізнався, що це правда: багаті люди насправді *мислять* не так, як бідні, і навіть не так, як люди із середнього класу. Зрештою, я усвідомив, як мої думки не давали мені стати можливим. Що важливіше, я вивчив кілька ефективних методів і стратегій, щоб справді змінити свій розум і почати думати так само, як багатії.

Нарешті я сказав собі: «Годі вже переливати з пустого в порожнє, перевірмо це», — і вирішив спробувати ще один

бізнес. Захоплюючись тренуваннями та здоровим способом життя, я відкрив одну з перших роздрібних крамниць фітнес-товарів у Північній Америці. Грошей у мене не було, тому довелося взяти дві тисячі доларів у кредит зі своєї картки *Visa*. Я почав використовувати те, що дізнався, наслідуючи багатих людей, у стратегіях бізнесу і стратегіях мислення. Передусім я зобов'язався досягти успіху й перемогти. Я присягнувся, що зосереджуся на цьому й навіть не думатиму про те, щоб полишити бізнес, аж поки не зароблю мільйон або ще більше. Це радикально різнилося від моїх попередніх спроб, у яких я, завжди мислячи стислими термінами, сходив на манівці, коли отримував нові можливості або коли все йшло шкереберть.

Також я починав сумніватися у своєму ментальному підході, коли в мене виникали непродуктивні або фінансово несприятливі думки. Колись я вважав, що моя свідомість каже правду, однак згодом дізнався, що саме вона так чи інакше була моєю головною перешкодою на шляху до успіху. Тоді я вирішив відмовитися від думок, що не давали мені змоги досягти омріяного достатку. Я сам використав усі ті принципи, про які ви дізнаєтеся з цієї книжки. Чи це спрацювало? Ще й як!

Справи пішли так добре, що лише за два з половиною роки я відкрив десять крамниць, а тоді продав половину акцій компанії «Fortune 500» за 1,6 мільйона доларів.

Потім я переїхав до сонячного Сан-Дієго. Взяв перерву на кілька років, щоб відпрацювати свою стратегію, і почав давати особисті консультації щодо бізнесу. Припускаю, вони були вельми корисні, бо клієнти почали приводити на наші сеанси друзів, партнерів і знайомих. Невдовзі я тренував уже десятьох, а іноді й двадцятьох людей одночасно.

Один із моїх клієнтів сказав, що я міг би відкрити свою школу. Мені це здалося чудовою ідеєю, тож саме так я й вчинив — заснував школу бізнесу «Street Smart» і навчив тисячі

людей з усієї Північної Америки «вуличних» ділових стратегій для «швидкісного» успіху.

Подорожуючи континентом із семінарами, я помітив дещо дивне. Двоє людей можуть сидіти поряд в одній кімнаті, вивчати однакові принципи та стратегії. Один із них візьме ці інструменти — і злетить до успіху. Та як думаєте, що станеться з тим, хто сидів поруч із ним чи нею? Відповідь: нічого!

Отоді стає зрозуміло, що можна мати найкращі у світі «інструменти», але якщо «скринька для інструментів» (тут я показую собі на голову) протікає, то будуть проблеми. Тож я розробив програму-інтенсив «Думай як мільйонер», що ґрунтувалася на внутрішньому ставленні до грошей та успіху. Коли я поєднав внутрішню частину (скриньку для інструментів) із зовнішньою (інструменти), майже всі учасники отримали феноменальні результати! Тож із моєї книжки ви навчитеся саме цього: опанувати внутрішнє ставлення до грошей, щоб перемоти у фінансовій грі, — мислити як багатій, щоб стати багатієм!

Мене часто запитують: мій успіх «одноразовий» чи він досі триває? Скажімо так: завдяки принципам, які викладаю, я заробив мільйони й мільйони доларів і став мультимультимільйонером уже кілька разів. Майже всі мої інвестиції й бізнеси неймовірно вирости. Мені іноді кажуть, що в мене «дотик Мідаса» і все, за що я беруся, перетворюється на золото. Це правда, але ті люди можуть не усвідомлювати, що «дотик Мідаса» — це просто інша назва спрямованої на успіх «фінансової програми», яку ви, власне, й матимете, вивчивши всі ці принципи й опрацювавши їх.

На початку семінару-інтенсиву «Думай як мільйонер» я завжди питаю: «Скільки з вас прийшли сюди вчитися?» Це трохи оманливе запитання, бо як сказав письменник Джош Біллінгс: «Нам не дає досягти успіху не те, чого ми не знаємо; найбільша перешкода — те неправильне, що ми знаємо». Ця книжка не так про те, як навчитися, як про «відучення»!

Ви неодмінно маєте визнати, що старий спосіб мислення й дій привів вас туди, де ви зараз.

Якщо ви справді багаті та щасливі — чудово. Однак якщо ні, то пропоную розглянути деякі можливості, які не обов'язково пасуватимуть до того, що ви наразі вважаєте правильним або хоча б слухним для вас.

Хоч я пропоную вам «не вірити жодному моему слову» і хочу, щоб ви випробували всі ці ідеї самі, однак прошу вас повірити в те, що ви читаєте. Не тому, що ми знайомі особисто, а через те, що, дотримавшись принципів із цієї книжки, тисячі й тисячі людей уже змінили своє життя.

Говорячи про довіру, я згадую одну з моїх улюблених оповідок про те, як чоловік, ідучи вздовж краю скелі, раптом втрачає рівновагу, послизається й падає. На щастя, йому вдається схопитися за край, і він відчайдушно тримається за нього й за життя. Висить, висить і, нарешті, вигукує: «Чи може хтось нагорі мені допомогти?» Відповіді немає. Він усе кличе й кличе: «Чи може хтось нагорі мені допомогти?» Нарешті озивається, ревучи, гучний голос: «Це Бог. Я можу тобі допомогти. Відпусти скелю й довірся мені». На це чоловік відповідає: «А там нагорі нікого більше немає?»

Наука проста. Якщо хочете перейти до вищого життєвого рівня, маєте бути готові позбутися старих звичок у мисленні та житті й набути нових. Результати говоритимуть самі за себе.

# ЧАСТИНА I

## ВАША ГРОШОВА ПРОГРАМА

Ми живемо у світі дуальності: угору й униз, світло й темрява, г'яряче й холодно, усередині й назовні, швидко й повільно, праворуч і ліворуч. Це лише кілька прикладів тисяч протилежностей. Щоб був один із полюсів, має бути другий. Чи можна мати правий бік без лівого? Нізачо.

Отже, якщо є «зовнішні» закони багатства, мусять бути і внутрішні. До зовнішніх належать обізнаність у справі, розпоряджання грошима та інвестиційні стратегії. Це основа. Однак внутрішня гра не менш важлива. Як аналогію можна взяти теслю та його інструменти. Мати найкращі інструменти — потрібно, але навіть важливіше — бути добрим теслею, який майстерно вправляється з цими інструментами.

У мене є така приказка: «Мало опинитися у правильному місці у правильний час. Потрібно бути правильною *людиною* у правильному місці у правильний час».

То хто ви? Як мислите? У що вірите? Які ваші звички й риси характеру? Як ви насправді думаете про себе? Наскільки ви впевнені в собі? Чи вмiєте порозумітися з іншими? Наскільки довіряєте іншим? Чи відчуваєте, що заслуговуєте на достаток? Як ви можете діяти попри страх, попри тривогу, попри незручності, попри дискомфорт? Чи можете ви діяти, коли ви не в настрої?

---

### **ПРИНЦИП ДОСТАТКУ:**

Ваш прибуток може зрости лише настільки, наскільки зростете ви самі!



Річ у тім, що ваш характер, ваше мислення й ваші переконання критично важливі для того, щоб визначити рівень вашого успіху.

Один із моїх улюблених авторів, Стюарт Вайлд, сказав про це так: «Ключ до успіху — збільшити свою енергію; коли ви це зробите, людей природно потягне до вас. А коли вони прийдуть — випишіть їм рахунок!»

## **ЧОМУ ВАША ГРОШОВА ПРОГРАМА ТАКА ВАЖЛИВА?**

Ви чули про людей, які фінансово «здулися»? Ви помічали, що є люди, які мають чимало грошей, а тоді втрачають їх, або мають чудові стартові можливості, але потім усе псується? Тепер ви знаєте справжню причину. Зовні це має такий вигляд: не пощастило, спад в економіці, паскудні партнери — що завгодно. Однак ізсередини все інакше. Саме тому, якщо ви отримуєте великі гроші й не будете внутрішньо до цього готові, цілком можливо, що ваш достаток виявиться короткостроковим і ви втратите його.

Переважна більшість людей просто не має внутрішньої здатності накопичувати й утримувати великі суми грошей та розв'язувати щораз більші проблеми, які йдуть пліч-о-пліч із грошима й успіхом. Це, друзі мої, головна причина того, що грошей у них небагато.

Ідеальний приклад — люди, які виграли в лотерею. Знову і знову дослідження доводять: яка б не була сума виграшу, більшість переможців, зрештою, повертаються до свого попереднього фінансового стану — того достатку, з яким вони можуть упоратися.

З другого боку, з мільйонерами, які створили себе самі, ситуація протилежна. Зауважте, що коли вони втрачають гроші, то зазвичай повертають їх досить швидко. Чудовий приклад — Доналд Трамп. Він мав мільярди, втратив усе,

а тоді за кілька років повернув втрачене й навіть здобув більше грошей.

Чому виникає це явище? Тому що, навіть втрачаючи свої гроші, мільйонери, які створили себе самі, ніколи не втрачають найважливішого інгредієнта свого успіху — мислення мільйонера. Зрозуміло, у випадку «того самого Доналда» це мислення мільярдера. Ви усвідомлюєте, що Доналд Трамп ніколи не залишився б *просто* мільйонером? Як, на вашу думку, він почувався б щодо свого фінансового успіху, маючи лише мільйон доларів капіталу? Більшість людей погодиться, що він, напевно, вважав би себе банкрутом і невдахою!

Це тому, що «фінансовий термостат» Доналда Трампа налаштований на мільярди, а не на мільйони. Фінансовий термостат у більшості людей налаштований на тисячі, а не на мільйони доларів; у когось він налаштований на заробляння навіть не тисяч, а сотень; а в деяких людей фінансовий термостат стоїть нижче від нуля. Вони в біса замерзають, навіть не розуміючи чому!

Насправді більшість людей не сягають усього свого потенціалу. Люди здебільшого не успішні. Дослідження свідчать, що 80 % людей ніколи не матимуть тієї фінансової незалежності, якої б вони хотіли, і 80 % людей ніколи не назвуть себе справді щасливими.

Причина проста. Більшість людей — несвідомі. Вони наче дрімають за кермом, працюють і мислять на поверховому рівні, спираючись лише на те, що можуть побачити. Вони живуть виключно у видимому світі.

## **Коріння творить плоди**

Уявіть собі дерево. Припустімо, що воно уособлює дерево життя. На дереві є плоди — у житті ми звемо їх результатами. Тож ми дивимося на плоди (наші результати), і вони нам не подобаються; їх надто мало, вони надто дрібні або погані на смак.

Тож що ми схильні робити? Значна кількість людей приділяє ще більше уваги плодам, результатам, концентрується на них. Але що саме створило ці конкретні плоди? Їх створили насіння й коріння. Те, що над землею, створене тим, що *під нею*. Саме *невидиме* створює *видиме*. То що це значить? Це значить, що, коли ви хочете змінити плоди, спочатку потрібно змінити коріння. Якщо хочете змінити видиме, спочатку потрібно змінити невидиме.

---

**ПРИНЦИП ДОСТАТКУ:**

Якщо хочете змінити плоди, спочатку потрібно змінити коріння. Якщо хочете змінити видиме, спочатку потрібно змінити невидиме.

Авжеж, дехто каже, що побачити — це повірити. Маю запитання до таких людей: «Чому ви тоді сплачуєте рахунки за електрику?» Ви не бачите струму, однак використовуєте й упізнаєте його. Якщо у вас є сумніви щодо його існування, можете сунути пальця в розетку, і, гарантую, ці сумніви швидко зникнуть.

Зі свого досвіду скажу, що невидиме в цьому світі набагато потужніше за те, що можна побачити. Ви можете погодитися чи не погодитися з моїм твердженням, але, якщо не використовуватимете цього принципу в житті, матимете самі страждання. Чому? Бо ви йдете проти законів природи, згідно з якими те, що під землею, творить те, що над нею, тобто невидиме творить видиме.

Ми як люди — частина природи, а не вищі істоти. Отже, коли ми визнаємо закони природи та працюємо над своїм корінням — своїм «внутрішнім» світом, наше життя йде плавно. Коли ми не визнаємо їх — життя стає тяжким.

У кожному лісі, на кожній фермі, у кожному фруктовому саду те, що під землею, творить те, що над нею. Саме тому марно зосереджувати увагу на плодах, які ви вже виростили.

Ви не зміните плодів, що вже висять на гілках. Однак можете змінити завтрашні плоди. Утім, для цього потрібно закопати-ся в землю і зміцнити коріння.



Одна з найважливіших речей, яку ви можете зрозуміти, полягає в тому, що ми живемо не тільки на одному буттєвому рівні. Ми одночасно живемо у принаймні чотирьох різних царствах. Ці чотири сектори — фізичний світ, ментальний світ, емоційний світ і духовний світ.

Утім, більшість людей не розуміють того, що фізичний світ — це хіба що «роздруківка» інших трьох.

Наприклад, припустімо, що ви щойно написали листа на комп'ютері. Натиснули кнопку друку — і лист вийшов із принтера. Ви проглядаєте паперову копію і — це ж треба — знаходите одрук. Берете перевірений ластик і витираєте помилку. Тоді знову натискаєте кнопку друку, і знову з'являється той самий одрук.

Боже, як це могло статися! Ви ж його стерли! Цього разу берете ще більший ластик, третє сильніше й довше. Навіть вивчаєте підручник «Ефективне витирання» на три сотні сторінок. Тепер у вас є всі потрібні «інструменти» і знання. Ви готові. Натискаєте кнопку друку — і знову! «Не може бути! — вигукнете ви зачудовано. — Як це можливо? Що тут відбувається? Невже я в сутінковій зоні?»

А відбувається те, що справжню проблему не можна виправити в «роздруківці», тобто у фізичному світі, її можна виправити лише у «програмі» — у ментальному, емоційному й духовному світах.

Гроші — це результат, достаток — це результат, здоров'я — це результат, хвороба — це результат, ваша вага — це результат. Ми живемо у світі причин і наслідків.

---

**ПРИНЦИП ДОСТАТКУ:**

Гроші — це результат, достаток — це результат, здоров'я — це результат, хвороба — це результат, ваша вага — це результат. Ми живемо у світі причин і наслідків.

Ви коли-небудь чули, як хтось стверджує, що брак грошей — це проблема? Тепер послухайте: брак грошей ніколи ніколи не буває проблемою. Брак грошей — це лише симптом того, що відбувається всередині.

Брак грошей — наслідок, але в чому головна причина? Ось до чого все можна звести. Єдиний спосіб змінити «зовнішній» світ — спочатку змінити «внутрішній».

Які б ви не мали результати, дрібні чи вагомі, погані чи хороші, позитивні чи негативні, завжди пам'ятайте, що зовнішній світ — це просто відбиття внутрішнього. Якщо у внутрішньому житті щось не так, то в зовнішньому житті все йде не дуже добре. Усе дуже просто.

### **Декларація: потужний секрет змін**

На моїх семінарах ми послуговуємося техніками «прискореного навчання», що дають змогу вивчати швидше й запам'ятувати більше. Ключ до цього — залучення. Наш підхід полягає у старій приказці: «Те, що чуєш, — забуваєш; те, що бачиш, — запам'ятовуєш; те, що робиш, — розумієш».

Тому я попрошу вас: щоразу, коли ви доходите до кінця кожного основного принципу, викладеного у книжці, спочатку покладіть руку на серце і промовте вголос «декларацію», тоді торкніться голови вказівним пальцем і промовте ще одну

«декларацію». Що таке декларація? Просто твердження, яке ви промовляєте виразно й уголос.

Чому декларація — такий важливий інструмент? Тому що все створено з одного матеріалу — з енергії. Енергію передають через частоти й вібрації. Отже, кожна декларація, яку ви виголошуєте, має власну вібраційну частоту. Коли ви виголошуєте декларацію вголос, її енергія вібрає клітинами вашого тіла, і якщо одночасно торкнутися тіла, ви відчуєте цей унікальний резонанс. Декларації не просто надсилають Усесвіту особливу інформацію, вони надсилають потужне повідомлення й вашій підсвідомості.

Різниця між декларацією й афірмацією невелика, але, як на мене, важлива. Афірмацію визначають як «позитивне твердження про те, що мета, якої ви бажаєте досягти, уже досягнута». Натомість визначення декларації таке: «проголошення офіційного наміру вдатися до певних дій або набутти певного статусу».

Афірмація констатує, що бажане вже відбувається. Я не в захваті від цього, бо часто, коли ми стверджуємо щось, що ще не стало реальністю, тихий голос у голові зазвичай відповідає: «Це неправда, це нісенітниця».

З другого боку, декларація не констатує щось, як реальність, це заява про те, що ми маємо намір щось зробити або кимось стати. На це голос у голові може «купитися», бо ми не кажемо, що це вже правда — це наші наміри на майбутнє.

Декларація за своїм визначенням *офіційна*. Це формальна енергетична заява до Всесвіту крізь власне тіло.

Це визначення містить іще одне важливе слово — «дії». Щоб наміри стали реальністю, ви неодмінно мусите вдатися до дій.

Я раджу виголошувати свої декларації щоранку та щовечора. Якщо ви робитимете це, дивлячись у дзеркало, це ще більше прискорить процес.

Мушу визнати, що коли вперше про це почув, то сказав: «Нізащо. Ця маячня з деклараціями для мене надто фальшива». Та я тоді був без грошей, тож вирішив: «Чорт забирай, гірше не буде», — і почав це робити. Тепер я багатий, тому вас не сильно здивує моя віра в те, що декларації справді працюють.

У будь-якому разі я краще буду дуже фальшивим і дуже багатим, ніж дуже крутим і дуже бідним. А ви?

Водночас я запрошую вас покласти руку на серце й повторити такі слова...

### **ДЕКЛАРАЦІЯ:**

**«Мій внутрішній світ створює мій зовнішній світ».**

Тепер торкніться голови й скажіть:

**«Я думаю як мільйонер».**

Особливий бонус для вас: зайдіть на сайт **www.millionairemindbook.com** і натисніть на «БЕЗКОШТОВНІ КНИЖКОВІ БОНУСИ». Ми запропонуємо вам безкоштовний список усіх декларацій із книжки, виконаних каліграфічно у форматі, придатному для друку та обрамлення.

## **ЩО ТАКЕ ГРОШОВА ПРОГРАМА І ЯК ВОНА ФОРМУЄТЬСЯ?**

Мої виступи по радіо чи телебаченню добре відомі тим, що я часто пропоную: «Дайте мені п'ять хвилин, і я передбачу ваше фінансове майбутнє до кінця вашого життя».

---

### **ПРИНЦИП ДОСТАТКУ:**

Дайте мені п'ять хвилин, і я передбачу ваше фінансове майбутнє до кінця вашого життя.

Як? У короткій розмові я можу визначити те, що називають «програмою» вашої заможності й успіху. Кожен із нас має

таку особисту програму, закріплену в підсвідомості. Саме ця програма — більше за все інше та всіх інших, разом узятих, — визначатиме вашу фінансову долю.

Що таке грошова програма? Якщо взяти креслення будівлі, то на ньому буде попередньо встановлений план чи дизайн конкретного будинку. Так само ваша грошова програма — попередньо встановлена програма чи спосіб ваших відносин із грошима.

Я хочу презентувати вам надзвичайно важливу формулу. Вона визначає, як ви створюєте свою реальність і свій достаток. Багато поважних викладачів у галузі людського потенціалу використовують цю формулу як основу своїх вчень. Її називають «процесом виявлення», і вона має такий вигляд:

$$Д \rightarrow П \rightarrow В = Р$$

---

**ПРИНЦИП ДОСТАТКУ:**

Думки ведуть до почуттів.

Почуття ведуть до вчинків.

Вчинки ведуть до результатів.

Ваша фінансова програма становить комбінацію ваших думок, почуттів і вчинків у грошовій сфері.

Тож як формується грошова програма? Відповідь проста. Вона переважно містить інформацію чи «програмування», отримані в минулому, особливо змалку.

Хто є головним джерелом цього програмування? У більшості людей до цього списку належать батьки, брати й сестри, друзі, авторитетні особи, вчителі, релігійні лідери, ЗМІ та культура.

Розгляньмо культуру. Хіба ж не правда, що одні культури сприймають гроші та взаємодіють з ними в один спосіб, тоді як інші культури мають зовсім інший підхід? Ви вважаєте, що дитина виходить із материнського лона, уже маючи певне



ставлення до грошей, або ж дитину *вчать* поводитися з грошима? Цілком правильно. Кожну дитину вчать тому, що думати і як поводитися, коли йдеться про гроші.

Це справедливо для вас, для мене, для всіх. Вас учили, як думати і що робити, коли йдеться про гроші. Це навчання стало вашим програмуванням, автоматичною реакцією, яка веде вас решту вашого життя. Звісно, це стається, якщо ви не втрутитеся й не переглянете грошову програму вашого розуму. Саме це ми робимо у пропонованій книжці і щороку на глибшому та стабільнішому рівні для тисяч людей на семінарі-інтенсиві «Думай як мільйонер».

Ми вже казали, що думки ведуть до почуттів, почуття ведуть до вчинків, вчинки ведуть до результатів. Ось цікаве запитання: як ви думаєте, звідки беруться думки? Чому ви думаєте не так, як людина поряд із вами?

Ваші думки походять з «інформаційних досьє», збережених у картотеках вашого мозку. То звідки береться ця інформація? Вона походить із попереднього програмування. Саме так, ваша попередня програмованість визначає кожную думку, що зринає у вашій голові. Саме тому це часто називають обумовленим розумом.

Щоб відобразити це, перегляньмо наш «Процес виявлення» у такий спосіб:

$$\text{Пр} \rightarrow \text{Д} \rightarrow \text{П} \rightarrow \text{В} = \text{Р}$$

Ваша програма веде до думок, думки — до почуттів, почуття — до вчинків, вчинки — до результатів.

Отже, як і з комп'ютером, якщо ви змінюєте програму, то робите перший важливий крок до змінювання результатів.

Тож як формується наша програмованість? Це відбувається у три основні способи в усіх сферах життя, включно з фінансовою:

*Вербальне програмування: що ви чули в дитинстві?*

*Наслідкування: що ви бачили в дитинстві?*

*Особистий досвід: що ви відчували в дитинстві?*

Важливо зрозуміти ці три аспекти програмування, тому розгляньмо кожен із них. У другій частині цієї книжки ви дізнаєтеся, як перелаштувати себе для достатку й успіху.

## **Перший вплив: вербальне програмування**

Почнімо з *вербального* програмування. Що ви, зростаючи, чули про гроші, достаток і багатих людей?

Чи чули ви коли-небудь такі фрази: «*гроші — коріння всіх бід*», «*відкладай гроші на чорний день*», «*багаті люди жадібні*», «*усі багатії — злочинці*», «*брудні гроші*», «*потрібно тяжко працювати, щоб заробляти*», «*гроші на деревах не ростуть*», «*не можна бути і багатим, і духовним*», «*щастя за гроші не купиш*», «*гроші говорять за себе*», «*багатії багатіють, а бідняки бідніють*», «*це не для таких, як ми*», «*не всім судилося бути багатими*», «*забагато не буває*» і сумнозвісне «*ми не можемо собі це дозволити*»?

У нас удома, щоразу, як я просив у батька грошей, він кричав: «Я тобі що... із грошей зроблений?» Я жартома відповідав: «А шкода. Я взяв би руку, долоню чи хоча б пальця». Він жодного разу не засміявся.

Ось у чому річ. Усе те, що ви чули про гроші в дитинстві, лишається у вашій підсвідомості частиною програми, яка руйнує ваше фінансове життя.

Вербальне програмування — надзвичайно потужне. Наприклад, коли моему синові Джессі було три роки, він підскочив до мене й захоплено сказав: «Тату, ходімо на фільм про черепашок-ніндзя! Його показують поряд із нами». Я ніяк не міг збагнути, як цей малюк устиг опанувати географію. За кілька годин я отримав відповідь у вигляді телереклами

фільму зі звичною фразою в кінці: «У кінотеатрах поряд із вами».

Наведу ще один приклад сили вербального програмування, який стосується одного з учасників нашого семінару «Думай як мільйонер». Стівен не мав проблем із *зароблянням* грошей, йому було складно їх *утримати*.

Коли Стівен прийшов на нашу програму, він заробляв понад 800 тисяч доларів на рік упродовж останніх дев'яти років. І все одно він ледве зводив кінці з кінцями. Стівен якось примудрявся витратити гроші, позичити їх або ж втрачати все через неправильне інвестування. Яка б не була причина, його капітал був на нулі!

Стівен розповів, що, коли був малий, його мати часто казала: «Багатії всі жадібні. Вони заробляють гроші потом бідняків. Потрібно заробляти так, щоб вистачало на життя, усе інше — свинство».

Не треба бути генієм, щоб зрозуміти, що відбувалося у Стівеновій підсвідомості. Не дивно, що він збанкрутів. Мати вербально запрограмувала його вірити в те, що багаті люди — жадібні. Отже, його мозок пов'язував багатство із жадібністю: авжеж, це *погано*. Бути поганим він не хотів, тож підсвідомо не міг стати багатим.

Стівен любив маму та прагнув, щоб вона похвалила його. Зрозуміло, з такими поглядами мама не схвалила б його багатства. Отже, йому лишалося тільки позбуватися грошей, що виходили за межі потреб виживання, — інакше він був би свинею!

Ви, певно, сказали б, що, вибираючи між багатством та схваленням мами чи будь-кого іншого, більшість людей вибрала б багатство. От і ні! Мозок не так працює. Авжеж, багатство було б логічним вибором. *Однак, коли підсвідомість мусить вибирати між глибоко вкоріненими емоціями та логікою, емоції майже завжди перемагають.*

Повернімося до нашої історії. Менш ніж за десять хвилин від початку курсу завдяки надзвичайно ефективній, ґрунтованій на досвіді методиці грошова програма Стівена різко змінилася. Лише за два роки він пройшов шлях від банкрута до мільйонера.

---

**ПРИНЦИП ДОСТАТКУ:**

Коли підсвідомість мусить вибирати між глибоко вкоріненими емоціями та логікою, емоції майже завжди перемагають.

На курсі Стівен почав розуміти, що ці переконання, які йому заважають, належать його матері та ґрунтуються на її програмуванні, а не його. Тоді ми зробили наступний крок і допомогли йому створити стратегію, згідно з якою він, розбагатівши, не втратив би матириного схвалення. Усе було просто.

Його мама любила Гаваї, тому Стівен вклав гроші у пляжний будинок на острові Мауї. Він відправляє її туди на всю зиму. Мама на небесах від щастя, він теж. По-перше, їй подобається, що він багатий, і вона всім цим хвалиться. По-друге, він шість місяців на рік не мусить з нею панькатися. Блискуче!

Я сам після невдалого початку став успішно вести бізнес, однак заробити на цінних паперах мені не вдалося. Усвідомивши власну грошову програму, я пригадав, що в моєму дитинстві тато щовечора сідав за стіл із газетою, продивлявся відповідні сторінки, тоді грюкав кулаком об стіл і вигукував: «От смердючі акції!» А тоді з півгодини ремствував щодо того, яка дурна вся ця система і як простіше заробити гроші на автоматах у Лас-Вегасі.

Тепер, коли ви усвідомили силу вербального програмування, ви розумієте, що я ніяк не міг заробити на фондовій біржі? Я був буквально запрограмований на невдачу, на те, щоб підсвідомо вибирати не ті акції, не за ту ціну, не в той час. Чому? Щоб підтвердити свою грошову програму, яка проголошувала: «Акції смердять!»

Можу сказати, що, коли я виполов цю величезну кількість отруйних будяків зі свого внутрішнього «фінансового саду», мене просто завалило плодами! Ледь не наступного дня після того, як я себе перепрограмував, стався бум на акції, які я вибрав, і відтоді мене супроводжує дивовижний успіх на ринку цінних паперів. Це видається чимось надзвичайно дивним, але

якщо справді розуміти, як працює грошова програма, то все цілком логічно.

Знову-таки, підсвідома обумовленість визначає ваше мислення. Мислення визначає ваші рішення, а рішення — ваші дії, які, зрештою, визначають ваші прибутки.

Є чотири ключові елементи змін, кожен із яких потрібен, щоб перепрограмувати вашу фінансову програму. Вони прості, однак дуже потужні.

Перший елемент змін — *усвідомлення*. Ви не можете щось змінити, не знаючи про його існування.

Другий елемент — *розуміння*. Розуміючи, звідки походить ваш «спосіб мислення», ви можете збагнути, що він має бути стороннім для вас.

Третій елемент змін — *відмежування*. Коли ви вже зрозуміли, що спосіб мислення — це не ви, ви можете відділитися від нього і, спираючись на те, ким є сьогодні й ким хочете бути завтра, вибрати, залишити його чи покинути. Ви можете спостерігати за цим способом мислення, маючи його саме за те, чим він є: «досьє», яке давно-давно було завантажено у вашу свідомість і яке може вже й не бути істинне чи цінне для вас.

Четвертий елемент — *перепрограмування*. Цей процес ми почнемо у другій частині книжки, надавши вам ментальні файли, що створюють достаток.

Для тривалих і постійних змін також важлива постійна, часта підтримка, тож вам у допомогу я маю ще один подарунок. На веб-сайті **[www.millionairemindbook.com](http://www.millionairemindbook.com)** у розділі «БЕЗКОШТОВНІ КНИЖКОВІ БОНУСИ» ви можете підписатися на «Думку тижня» проекту «Думай як мільйонер». Щотижня ви отримуватимете новий ґрунтовний урок, що допоможе вам на шляху до успіху.

А поки повернімося до обговорення вербального програмування й того, що ви можете зробити, щоб почати переглядати власну грошову програму.

## **Крокуйте до змін: вербальне програмування**

**УСВІДОМЛЕННЯ:** запишіть усі твердження про гроші, достаток і багатих людей, які ви чули в дитинстві.

**РОЗУМІННЯ:** запишіть, як, на вашу думку, ці твердження до сьогодні впливали на ваше фінансове життя.

**ВІДМЕЖУВАННЯ:** ви бачите, що ці думки репрезентують тільки те, що ви завчили, і не становлять частину вашої анатомії чи вашу особистість? Ви бачите, що зараз у вас є вибір стати іншим?

**ДЕКЛАРАЦІЯ:** покладіть руку на серце й скажіть...

*«Те, що я чув/чула про гроші, — не обов'язково правда. Я вибираю для себе новий спосіб мислення, що підтримуватиме моє щастя й успіх».*

Торкніться голови й скажіть:

*«Я думаю як мільйонер».*

## **Другий вплив: наслідування**

Другий спосіб нашого програмування називають наслідуванням. Які були щодо фінансів ваші батьки чи опікуни, коли ви були маленькі? Один із них або обидва добре вправлялися зі своїми грошима чи мали з цим невдачі? Вони були схильні витрачати чи заощаджувати? Були розважливими інвесторами чи не інвестували взагалі? Ризикували чи поводилися консервативно? Вони постійно мали гроші чи їхній грошовий потік був менш передбачуваний? Ваша родина легко заробляла гроші чи мусила долати перешкоди? У вашому домі гроші були джерелом щастя чи причиною неприємних сварок?

Чому ця інформація така важлива? Ви, певно, чули про «мавпування». Що ж, люди не надто вирвалися вперед. Дітьми ми навчаємося всього саме через наслідування.

Приказка «Яблучко від яблуньки не відкотиться» не просто схожа на правду, хоч як би більшість із нас не хотіла цього визнавати.

Це нагадує мені історію про жінку, яка завжди готує м'ясо до вечері, обрізаючи шматок з обох боків. Здивований чоловік питає, для чого вона це робить. Жінка відповідає: «Так готувала моя мама». Так вийшло, що її мама того дня прийшла до них вечеряти, тож вони спитали, чому вона обрізає м'ясо з обох боків. Мама відповіла: «Так готувала моя мама». Вони вирішують зателефонувати бабусі і спитати, для чого саме так обрізати м'ясо. Що ж та відповіла? «Бо в мене замала пательня!»

Сенс у тому, що у грошовій сфері ми загалом схильні повторювати одного з батьків або ж комбінувати їх обох у собі.

Наприклад, мій батько був підприємець і працював у галузі будівництва. Він зводив від десятка до сотні будинків згідно із проектом, і кожен проект потребував величезних капіталовкладень. Тато мусив вкладати все, що мав, і брати чималі позики в банку, аж поки не продавав ті будинки, отримуючи за них гроші. Тобто на початку кожного проекту ми грошей не мали й були по вуха в боргах.

Як ви можете собі уявити, протягом цього періоду тато мав не найкращий настрій і щедрістю не відзначався. Якщо я просив чогось, що коштувало хоча б пенні, після звичного: «Я тобі що, із грошей зроблений?» — чув: «Ти що, здурів?» Замість копійчини я отримував лютий погляд, що так і промовляв: «Навіть не думай попросити знову». Певен, ви знаєте такий погляд.

Усе йшло за цим сценарієм рік або два, поки будинки, на решті, не продавали. Тоді ми мало не купалися у грошах. Тато раптом ставав геть іншою людиною — щасливою, доброю й надзвичайно щедрою. Він приходив і питав, чи не потрібно мені кілька баксів. Я хотів відповісти йому тим самим лютим поглядом, але був не такий дурний, тому просто закочував очі й казав: «Авжеж, тату, дякую».

Життя було чудове... аж до того страшного дня, коли він приходив додому й казав: «Я знайшов добрий кусень землі. Будемо будуватися». Добре пам'ятаю, як я відповідав: «Круто, тату, удачі тобі», — а в самого серце падало, бо я знав, що тепер знову буде тяжко.

Ми жили за такою схемою, відколи себе пам'ятаю, років із шести, поки мені не виповнився двадцять один і я не виїхав із батьківського будинку. Тоді це припинилося, чи принаймні я так думав.

У двадцять один рік я завершив навчання і став, як можна здогадатися, будівельником. Відтоді кілька разів брався за інший, однак так само проектний бізнес. З якихось дивних причин я заробляв непогані гроші, але минало трохи часу і я банкрутував. Брався за інший бізнес, знову вірив, що підкорив світ, і знову падав на саме дно десь за рік.

Ці злети й падіння тривали майже десять років, перш ніж я збагнув, що проблема не в бізнесі, до якого брався, не в партнерах, яких вибирав, не в працівниках, яких наймав, не в стані економіки чи моему рішенні взяти відпустку й перепочити, коли все йшло добре. Я нарешті усвідомив, що, можливо, просто можливо, я несвідомо повторюю татову схему заробітку — зі злетами й падіннями.

Можу сказати: добре, що я дізнався те, про що ви дізнаєтеся з цієї книжки, і зміг перелаштувати себе з цієї «моделі йо-йо» на постійне зростання прибутків. Я й досі іноді відчуваю бажання щось змінити, коли все йде добре (а отже, влаштувати собі самому саботаж). Однак тепер у моєму мозку інший файл, який помічає це відчуття й каже: «Дякую, що поділився. Тепер зосередься — і до роботи».

Наведу ще один приклад із мого семінару в Орландо, штат Флорида. Як завжди, люди по одному виходили на сцену — щоб узяти автограф, привітатися, подякувати чи ще для чогось. Ніколи не забуду одного старого пана, бо він прийшов до мене в сльозах, ледве переводячи подих і витираючи сльози



рукавом. Я спитав, що сталося. Він відповів: «Мені шістдесят три роки, я читав книжки й відвідував такі семінари, відколи вони тільки з'явилися. Я ходив до всіх спікерів, пробував усе, чого вони вчили. Торгував акціями й нерухомістю, брався за десяток різних бізнесів. Знову вступив до університету, здобув ступінь MBA<sup>1</sup>. Я знаю більше, ніж десятеро середньостатистичних людей, однак фінансового успіху ніколи не мав. Завжди добре починав, але закінчував із порожніми руками й за всі ці роки так і не зрозумів чому. Уже думав, що я просто старий дурень... аж до сьогодні.

Коли я послухав вас і зробив вправи, нарешті все зійшлося. Зі мною все гаразд, просто в моїй голові застрягла грошова програма батька, ставши моїм ворогом. Мій батько пережив Велику депресію. Щодня він шукав роботу чи намагався щось продати й повертався з порожніми руками. Хотів би я сорок років тому дізнатися про грошові моделі. Я стільки часу змарнував на все це навчання». І він заплакав іще дужче.

Я відповів йому: «Ви не марнували часу, отримуючи знання! Воно просто не виявило себе, чекає в банку вашого розуму, чекає на слухну нагоду. Тепер, коли ви сформували програму свого успіху, усе, що ви вивчили, стане корисним — і ви злетите до успіху».

Більшість із нас здатні впізнати правду, коли ми її чуємо. Обличчя чоловіка просвітліло, він знову почав глибоко дихати. А тоді широко всміхнувся й міцно обійняв мене зі словами: «Дякую, дякую, дякую!» Коли він востаннє виходив на зв'язок, його бізнес стрімко розвивався: за останні 18 місяців той чоловік накопичив більше, ніж за минулі 18 років. Це чудово!

Знову-таки, можна мати скільки завгодно знань чи умінь, але, якщо ваша «програма» не налаштована на успіх, ви фінансово приречені.

<sup>1</sup> *Master of Business Administration* — кваліфікаційний рівень у менеджменті, магістр з ділового адміністрування. (*Тут і далі прим. перекл.*)

## ДІЛИТИСЯ ДОСТАТКОМ

Справжній достаток визначає те, скільки ти готовий віддати.

*Т. Гарв Екер*

Ця книжка вчить спостерігати за власним мисленням і кидати виклик обмеженим, несприятливим думкам, звичкам і діям, що стосуються грошей. Причина, чому ми починаємо з грошей, полягає в тому, що гроші — одна з найбільшніх сфер життя більшості людей. Однак потрібно зважати на ширшу картину. Розумієте, якщо ви почали впізнавати свої несприятливі звички у фінансовій сфері, це усвідомлення перейде й на інші галузі вашого життя.

Метою цієї книжки було допомогти вам розвинути самосвідомість. Самосвідомість — це постійне спостереження за своїми думками й діями, щоб мати змогу чинити, спираючись на правильний теперішній вибір, а не на попереднє програмування. Йдеться про здатність реагувати від свого вищого «я», а не нижчого «я», сповненого страху. Так ви можете стати найкращою версією себе й виконати своє призначення.

Однак знаєте що? Суть цього перетворення — не тільки ви. Це весь світ. Наш світ — лише відображення людей, що його становлять. Якщо кожна особистість розвиває свою самосвідомість, зростає і свідомість світу, переходячи від страху до мужності, від ненависті до любові, від нестачі до загального процвітання.

Так кожен із нас має просвітлитися, щоб у світі стало більше світла.

Якщо ви хочете бачити світ якимось — почніть із себе. Якщо ви хочете, щоб світ став кращим — станьте кращою людиною *самі*. Саме тому я вважаю вашим обов'язком досягти найвищого потенціалу, творити достаток та успіх у своєму житті, адже цим ви зможете допомогти іншим та зробити світ позитивнішим.

Отже, я прошу вас передати цю ідею самосвідомості й сили іншим. Несіть звістку про цю книжку якомога більшій кількості людей. Візьміть на себе зобов'язання розповісти про неї принаймні сотні друзів, родичів і знайомих або подаруйте її як річ, яка може змінити життя. Вони не лише ознайомляться з ефективними фінансовими ідеями, але й навчаться спостерігати за своїм мисленням, розвинути самосвідомість, а отже, збільшать свідомість планети.

Дякую.

Популярне видання

ЕКЕР Гарв

**Думай як мільйонер.  
17 уроків достатку для тих,  
хто готовий розбагатіти**

Керівник проекту *С. І. Мозгова*  
Відповідальний за випуск *А. В. Альошичева*  
Редактор *Є. О. Редько*  
Художній редактор *А. О. Попова*  
Технічний редактор *В. Г. Євлахов*

Підписано до друку 17.09.2019.  
Формат 60х90/16. Друк офсетний.  
Гарнітура «QuantAntiqua». Ум. друк. арк. 11.  
Наклад 2900 пр. Зам. № .

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»  
Св. № ДК65 від 26.05.2000  
61001, м. Харків, вул. Б. Хмельницького, буд. 24  
E-mail: [cop@bookclub.ua](mailto:cop@bookclub.ua)

Віддруковано з готових діапозитивів на ПП «ЮНІСОФТ»  
Свідоцтво ДК №3461 від 14.04.2009 р. [www.unisoft.ua](http://www.unisoft.ua)  
61036, м. Харків, вул. Морозова, 13Б

**UNISOFT**

---

**Екер Г.**

E45 Думай як мільйонер. 17 уроків достатку для тих, хто готовий розбагатіти / Гарв Екер ; пер. з англ. О. Оксенич. — Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2019. — 176 с.

ISBN 978-617-12-5777-1  
ISBN 978-0-06-076328-0 (англ.)

**УДК 159.9**

**Видавництво «Клуб Сімейного Дозвілля»  
пропонує розміщення реклами  
на нашій книжковій продукції:  
логотипи, закладки, флаєри, листівки,  
буклети тощо.**

Наші конкурентні переваги:

- вашу рекламу буде представлено в найбільшій дистрибуційній мережі України (у 70 книжкових магазинах видавництва «КСД»);
- також на полицях понад 400 бізнес-партнерів (українські книгарні, продуктові та будівельні маркети);
- ви отримаєте доступ до широкої цільової аудиторії (читачі віком від 20 до 40 років, серед них основна частина — від 25 до 35 років; 55—60 % наших покупців становлять жінки);
- ми видаємо бестселери художньої та нон-фікшн літератури, які перебувають у топі вітчизняних книгарень.

**З пропозиціями звертайтеся за адресою:  
[trade@ksd.ua](mailto:trade@ksd.ua)**