

«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, будучи 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 порожнього 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 зосереджусь 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 перемагати 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 моєму 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, гáряче 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? Нізашо.

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 вмієте 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 дримають 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 дивимось 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*.

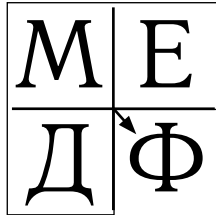
Авжеж, дехто каже, що побачити — це повірити. Маю запитання до таких людей: «Чому ви тоді сплачуєте рахунки за електрику?» Ви не бачите струму, однак використовуєте й упізнаєте його. Якщо у вас є сумніви щодо його існування, можете сунути пальця в розетку, і, гарантую, ці сумніви швидко зникнуть.

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.