

T. HARV EKER

A milliomos elme titkai
A gazdagság belső játszmájának elsajátítása

TARTALOMJEGYZÉK

Köszönetnyilvánítások

"Ki a csuda T. Harv Eker, és miért érdemes elolvasni ezt a könyvet?"

ELSŐ RÉSZ - Pénzügyi modellünk

MÁSODIK RÉSZ - A gazdagság tételei

Tizenhét dolog, amelyekben a gazdagok másként gondolkoznak, és másként cselekszenek, mint a szegények és a középosztálybeliek

1. gazdagsági tétel

A gazdagok azt hiszik, "Én alakítom az életemet."

A szegények azt hiszik, "Az élet megtörténik velem."

2. gazdagsági tétel

A gazdagok azért játsszák a pénzjátszmát, hogy nyerjenek.

A szegények azért játsszák a pénzjátszmát, hogy ne veszítsenek.

3. gazdagsági tétel

A gazdagok elszántan elköteleződnek a gazdagság mellett.

A szegények gazdagok akarnak lenni.

4. gazdagsági tétel

A gazdagok nagyban gondolkoznak.

A szegények kicsiben gondolkoznak.

5. gazdagsági tétel

A gazdagok a lehetőségekre koncentrálnak.

A szegények az akadályokra koncentrálnak.

6. gazdagsági tétel

A gazdagok nagyra becsülik a többi gazdag és sikeres embert.

A szegények neheztelnek a gazdag és sikeres emberekre.

7. gazdagsági tétel

A gazdagok a pozitív beállítottságú, sikeres emberek társaságát keresik.

A szegények a negatív beállítottságú vagy sikertelen emberek társaságát keresik.

8. gazdagsági tétel

A gazdagok készek menedzselni magukat és az értékeiket.

A szegények rossz véleményekkel vannak az eladásról és az önmenedzselésről.

9. gazdagsági tétel

A gazdagok nagyobbak, mint a problémáik.

A szegények kisebbek, mint a problémáik.

10. gazdagsági tétel

A gazdagok kiválóan tudnak elfogadni.

A szegények rosszul tudnak elfogadni.

11. gazdagsági tétel

A gazdagok az eredményeik alapján várnak javadalmazást.

A szegények az idejük alapján várnak javadalmazást.

12. gazdagsági tétel

A gazdagok "is-is" elven gondolkoznak.

A szegények "vagy-vagy" elven gondolkoznak.

13. gazdagsági tétel

A gazdagoknak a vagyonuk a fontos.

A szegényeknek a munkából származó jövedelmük a fontos.

14. gazdagsági tétel

A gazdagok jól kezelik a pénzüket.

A szegények rosszul kezelik a pénzüket.

15. gazdagsági tétel

A gazdagok a pénzüket dolgoztatják.

A szegények a pénzért dolgoznak.

16. gazdagsági tétel

A gazdagok akkor is cselekszenek, ha félnek.

A szegényeket meggátolja a félelem.

17. gazdagsági tétel

A gazdagok folytonosan tanulnak és fejlődnek.

A szegények azt hiszik, már mindent tudnak.

Akkor most mi a csudát csináljunk?

A GAZDAGSÁG MEGOSZTÁSA

Ezt a könyvet családomnak ajánlom: szerető hitvesemnek, Rochelle-nek, csodálatos leányomnak, Madisonnek és nagyszerű fiamnak, Jesse-nek.

Köszönetnyilvánítások

Úgy tűnik, mintha egy könyv megírása önálló munka lenne, de a valóságban, ha azt akarjuk, hogy ezekhez, sőt lehetőleg milliókhoz eljusson, akkor egy egész csapatra van szükség hozzá. Először is szeretnék köszönetet mondani feleségemnek, Rochelle-nek, leányomnak, Madisonnek és fiamnak, Jessenek. Köszönöm mindnyájatoknak, hogy teret adtatok nekem, hogy teljesíthessem a feladatomat ezen a Földön. Köszönöm továbbá szüleimnek, Samnek és Sarának, valamint nővéremnek, Marynek, sógoromnak, Harveynek végtelen szeretetüket és támogatásukat. Sok köszönettel tartozom Gail Balsillie-nek, Michelle Burrnek, Shelley Wenusnak, Robert és Roxanne Riopelnek, Donna Foxnak, A. Cage-nek, Jeff Faginnek, Corey Kouwenbergnek, Kris Ebbesonnek és a Peak Potentials Training egész csapatának mindazért a kemény munkáért és elkötelezettségért, melynek eredményeként oly sok jóval ajándékozták meg az emberiséget, és a Peak Potentialset a világ egyik leggyorsabban fejlődő személyiségfejlesztő cégévé avatták. Köszönöm nagyszerű könyvterjesztőmnek, Bonnie Solownak folyamatos támogatását, bátorítását és azt, hogy eligazított a könyvterjesztés útvesztőjében. Ugyancsak sok köszönet illeti a Harper Business csapatát: Steve Hanselman kiadót, aki megalkotta ezt a projektet, és oly sok időt és energiát áldozott rá; csodálatos szerkesztőmet, Herb Schaffnert; Keith Pfeffer marketingigazgatót; valamint Larry Hughes reklámigazgatót. Külön köszönetet szeretnék mondani Jack Canfieldnek, Robert G. Allennek és Mark Victor Hansennek barátságukért és a kezdetektől nyújtott, folyamatos támogatásukért. Végül rendkívül hálás vagyok a Peak Potentials összes tanfolyama minden résztvevőjének, a támogató csapatnak és az együttműködő partnereknek. Nélkületek nem lennének életeket megváltoztató szemináriumok.

"Ki a csuda T. Harv Eker, és miért érdemes elolvasni ezt a könyvet?"

Az emberek megdöbbennek, amikor a tanfolyamaim elején azt hallják tőlem: "Egy szavamat se higgyétek el!" Miért tanácsolom ezt? Mert csak a saját tapasztalatomra hagyatkozhatok. Egyetlen elmondott gondolat és következtetés sem eredendően igaz vagy hamis. Pusztán az én eredményeimet tükrözik, és azokat a meglepő dolgokat, amiket hallgatóim ezreinél tapasztaltam. Ennek ellenére hiszem, hogy aki alkalmazza az itt leírt elveket, gyökeresen átalakítja az életét. Ne csak olvassátok ezt a könyvet! Tanulmányozzátok át olyan alaposan, mintha az életeitek függne tőle! Azután próbáljátok ki az elveket saját magatok! Ami működőképes, használjátok; ami nem, azt felejtsetek el bátran! Talán elfogultságnak hangzik, de ez az egyik legfontosabb könyv, amit a pénzről valaha is írtak. Tudom, hogy ez merész kijelentés, de az az igazság, hogy ez a könyv a hiányzó láncszem a siker iránti vágy és a siker megvalósítása között. Bizonyára mindnyájan tapasztaltátok már, hogy a kettő nem ugyanaz. Kétségkívül olvastatok már a témában más könyveket, hallgattatok kazettákat vagy CD-ket, részt vettetek tanfolyamokon, és számos meggazdagodási rendszerrel ismerkedtetek meg az ingatlan, a részvények vagy a vállalkozások terén. Mégis mi történt? Sokakkal szinte semmi. Egy röpke fellángolás után minden maradt a régiben. Most végre itt a megoldás. Egyszerű, törvényes, és nem fogtok csalódní benne. Ha tudatalatti "pénzügyi modellünk" nem a sikerre van "hangolva", akármit tanulunk, tudunk és teszünk, semmi sem segít rajtunk. Ebben a könyvben lerántjuk a titokzatosság leplét arról, hogy vajon miért adatik némelyeknek gazdagság, míg mások örökös anyagi küszködésre vannak kárhoztatva. Meg fogjátok érteni a gazdagság, a közepes jómód és a pénzügyi kudarc legmélyebb okait, és elkezdhetitek jobbra fordítani anyagi jövőtöket. Megtudjátok majd, miként befolyásolják a gyermekkori élmények az ember pénzügyi modelljét, és hogy miként alakítanak ki önsors rontó gondolatokat és szokásokat ezek a hatások. Nagyhatású nyilatkozatokat fogtok megismerni, és segítségükkel változtathattok negatív gondolkodásmódokat a gazdagság szellemi tételeinek alkalmazásával, hogy eredményesen gondolkozzatok gazdagok módjára. A gyakorlatban használható, lépésről lépésre haladó stratégiát is kaptok jövedelmeitek növeléséhez és vagyonotok gyarapításához. Az első részben azt mutatom be, hogy a pénzzel kapcsolatos gondolataink és cselekedeteink kondicionálás eredményei, és lényeges stratégiákat vázolok fel a szellemi pénzmodell módosítására. A második részben a gazdagok, a középosztálybeliek és a szegények gondolkodásmódja közötti különbségeket vizsgálom, majd tizenhét hozzáállást és lépést javaslok, amelyek örökre megváltoztatják anyagi helyzeteteket. A könyvben mindössze néhány szerepel a sok ezernyi levél és e-mail közül, amelyeket a Milliomos elme intenzív tanfolyamon részt vett és hatalmas gyakorlati eredményeket elért hallgatóimtól kaptam. Mik tehát az én tapasztalataim? Milyen az én hátterem? Mindig sikeres voltam? Bárcsak így lenne!

Mint számos más emberben, vélhetően bennem is sok "lehetőség" rejtett, de nem sokra vittem. Elolvastam az összes könyvet, meghallgattam az összes hanganyagot, és elvégeztem az összes tanfolyamot, amihez hozzáfértem. Nagyon-nagyon szerettem volna sikeres lenni. Nem tudom, a pénz, a szabadság vagy a teljesítmény vonzott-e igazán, esetleg be

akartam bizonyítani a szüleimnek, mire vagyok képes, mindenesetre szinte megszállottan vágytam a sikerre. Húszas éveimben különböző vállalkozásokba fogtam, mindegyikbe a nagy vagyon reményében vágtam bele, mégis kudarcot kudarca halmoztam. Halálra dolgoztam magam, mégsem jutottam előbbre. "Loch Ness-i szörny" betegségben szenvedtem: folyton a profitról hallottam, de nekem sosem jutott belőle. Mindig azt gondoltam: "Ha a megfelelő vállalkozásba kezdek, ha jó lóra teszek, győzni fogok!" De tévedtem. Semmi sem sikerült... legalábbis nekem nem. Aztán a mondat második fele szöveget ütött a fejemben. Miért érnek el mások sikert ugyanazzal a vállalkozással, amit én is üzök, és én miért nem? Mi történt "Mr. Kiváló Lehetőséggel"?

Mélyen magamba néztem. Megvizsgáltam, miben hiszek, és rájöttem, hogy bár igazán szeretnék gazdag lenni, mélyen gyökerező aggodalmak munkálnak bennem. Leginkább félttem. Félttem a kudartól, vagy, ami még rosszabb, attól, hogy sikeres leszek, azután pedig valahogyan elvesztem a vagyonomat. Az végképp lesújtana. A legszörnyűbb az a gondolat volt, hogy akkor elveszteném a képességeimbe vetett hitemet. Mi lesz, ha kiderül, hogy nem tudok sikert elérni, és egész életemet szegénységben kell leélnem? Azután szerencsére apám egy dúsgazdag barátja ellátott tanácsokkal. Kártyapartira jött hozzánk, hogy játsszon a "fiúkkal", és felfigyelt rám. Ekkor már harmadszor költöztem haza, és a "szegényesebb" lakosztályban laktam, azaz az alagsorban. Azt hiszem, apám panaszkodhatott neki szűkös anyagi körülményeiről, mert amikor meglátott, olyan részvételtjes tekintettel nézett rám, ahogyan a gyászoló hozzátartozókra szoktak egy temetésen.

Azt mondta: "Harv, én is úgy kezdtem, mint te, teljes csőddel." Hát ez igazán nagyszerű, gondoltam, ettől mindjárt jobban érzem magam. Gyorsan ki akartam menteni magamat valamivel, hogy elmeneküljek, és közben a falról lemálló vakolatot bámultam. Ő azonban tovább beszélt. "Azután kaptam néhány tanácsot, amiktől megváltozott az életem. Ezeket szeretném neked továbbadni." Jaj, ne! Most jön a hegyi beszéd, pedig ez az ember nem is az apám! Aztán kibökte: "Harv, ha nem vagy olyan sikeres, mint amilyen szeretnél lenni, az azért van, mert valamit nem tudsz." Akkoriban hetyke fiatalember voltam, és úgy gondoltam, mindent nagyon is jól tudok, csakhogy sajnos a bankszámlám nem erről tanúskodott. Ezért mégiscsak végighallgattam. Így folytatta: "Tudtad, hogy a legtöbb gazdag ember nagyon hasonlóan gondolkodik?"

Azt feleltem: "Nem, ezen még sosem töprengtem." Mire ő: "Ez nem egzakt tudomány, de a gazdagok egy bizonyos módon gondolkoznak, és a szegények merőben másként, és ez a gondolkodásmód meghatározza a cselekedeteiket, s ebből fakadóan az eredményeiket is. Ha úgy gondolkoznál, ahogyan a gazdagok, és azt tennéd, amit a gazdagok, elhiszed, hogy meggazdagodhatnál?" Emlékszem, a legcsekélyebb meggyőződés nélkül vágtam rá: "Igen." "Akkor csak annyi a dolgod, hogy utánozd a gazdagok gondolkodásmódját" — mondta ő.

Minthogy akkoriban meglehetősen szkeptikus voltam, azt kérdeztem: "Most éppen mire gondolsz?" Így felelt: "Arra, hogy a gazdagok betartják az ígéreteiket, ezért én is betartom, amit apádnak ígértem. Várnak a srácok. Majd találkozunk." Ezzel faképnél hagyott, de amit mondott, nagy hatást tett rám.

Semmi sem működött az életemben, ezért úgy döntöttem, üsse kő, belevetem magam a gazdagok és gondolkodásmódjuk tanulmányozásába. Mindent megtanultam az elme működéséről, amit csak tudtam, de elsősorban a pénz és a siker lélektanára összpontosítottam. Rájöttem, hogy igaz: a gazdagok tényleg másként gondolkoznak, mint a szegények és a középosztálybeliek. Végül az is tudatosult bennem, miként akadályoznak saját gondolataim a meggazdagodásban. Ami még fontosabb, megismertem számos nagyhatású technikát és stratégiát gondolkodásom befolyásolására, hogy úgy gondolkozzak, ahogyan a gazdagok. Ezután azt mondtam magamnak: "Elég a nyavalygásból, próbáljuk ki mindezt a gyakorlatban." Úgy döntöttem, megpróbálkozom egy újabb vállalkozással. Mivel sokat foglalkoztam egészségápolással és testgyakorlással, megnyitottam Észak-Amerika egyik első fitness-üzletét. Pénzem nem volt, ezért 2000 dollár hitelt kellett felvennem a Visa kártyámra a beindításához. Elkezdtem használni, amit a gazdagok mintájából megtanultam, mind az üzleti, mind a gondolkodási stratégiák tekintetében. Legelőször is szentül elhatároztam, hogy sikeres leszek, és nyeresre játszottam. Megfogadtam, hogy összeszedem magam, és semmiképpen nem adom fel ezt a vállalkozást, amíg milliomos nem leszek, vagy még annál is gazdagabb. Ez gyökeresen más hozzáállás volt, mint a korábbi, mert azelőtt mindig rövid távon gondolkoztam, és hagytam, hogy mellékvágányra tereljenek a kínáló jó lehetőségek, vagy eltérítsenek célomtól a nehézségek. Továbbá ettől kezdve mindig résen voltam, amikor negatív vagy romboló pénzügyi gondolatok merültek fel bennem. Korábban azt hittem, igaz, amit az eszem diktál. Felfedeztem, hogy sok tekintetben éppen az elmém áll leginkább a sikerem útjába. Elhatároztam, hogy elhallgattatom magamban azokat a gondolatokat, amelyek nem segítik a gazdagságról alkotott elképzeléseimet. Mindazokat az elveket használtam, amelyeket könyvemben leírok. Hogy beváltak-e? Meghiszem azt!

A vállalkozásom olyan sikeres lett, hogy kevesebb mint két és fél év alatt tíz üzletet nyitottam, majd eladtam a cég felét egy Fortune 500 vállalatnak 1,6 millió dollárért. Ezután a napfényes San Diegóba költöztem. Néhány évet a stratégiáim finomításával töltöttem, és elkezdtem személyes üzleti tanácsadással foglalkozni. Azt hiszem, elég szép hasznot hajtottam az embereknek, mert egyre-másra küldték hozzám a barátaikat, üzleti partnereiket és üzlettársaikat. Csakhamar tíz, sőt, húsz fős csoportoknak tartottam előadásokat. Az egyik ügyfelem azt javasolta, nyissak iskolát. Ezt nagyszerű ötletnek tartottam, és meg is valósítottam. Megalapítottam a Józan Ész Üzleti Iskolát, és Észak-Amerika-szerte emberek ezreit oktattam a "józan ész" üzleti stratégiáira, a gyors siker elérése céljából. Tanító körútjaim során feltűnt egy különös dolog: két ember egymás mellett ült egy teremben, és megtanulta ugyanazokat az elveket és stratégiákat. Az egyik felhasználta azokat, majd csakhamar a siker csúcsait ostromolta, és vajon mi történt a másikkal? Nem sok!

Ekkor világossá vált, hogy hiába szerelkezik fel valaki a világ legnagyobb "szerszámaival", ha csak egy kis lék is van a "szerszámosládán" (azaz az agyában), máris bajba jut. Ezért kidolgoztam egy programot Milliomos elme intenzív tanfolyam címmel, amelyet a pénz és a siker belső játszójára alapoztam. Amikor ötvöztem a belső játékot (a szerszámosládát) a külsővel (a szerszámokkal), szinte mindenki hatalmas sikereket ért el. Ezt fogom átadni ebben a könyvben: hogy miként válhattok a pénz belső játékjának mestereivé, hogy nyerjete — miként gondolkodjatok a gazdagok agyával a meggazdagodás érdekében. Gyakran megkérdezik tőlem, hogy a sikerem egyetlen nagy üzletre korlátozódott-e, vagy folytatódott. Hadd fogalmazzak így: Az általam tanított elvek precíz felhasználásával több millió dollárt kerestem, és sokszoros multimilliomos vagyok. Szinte minden befektetésem és vállalkozásom óriási siker. Némelyek szerint olyan vagyok, mint Mídász király, mert amihez hozzáérek, arannyá válik. Igazuk van, de talán nem veszik észre, hogy a mídászi érintés egyszerűen annyit jelent, hogy a sikerre vivő "pénzügyi modellre" építetek, és pontosan ezt fogjátok elsajátítani ti is, ha megtanuljátok az elveimet, és elvégzitek a szükséges munkát. A Milliomos elme intenzív tanfolyam elején általában megkérdezem a hallgatóságot: "Hányan jöttetek ide azért, hogy tanuljatok?" Ez cseles kérdés, mert ahogyan Josh Billings, az író fogalmazott: "Nem az gátolja a sikert, amit nem tudunk; a legnagyobb akadály az, amit rosszul tudunk." Ez a könyv tehát nem annyira a tanulásról, mint inkább a felejtésről szól! Nagyon lényeges, hogy felismerjétek, miként juttattok benneteket megrögzött gondolkodási és cselekvési módok a jelenlegi helyzetbe. Ha valóban gazdag és boldog vagy, akkor minden rendben. Ha azonban nem, azt ajánlom, gondolkodj el néhány lehetőségen, amelyek nem illenek bele a "skatulyáidba", abba a keretbe, amit jelenleg helyesnek vagy megfelelőnek vélsz. Bár azt javaslom, hogy "egy szavamat se hidd el", és próbáld ki az itt leírtakat a saját életedben, ugyanakkor arra kérek, fogadd bizalommal, amit olvasol. Nem azért, mert személyesen ismersz, hanem mert emberek ezrei változtatták meg életüket és eredményeiket e könyv elveinek hatására. A bizalomról az egyik kedvenc történetem jut eszembe. Egy emberről szól, aki egy sziklafalon egyensúlyozva hirtelen megcsúszik, és leesik. Szerencsére van annyi lélekjelenléte, hogy megkapaszkodjék egy kiugró köcsipkében, és ott függeszkedik élet és halál között. Csak lóg, lóg, majd hirtelen felkiált: "Van odafönt valaki, aki segítene?" Semmi válasz. Tovább kiabál: "Van odafönt valaki, aki segítene?" Egyszer csak mély, öblös hang szólal meg: "Isten vagyok. Segítek neked, csak engedd el a sziklát, és bízz bennem!" Emberünk visszaszól: "Van odafönt valaki más, aki segítene?" A tanulság egyszerű. Ha magasabb szintre akarjuk emelni az életünket, késznek kell lennünk rá, hogy elengedjük egyik-másik régi gondolkodási sémánkat, és újakat fogadjunk el helyettük. Az eredmény önmagáért fog beszélni.

ELSŐ RÉSZ

PÉNZÜGYI MODELLÜNK

A kettősségek világában élünk: van fent és lent, világos és sötét, forró és hideg, bent és kint, gyors és lassú, jobb és bal, hogy csak néhányat említsek az ezernyi ellentétpár közül. Csak akkor tud létezni az egyik, ha a másik is létezik. Van-e jobb oldal bal nélkül? Már hogyan lenne! Következésképpen a pénznek is vannak "külső" és "belső" törvényszerűségei. A külső törvényszerűségeket alkotják az üzleti ismeretek, a pénzkezelés, a befektetési stratégiák. Ezek elengedhetetlenek. De ugyanilyen fontos a belső játszma is. Analógiaként gondoljunk egy asztalosra és a szerszámaira. A kiváló szerszámok nélkülözhetetlenek számára, de még lényegesebb, hogy mesterien bánjon velük. Azt szoktam mondani, nem elég, hogy a megfelelő helyen legyünk a megfelelő időben. A megfelelő embernek kell lennünk, aki a megfelelő időben a megfelelő helyen van. Ki vagy te? Hogyan gondolkodsz? Miben hiszel? Milyen szokásaid, tulajdonságaid vannak? Hogy érzed magadat a bőrödben? Menynyire bízol magadban? Mennyire jók az emberi kapcsolataid? Menynyire bízol másokban? Igazán úgy érzed, megérdemled a gazdagságot? Mennyire tudsz cselekedni, amikor félsz, aggódsz vagy kényelmetlen cselekedni? Tudsz-e lépni, amikor semmi kedved hozzá? Tény, hogy a jellemed, a gondolkodásmódod és a hiedelmeid határozzák meg alapvetően sikered mértékét. Egyik kedvenc szerzőm, Stuart Wilde így fogalmazza meg ezt: "A siker kulcsa, hogy megnöveljük saját energiánkat; ezzel magunkhoz vonzzuk az embereket. Amikor feltűnnek a színen, nyomjuk a kezükbe a számlát!"

GAZDAGSÁGI ELV

Jövedelmünk csak olyan mértékben nő, amilyen mértékben mi magunk fejlődünk.

Miért fontos a pénzügyi modellünk? Hallottál már olyanokról, akik anyagi csődbe jutottak? Észrevetted, hogy egyeseknek sok pénzük lesz, azután elveszítik, vagy kiváló lehetőségekkel indulnak, majd kudarcot vallanak? Most megtudod az okát. Kívülről balszerencsének tűnik, a gazdaság romlása, egy kutyaütő üzlettárs vagy más egyéb okolható érte. Belülről azonban másként fest a helyzet. Ha az ember nagy pénzhez jut, és belül nincs rá felkészülve, valószínűleg kérésztű lesz a gazdagsága, és elveszíti a vagyonát. Az emberek döntő többségének egyszerűen nincs meg az a belső képessége, hogy nagy vagyont teremtsen és megtartsa, illetve nem tud megfelelni a sok pénzzel és sikerrel járó kihívásoknak. Ez az elsődleges ok, barátom, amiért nincs sok pénzük. Kiváló példát szolgáltatnak erre a lottónyertesek. A kutatások igazolják, hogy akármekkora nyereményhez jutnak, többségük végül korábbi anyagi helyzetébe süllyed vissza, megmarad annál a vagyonnál, amit még kényelmesen kezelni tud. Épp ennek az ellenkezője igaz az önerőből meggazdagodott milliomosokra. Figyeld csak meg, hogy azok az önerőből meggazdagodott milliomosok, akik elveszítik a vagyonukat, viszonylag rövid időn belül visszaszerzik. Jó példa erre Donald Trump.

Trumpnak milliárdjai voltak, mindent elveszített, majd néhány év leforgása alatt visszanyerte, sőt, megsokszorozta a vagyonát. Miért van ez így? Mert jóllehet némely önerőből meggazdagodott milliomos elveszíti a pénzét, de sosem veszíti el azt, ami a sikerhez a legfontosabb: milliomos elméjét. Donald esetében persze "milliárdos" elmről van szó. Feltűnt már neked, hogy Donald Trump sosem elégedett meg azzal, hogy csak milliomos legyen? Mit gondolsz, hogyan érezné magát Donald Trump, ha csak egymillió dollárja lenne? Mekkora anyagi sikernek könyvelné el? Bizonyára a legtöbben egyetértenek velem, hogy szegénynek tekintené magát, mint a templom egere. Ennek az az oka, hogy Donald Trump pénzügyi "termosztátja" milliárdokra van beállítva, nem milliókra. A legtöbb ember pénzügyi termosztátja csak több ezer dollár érzékelésére képes, nem milliókéra; némelyeké csak néhány száz dolláréra; s végül akadnak olyanok is, akiknek a semmi is túl sok. Majd meggebednek, és fogalmuk sincs, miért. Az emberek többsége valójában nem használja ki a képességeit maximálisan. A legtöbben nem sikeresek. A kutatások szerint az emberek 80 százaléka sosem jut el olyan fokú anyagi függetlenséghez, amilyenhez szeretne, és 80 százalékuk sosem lesz maradéktalanul elégedett. Az ok egyszerű. A legtöbb ember nem tudatos. Kicsit elszunyókál a volánnál. Csak gürcöl, és felszínesen gondolkodik — csak arra alapoz, amit lát. Kizárólag a látható világban él.

A gyökér táplálja a gyümölcsöt

Képzeld el egy fát! Tegyük fel, hogy ez a fa az élet fája. Gyümölcs nő rajta. Az életben a gyümölcsöt sikernek nevezik. Szemügyre vesszük a gyümölcsöket (az eredményeinket), és nem vagyunk velük megelégedve; nincs belőlük elég, túl aprók, vagy rosszízűek. Mit teszünk ilyenkor általában? Többnyire jobban koncentrálunk a gyümölcsökre, vagyis az eredményeinkre. De mi hozza létre a gyümölcsöket? A magok és a gyökerek. A föld fölötti termés annak köszönhető, ami a föld alatt van. A látható a láthatatlantól ered. Mit jelent ez? Hogy előbb a gyökereket kell megváltoztatnunk ahhoz, hogy megváltoztassuk a gyümölcsöt. Ha meg akarjuk változtatni a láthatót, először a láthatatlant kell megváltoztatnunk.

GAZDAGSÁGI ELV

Ha meg akarjuk változtatni a gyümölcsöt, a gyökereket kell megváltoztatnunk.

Ha meg akarjuk változtatni a láthatót, először a láthatatlant kell megváltoztatnunk. Persze sokan csak azt hiszik el, amit látnak. Tőlük azt kérdezném: Miért fizetik ki a villanyszámlát? Az áramot nem látják, az erejét mégis határozottan érzékelik és felhasználják. Ha valakinek netán kétségei lennének az áram létezéséről, elég bedugnia az ujját a konnektorba, és biztosan minden kétsége elszáll. Tapasztalataim szerint a világ láthatatlan dolgai sokkal nagyobb hatásúak, mint a láthatóak. Talán egyetértesz ezzel, talán nem, de olyan mértékben fogsz szenvedni az életben, amennyire figyelmen kívül hagyod ezt az elvet. Miért? Mert a természet törvényét szeged meg, ha nem látod be, hogy a föld alatti dolgok hozzák létre a föld fölöttieket, a láthatatlan teremti a láthatót. Mi, emberek, a természet részei vagyunk, nem állunk föllette. Következésképpen, ha betartjuk a természet törvényeit, és dolgozunk a gyökereinken — "belső" világunkon —, életünk zökkenőmentes lesz. Ha nem ezt tesszük, viharok várnak ránk. Minden erdőben, minden farmon, minden gyümölcsöskertben a föld alatt található, ami létrehozza a föld fölöttit. Ezért hiábavaló a megérett gyümölcsre összpontosítanunk figyelmünkön. Nem változtathatjuk meg a gyümölcsöt, amely már a fán lóg. Megváltoztathatjuk viszont a jövő gyümölcsseit. Ehhez azonban a föld alá kell ásnunk, meg kell erősítenünk a gyökérzetet.

A négy negyed

Az egyik legfontosabb dolog, amit meg kell értenünk, hogy létünknek nem csak egy síkja van. Legalább négy világban élünk egyszerre. Ez a négy létsík a fizikai (F), a szellemi (SZ), az érzelmi (É) és a lelki (L) világ. A legtöbben nem veszik észre, hogy a fizikai valóság csupán a többi három "kivetülése". Tegyük fel például, hogy megírtál egy levelet a számítógépeden. Rákattintasz a "nyomtatás" parancsra, és a nyomtató kinyomtatja a levelet. Megnézed a kinyomtatott oldalt, és kirádrozod. Ezután újra rákattintasz a "nyomtatás" parancsra, és a nyomtatóból ismét kijön ugyanaz a levél. Hogyan lehetséges ez? Hiszen most rádroztad ki! Fogsz egy nagyobb rádiógumit, és még dühöttebben rádrozol, még tovább. Még egy háromszáz oldalas kézikönyvet is elolvasol Hatékony rádiózás címmel. Immár rendelkezésszerűre áll az összes szükséges "eszköz" és tudás. Kész. Rákattintasz a "nyomtatás" parancsra, és megint ott van! "Ez lehetetlen! — kiáltasz fel döbbenetben. — Hogyan történhetett ez? Mi ez? Varázslat?"

A helyzet az, hogy az igazi probléma nem oldható meg a "nyomtatásban": a fizikai valóságban; csak a "programban": a szellemi, érzelmi és a lelki világokban. A pénz, a gazdagság, az egészség, a betegség, a testsúly mind eredmény. Okok és okozatok világában élünk. Mondta valaki, hogy a pénzhány probléma? Most figyelj: A pénzhány még soha nem volt probléma. A pénzhány csupán tünete annak, ami a mélyben zajlik. A pénzhány a hatás, de miben gyökerezik az oka? Erre megy ki a játék. A külvilágot csak úgy tudjuk megváltoztatni, ha előbb a "belső" világot változtatjuk meg. Bármilyen eredményre jutunk, legyen az gazdagság vagy szegénység, pozitív vagy negatív, soha ne feledjük, hogy a külvilág csak a belső világunk tükröződése. Ha a külvilágban nem jól mennek a dolgaink, az csak azért van, mert a belső világunkban is így van. Ilyen egyszerű ez.

Nyilatkozatok: Egy hatásos kulcs a változtatáshoz

A tanfolyamaimon "gyorsított tanulási technikákat" használunk, amelyekkel gyorsabban tanulhatnak a hallgatók, és többre emlékeznek a tanultakból. A kulcs a "részvétel". Ezen megközelítés alapja egy mondás: "Amit hallasz, elfelejted; amit látsz, arra emlékszel; amit csinálsz, azt megérted." Ezért arra kérek, hogy minden egyes elv olvasásakor tedd a kezed a szívedre, és tégy egy szóbeli "nyilatkozatot", azután érintsd meg a homlokodat a mutatóujjaddal, majd tégy még egy szóbeli "nyilatkozatot". Mi az, hogy "nyilatkozat"? Egyszerűen egy állítás, amelyet határozottan és hangosan fogalmazunk meg. Miért olyan hathatós eszközök a nyilatkozatok? Mert minden egyvalamiből áll: energiából. Az energia különböző frekvenciákon, rezgések formájában terjed. Ezért minden kimondott nyilatkozatnak megvan a maga rezgési frekvenciája. Ha hangosan kimondasz egy nyilatkozatot, annak energiája végigrezeg a tested összes sejtjén, és ha közben megérinted a testedet, érezheted sajátos rezgését. A nyilatkozatok nemcsak a világegyetemnek küldenek konkrét üzenetet, hanem a tudatalattidnak is. Nem sok különbség van egy nyilatkozat és egy állítás között, az elme mégis hatalmas különbséget tesz közöttük. Az állítás definíció szerint "pozitív kijelentés, amellyel azt állítjuk, hogy már folyamatban van a kitűzött cél elérése". A nyilatkozat azt jelenti, "hivatalosan kifejezzük azon szándékunkat, hogy egy bizonyos lépést megteszünk, vagy egy bizonyos állásfoglalást képviselünk". Az állítás arról szól, hogy a cél elérése már folyamatban van. Nem bolondultunk meg, hiszen amikor valamit állítunk, ami még nem valósult meg, egy elhaló hangocska a fejünkben gyakran arra figyelmeztet: "Ez nem igaz, ez hülyeség." Másrészt viszont egy nyilatkozat nem azt állítja valamiről, hogy igaz, hanem hogy szándékunkban áll valamit megtenni, vagy valamilyennek lenni. Ezt a fejünkben lévő elhaló hangocska elfogadja, mert nem azt mondjuk, hogy ez a valami már most igaz, csak annyit állítunk, hogy ez a szándékunk a jövőre nézve. A nyilatkozat definíció szerint hivatalos. Hivatalos energia kibocsátás az univerzumba és az egész testünkbe. Lényeges továbbá a definíció még egy szava: megteszünk. Meg kell tennünk minden lépést, ami a szándékunk megvalósításához szükséges. Azt ajánlom, minden reggel és minden este tégy fennhangon nyilatkozatokat. Ha tükör előtt teszed, még jobban gyorsíthatod a folyamatot. Be kell vallanom, hogy amikor ezt először hallottam, azt mondtam: "Ki van zárva. Ez a nyilatkozat dolog túl rázós nekem." Mivel azonban akkoriban anyagilag igencsak nyomorultul álltam, úgy döntöttem: "Ugyan már, mit árthat?"—és elkezdtem csinálni. Most gazdag vagyok, ezért bizonyára nem meglepő, ha hiszek benne, hogy a nyilatkozatok tényleg működnek. Akárhogyan is, szívesebben vagyok hóbortos és gazdag, mint belevaló fickó, de szegény. Te mit gondolsz erről? Mindezek után arra kérek, tedd a kezed a szívedre, és mondd a következőt:

NYILATKOZAT:

"Belső világom teremti a külső világomat." Most érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

Mi a pénzügyi modell, és hogyan alakul ki?

Rádiós és televíziós szerepléseim során köztudottan mindig elmondom: "Adjanak öt percet, és megjósolom anyagi jövőjüket életük hátralévő részére."

GAZDAGSÁGI ELV

Adsz öt percet, és megjósolom anyagi jövődet életed hátralévő részére.

Hogy csinálom? Egy rövid beszélgetésből kiderítem, milyen a te pénzügyi és sikermodelled. Mindenkinek van személyes pénzügyi és sikermodellje a tudatalattijában. Ez a modell minden egyéb tényezőnél és azok együttesénél is erősebben meghatározza az illető pénzügyi sorsát. Mi a pénzügyi modell? Analógiaként vizsgáljuk meg egy ház modelljét, amely előre elkészített terv egy bizonyos otthonról. A pénzügyi modell, hasonlóképpen előre elkészített program vagy az a mód, ahogyan a pénzhez kapcsolódunk. Meg akarlak ismertetni egy rendkívül fontos képlettel. Ez határozza meg, hogyan teremted meg a valóságodat és a vagyonedat. Sok humán területen tevékenykedő szaktekintély alkalmazta alapként. A megnyilvánulás folyamatának nevezték, és így néz ki:

GAZDAGSÁGI ELV

A gondolatok érzésekhez vezetnek.

Az érzések tettekhez vezetnek.

A tettek eredményekhez vezetnek.

Pénzügyi modellünk a pénzzel kapcsolatos gondolataink, érzéseink és tetteink kombinációjából tevődik össze. Tehát milyen a te pénzügyi modelled? A válasz egyszerű. Pénzügyi modellünket elsősorban múltbeli "programjaink" alkotják, főként a gyermekkoriak. Kik voltak ennek a programozásnak, illetve kondicionálásnak az elsődleges forrásai? A legtöbb ember esetében a szülei, a testvéreik, a barátaik, a tekintélyszemélyek: tanárok, vallási vezetők, a média és az őket körülvevő kultúra, hogy csak néhányat említsek. Vizsgáljuk meg a kultúrát. A különféle kultúrákban különféle gondolkodás és viselkedés jellemző a pénz vonatkozásában, igaz? Úgy gondoljátok, egy gyerek egy adott hozzáállással születik, ami a pénzt illeti, vagy tanulja, miként bánjon a pénzzel? Helyes. Minden gyerek megtanulja, hogyan gondolkozzék és cselekedjék pénzügyi kérdésekben.

Ez igaz rád, rám, mindenkire. Megtanították nekünk, mit gondoljunk, és hogyan cselekedjünk, ha pénzről van szó. Ez a tanítás kondicionálássá válik, automatikus reakciókat vált ki, amelyeket életünk további részében követünk. Persze csak akkor, ha nem avatkozunk közbe, és nem módosítjuk az elménkben a pénzről szóló tételeket. Ebben a könyvben éppen ezt fogjuk megtenni, és ezt tesszük a Milliomos elme intenzív tanfolyamon is több ezer emberrel minden évben, egy mélyebb és tartósabb szinten. Mint mondtam, a gondolatok érzésekhez vezetnek, az érzések tettekhez, a tettek pedig eredményekhez. Felmerül egy érdekes kérdés: Honnan származnak a gondolataink? Miért gondolkozunk másként, mint mások? Gondolataink az elménk fülkéiben raktározott "információ-fájlokból" erednek. Honnan tehát az információ? A múltban programozták belénk. Bizony, bizony, múltbeli kondicionálásunk határozza meg minden, agyunkban felmerülő gondolatunkat.

Ennek tükrében a következőképpen módosíthatjuk a Megnyilvánulás Folyamatát:

A programozásból erednek a gondolataink; gondolataink érzésekhez vezetnek; érzéseink tettekhez vezetnek; tetteink eredményekhez vezetnek. Ezért aztán éppen úgy, ahogyan egy személyi számítógép esetében, a program megváltoztatása az első fontos lépés az eredmény megváltoztatásához. Hogyan kondicionáltak tehát minket? Három alapvető módon. Az élet minden területén, beleértve a pénzt is:

Verbális programozás: Mit hallottunk fiatal korunkban?

Utánzás: Mit láttunk fiatal korunkban?

Konkrét események: Mit tapasztaltunk fiatal korunkban?

Fontos megérteni a kondicionálás e három szempontját, ezért foglalkozunk velük egyenként. A könyv második részében bemutatom, miként kondicionálhatod magadat újra, hogy gazdag és sikeres légy.

Az első hatás: Verbális programozás

Kezdjük a verbális programozással. Mit hallottál gyerekkorodban a pénzről, a gazdagságról és a gazdagokról? Hallottál-e olyan kijelentéseket, hogy a pénz minden gonoszság forrása; spórolni kell a nehéz időkre; a gazdagok kapzsik; a gazdagok bűnözők; mocskos gazdagok; a pénzért keményen meg kell dolgozni; a pénz nem a fán terem; az ember nem lehet egyszerre gazdag és lelkiileg emelkedett; a pénz nem boldogít; a pénz beszél; a gazdagok egyre gazdagabbak lesznek, a szegények egyre szegényednek; a mi fajtánknak nem való; nem mindenki lehet gazdag; sosincs elég; továbbá a hírhedt mondatot: nem engedhetjük meg magunknak? Nálunk, otthon, apám mindig azt üvöltötte, valahányszor pénzt kértem tőle: "Mit gondolsz, nekem a bőröm alatt is pénz van?" Viccesen azt feleltem neki: "Bárcsak úgy lenne. Lenyúznám a bőrödet." Sosem nevetett. Itt a bökkenő. Mindazok a kijelentések, amelyeket fiatal korunkban hallottunk a pénzről, megmaradnak a tudatalattinkban, és modellként szolgálnak pénzügyeink intézéséhez. A verbális kondicionálás rendkívül erős hatású. Például a fiam, Jesse, hároméves korában egyszer odaszaladt hozzám, és izgatottan azt mondta: "Apu, menjünk el, és nézzük meg a Tini ninja teknőcöket a moziban. Itt játsszák, egészen közel hozzánk." El sem tudtam képzelni, honnan ismeri ez a pici gyerek a távolságokat. Néhány óra múlva megkaptam a választ egy tévéreklámból, amely a filmet hirdette, és a szokásos mondattal fejeződött be: "Most a közeli mozik műsorán." A verbális kondicionálás erejére ugyancsak jó példa Milliomos elme tanfolyamaink egyik résztvevőjének esete is. Stephennek nem a pénzkeresés okozott gondot, hanem a pénz megtartása. Amikor eljött hozzánk, több mint 800 000 dollárt keresett évente, és ez már kilenc éve így volt. Ennek ellenére állandóan az anyagi csőd szélén állt. Valahogyan elverte a pénzét, kölcsönadta, vagy rossz befektetéseken elvesztette. Akárhogyan is, mindenesetre semmije sem maradt. Stephen elmondta, hogy gyerekkorában mindig azt hallotta az édesanyjától: "A gazdagok kapzsik. A szegények verejtéke árán gazdagszanak meg. Csak annyi legyen, amennyiből meg tudsz élni! Akinek több van, alávaló gazember." Nem kell hozzá nagy tudósnak lenni, hogy kitaláljuk, mi játszódott le Stephen tudatalattijában. Nem csoda, hogy szegény volt. Édesanyja verbálisan úgy kondicionálta, hogy azt higgye, a gazdagok kapzsik. Ezért az agya a gazdagsághoz a kapzsiságot társította, ami természetesen rossz. Minthogy nem akart rossz lenni, tudatalattija elintézte, hogy ne legyen gazdag. Stephen szerette az édesanyját, és nem akart vele szembeszegülni. Ha gazdag lett volna, az szembeszegülésnek számított volna anyja meggyőződésével. Ezért nem tehetett mást, mint hogy mindig túladott a pénzén, amint megkereste, különben alávaló gazembernek érezte volna magát. Persze most azt gondolhatod, ha az embernek választania kell, hogy gazdag legyen-e, vagy megfeleljen az édesanyja, esetleg bárki más elvárásainak, a legtöbben a gazdagságot választanák. Szó sincs róla! Az emberi elme nem így működik. Természetesen a gazdagság lenne a logikus választás. Ha azonban a tudatalattinak választania kell a mélyen gyökerező érzelmek és a logika között, szinte mindig az érzelmek javára dől el a választás.

GAZDAGSÁGI ELV

Ha tudatalattinknak választania kell a mélyen gyökerező érzelmek és a logika között, szinte mindig az érzelmek javára dől el a választás.

Térjünk most vissza az előbbi történethez. Néhány rendkívül hatékony, tapasztaláson alapuló technika segítségével Stephen pénzügyi modellje kevesebb mint tíz perc leforgása alatt döbbenetesen megváltozott. Mindössze két év múlva szegény emberből milliommossá vált.

Stephen a tanfolyamon megértette, hogy ezek az öt hátráltató hiedelmek az anyjától erednek, és az anyja programozta azokat belé, nem a saját meggyőződéséhez tartoznak. Majd még tovább mentünk, és segítettünk neki kialakítani egy stratégiát, amellyel nem kellett többé úgy éreznie, hogy szembeszegül az anyjával. Egyszerű volt:

Stephen anyja nagyon szerette Hawaiit. Stephen ezért befektetett egy tengerparti társasházba Mauiin, és anyja minden évben ott tölti az egész telet. Az anyja boldog, és ő is az. Először is, most már az anyja is örül neki, hogy Stephen gazdag, és mindenütt szétkürtöli, milyen nagylelkű a fia. Másodszor, Stephen évente hat hónapra megszabadul az anyjától. Kiváló megoldás! Jómagam a nehéz kezdet után lassanként sikereket értem el a vállalkozásban, de a részvényeimmel sosem tudtam nyerni. Amikor megvizsgáltam pénzügyi modelletemet, felidéztem magamban, hogy apám munka után a vacsoraasztalnál az újság tőzsdei rovatát böngészve, minden este az asztalra csapott, és felkiáltott: "Azok a rohadék részvények!" Ezután vagy fél óráig azon mérgelődött, milyen ostoba az egész rendszer, és mennyivel könnyebb pénzhez jutni a Las Vegas-i játékautomatákból.

Most, hogy már ismered a verbális kondicionálás erejét, megértheted, nem csoda, ha nem sikerült pénzt nyernem a tőzsdén. A szó szoros értelmében arra programoztak, hogy veszítsek, hogy tudattalanul rossz részvényeket vegyek meg, rossz áron, rosszkor. Miért? Hogy tudat alatt érvényesítsem pénzügyi modelletemet, amely arról szól: "A mocskos részvények!" Mondanom sem kell, miután kigyomláltam ezt a burjánzó, mérgező gyomot belső "pénzügyi kertemből", gyümölcsözőbbé váltak a befektetésem. Szinte azonnal, amint átkondicionáltam magamat, az égbe szöktek választott részvényeim árai, és azóta is döbbenetes sikereket érek el a tőzsdén. Hihetetlennek hangzik, de ha megértjük a pénzügyi modell működését, igenis van ennek értelme.

Megint csak arról van szó, hogy tudatalatti kondicionálásunk határozza meg a gondolkodásunkat. Gondolkodásunk határozza meg a döntéseinket, és döntéseink határozzák meg cselekedeteinket, melyekből a következmények fakadnak. A változtatásnak négy kulcsfontosságú eleme van, melyek mindegyike elengedhetetlenül szükséges pénzügyi modellünk átprogramozásához. Ezek egyszerűek, de annál hatásosabbak. A változtatás első eleme a **tudatosság**. Nem változtathatunk meg valamit, ha nem tudunk a létezéséről. A változtatás második eleme a **megértés**. Azzal, hogy felismerjük, honnan származik "gondolkodásmódunk", rájövünk, hogy rajtunk kívül kell keresnünk az eredetét. A változtatás harmadik eleme az **elhatárolódás**. Amint felismertük, hogy a gondolkodásmódunk nem mi vagyunk, elhatárolhatjuk magunkat tőle, és eldönthetjük, hogy a továbbiakban ragaszkodunk-e hozzá, vagy feladjuk — annak alapján, hogy kik vagyunk jelenleg, és kikké akarunk válni a jövőben. Megfigyelhetjük ezt a gondolkodásmódot, mint egy információ-"fájlt", amelyet réges-régen tárolunk az elménkben, és most eldöntjük, érvényes-e vagy érvénytelen. A változtatás negyedik eleme az **újrakondicionálás**. Ezt a folyamatot a könyv második részében fogjuk elkezdni, ahol megismertetlek a gazdagságot megteremtő szellemi tételekkel. Aki mélyebben szeretne ezzel foglalkozni, látogassa meg a Milliomos elme intenzív tanfolyamát. Ott a résztvevők hatásos gyakorlati módszereket sajátíthatnak el, amelyek sejtszinten, tartósan átalakítják tudatalattijukat — arra tanítják az elmét, hogy támogassa a gazdagság és a siker elérését. A gyakoriság és a folyamatos támogatás ugyancsak fontosak a tartós változáshoz, ezért szeretnék még egy további segítséget is felajánlani. A www.millionairemindbook.com honlapon a "FREE BOOK BONUSES" címre kattintva feliratkozhat a Milliomos Elme "heti gondolatára", így hetente kapsz egy magvas tanítást, amely segít a siker elérésében. Térjünk most vissza a verbális kondicionáláshoz, és lássuk, mit tehetsz legelőször, hogy elkezdj átalakítani pénzügyi modelledet.

Teendők a változtatáshoz: Verbális programozás

TUDATOSSÁG: írd le mindazokat a kijelentéseket, melyeket a pénzről, a gazdagságról és a gazdagokról hallottál gyermekkorodban.

MEGÉRTÉS: írd le, mit gondolsz arról, hogyan hatottak ezek a kijelentések a pénzügyi életedre ez idáig.

ELHATÁROLÓDÁS: Belátod, hogy ezeket a gondolatokat csak tanultad, nem a te szerves részeid, nem tartoznak hozzád? Belátod, hogy most azonnal úgy dönthetsz, megváltoztatod azokat?

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd:

"Amit a pénzről hallottam, nem feltétlenül igaz. Úgy döntök, hogy új gondolkodásmódot választok, amely támogatja a boldogságomat és a sikerességemet." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A második hatás: Utánzás

A második kondicionálási mód az utánzás. Mire neveltek a szüleid a pénzzel kapcsolatban? Egyikük, vagy mindketten jól tudtak bánni a pénzzel, esetleg rosszul? Költekezők, vagy takarékosak voltak? Csavaros észjárású befektetők voltak, vagy egyáltalán nem foglalkoztak befektetéssel? Vállaltak-e kockázatot, vagy konzervatívok voltak? Volt-e mindig pénzüik, vagy csak időnként? Könnyen jött a pénz a családjukba, vagy mindig meg kellett küzdeni érte? Örömet jelentett a pénz az otthonodban, vagy durva viták forrása volt? Miért lényeges ezt tudni? Biztosan hallottad már az "utánozó majom" kifejezést. Nos, az emberek sem sokban különböznek a majmoktól e tekintetben. Gyermekkorunkban mindent utánzással tanulunk meg. Sokan ódzkodnak beismerni, de van némi igazság a mondásban, miszerint "az alma nem esik messze a fájától". Erről annak az asszonynak a története jut eszembe, aki sonkát főzött vacsorára, és levágta a hús mindkét végét, mondván: "Anyám is így csinálta." Nos, éppen az anyja jött el hozzá aznap vacsorára. Meg is kérdezte tőle, miért vágta le mindig a sonka két végét. Az anyja azt felelte: "Anyám is így csinálta." Elhatározták, hogy felhívják a nagymamát, és megkérdik tőle, miért vágta le mindig a sonka két végét. No és mit mondott a nagymama?

"Mert túl kicsi volt a lábasom." Ezzel arra akartam utalni, hogy általában egyik szülőnk vagy mindkettőjük mintájának keverékét követjük a pénzzel kapcsolatban. Az én apám például vállalkozó volt. Lakásépítéssel foglalkozott. Egy-egy projekt keretében minimum tizenkét, de akár száz lakást is felépített. Minden projekthez óriási mennyiségű tőke befektetésére volt szükség. Apám minden vagyonunkat erre tette fel, és nagy összegű banki hiteleket vett fel, mire a lakásokat eladta, és megtérült a befektetése. Következésképpen a projektek elején sosem volt pénzünk, és ki sem látszottunk az adósságból. Érthető, hogy apám ilyenkor nem volt valami jó hangulatban, és cseppet sem mutatkozott nagyvonalúnak. Ha bármilyen kicsi összeget kértem tőle, mindig csak azt mondta: "Mit gondolsz, nekem a bőröm alatt is pénz van?" Majd hozzátette: "Megörültél?" Természetesen egy fityinget sem kaptam, és a pusztá tekintetével ellentmondást nem tűrően a tudomra adta: "Meg ne próbálj még egyszer kérni!" Te is biztosan ismered ezt a nézést. Ez így ment nagyjából egy vagy két évig, amíg végül el nem adta a lakásokat. Akkor aztán tejben-vajban fürödtünk. Apám egyik percről a másikra megváltozott, mintha kicserélték volna. Boldog, kedves, és hihetetlenül nagylelkű lett. Bejött hozzám, és megkérdezte, nincs-e szükségem egy kis pénzre. Magamban azt gondoltam, most visszakapja tőlem azt a metsző pillantást, de természetesen nem voltam bolond, ezért csak annyit mondtam: "Dehogynem, apu, köszönöm", és nagyot néztem. Minden nagyszerű volt egészen addig, amíg egy napon apám azzal nem állított haza, hogy "Találtam egy jó telket. Megint építkezni fogunk." Élénken emlékszem, hogy ilyenkor azt feleltem: "Remek, apa, sok szerencsét!", pedig megrémültem, mert tudtam, megint kezdődik a régi nóta. Mindig így ment ez, ameddig csak vissza tudok emlékezni, úgy hatéves koromtól huszonegy esztendő koromig, amikor végleg elköltöztem otthonról. Aztán vége lett, legalábbis én akkor azt gondoltam. Huszonegy éves koromban, amikor befejeztem a tanulmányaimat, mit gondolsz, mi lett belőlem? — Építési vállalkozó. Később sokféle egyéb vállalkozással foglalkoztam. Mindig kisebb vagyonhoz jutottam, de valamilyen érthetetlen oknál fogva rövid idő múltán tönkrementem. Újabb vállalkozásba fogtam, és ilyenkor azt hittem, ismét enyém a világ, de egy évvel később ismét csak padlóra kerültem. Ezek az egyszer fent, egyszer lent állapotok csaknem tíz éven keresztül ismétlődtek, mire rájöttem, hogy nem a vállalkozással van a baj, nem a partnerekkel, nem is az alkalmazottakkal vagy a gazdasági helyzettel, még csak nem is azzal, hogy szabadságra mentem és pihentem, amikor jól mentek a dolgok. Végül arra a felismerésre jutottam, hogy talán, de csak talán, tudat alatt apám "egyszer fent, egyszer lent" jövedelemszerzési mintáját ismétlem. Azt kell mondjam, hála istennek megtanultam, amit most te is megtanulsz ebből a könyvből, és sikerült átkondicionálnom magamat erről a jójó-modellről a következetes jövedelemnövelésre. Még ma is késztetést érzek, hogy változtassak, amikor jól mennek a dolgok (és szabotáljam magamat a folyamatban). Ma azonban már van az elmémbe egy másik fájl, amely odafigyel erre az érzésre, és közbeszól: "Köszönöm, hogy megosztottad velem; most térjünk vissza a lényeghez, és lássunk újra munkához."

Egy másik példa a floridai Orlandóban tartott tanfolyamaim egyikéről származik. A hallgatók a színpad előtt álltak sorban, ahogy szoktak, autogramért, vagy csak azért, hogy elköszönjenek, köszönetet mondanak, vagy ilyesmi. Sosem fogom elfelejteni azt az urat, aki sírva jött oda hozzám. Alig jutott lélegzethez, és állandóan az ingujjával törölgette a szemét. Megkérdeztem tőle, mi bántja. Azt felelte: "Hatvanhárom éves vagyok, folyton könyveket olvasok és tanfolyamokra járok, amióta csak léteznek ilyenek. Minden előadót meghallgattam, és mindent kipróbáltam, amit tanítottak. Próbálkoztam részvényekkel, ingatlannal és több mint egy tucat különféle vállalkozással. Továbbtanultam, és megszereztem az MBA-t. Több ismerettel rendelkezem, mint tíz átlagember együttvéve, mégsem sikerült soha anyagi sikert elérnem. Eleinte mindig minden jól ment, aztán mégis mindig a tönk szélére jutottam. Sosem tudtam, miért. Azt hittem, biztosan túl ostoba vagyok... egészen máig. Végül, miután önt meghallgattam, és végigcsináltam a gyakorlatokat, minden értelmet nyert. Nincs velem semmi baj. Csak apám pénzügyi modellje van a fejemben, és ez okozza az én rossz sorsomat. Apám megélte a legsúlyosabb gazdasági válságot. Nap mint nap megpróbált állást szerezni, vagy eladni valamit, de mindig üres kézzel jött haza. Bárcsak értettem volna az utánzást és a pénzügyi mintákat negyven éve! Micsoda időpazarlás volt az összes tanulás és ismeretszerzés!" Még erősebben kezdett sírni. Azt feleltem neki: "Az ismeretszerzés egyáltalán nem volt időpazarlás! Csak ott lappangtak az ismeretei a felszín alatt, elraktározva egy »elme«-bankban, hogy mikor kerülhetnek a felszínre. Most, hogy kialakított egy »sikeres modellt«, mindaz, amit eddig tanult, használható lesz, és a siker csúcsára jut." A legtöbben tudjuk, mikor halljuk meg az igazságot. Az arca kezdett felderülni, és ismét mélyeket lélegzett. Aztán elmosolyodott. Szeretetteljesen megölelt, és azt mondta: "Köszönöm, köszönöm, köszönöm." Amikor legutóbb hallottam felőle, minden remekül ment neki: több vagyont halmozott fel tizennyolc hónap alatt, mint az előző tizennyolc évben összesen. Nagyon örülök neki! Hiába rendelkezünk a világ összes ismeretével és tudásával, ha a "modellünk" nem a sikert támogatja, pénzügyileg kárhozatra vagyunk ítélve. Gyakran vesznek részt a tanfolyamainkon olyan hallgatók, akiknek a szülei átérték a második világháborút vagy a nagy gazdasági világválságot. Sokszor mélyen megrendülnek, amikor felismerik, milyen mértékben befolyásolták a szüleik tapasztalatai a pénzzel kapcsolatos hiedelmeiket és szokásaikat. Vannak, akik örült módjára költekeznek, hiszen "az ember könnyen elvesztheti az összes pénzét, akkor meg miért ne élvezze, amíg lehet?". Mások, éppen ellenkezőleg, gyűjtögetnek "a nehéz időkre". Hadd hívjam fel a figyelmet: A nehéz időkre félretenni jó ötletnek látszhat, de nagy problémákat is okozhat. Tanfolyamainkon tanítjuk a szándék erejének elvét. Mi lesz a jutalmunk, ha a nehéz időkre tesszük félre a pénzt? Nehéz idők — ugyan már! Hagyj fel ezzel! Ahelyett, hogy a nehéz időkre spórolnál, spórolj a boldog időkre, vagy arra az időre, amikor eléred az anyagi függetlenséget! Ha így teszel, a szándék törvénye értelmében pontosan ezt fogod kapni.

Korábban már szóltam róla, hogy pénz dolgában valamelyik vagy mindkét szülőnk mintáját követjük, de az éremnek van egy másik oldala is. Némelyek éppen az ellenkezőjét teszik annak, amit a szüleik. Miért van ez így? A harag és a lázadás szavak ismerősen csengenek? Vagyis attól függ, mennyire voltunk rájuk dühösek. Sajnos kisgyerekként nem mondhatjuk a szüleinknek: "Anya, apa, üljetek le! Szeretnék valamit megbeszélni veletek. Nem tetszik az a mód, ahogyan a pénzt kezelitek, vagy akár az életeteket, és ezért, ha felnövök, én egészen másképpen fogom intézni a dolgaimat. Remélem, megértitek. Akkor hát jó éjt és szép álmokat!" Nem, nem, nem egészen így megy ez. Sokkal inkább kiborulunk, amikor megnyomják azt a bizonyos gombot, és valami ilyesmit mondunk: "Gyűlöllek titeket. Sosem leszek olyan, mint ti. Én gazdag leszek, ha felnövök. Akkor majd mindent megszerzek, amit csak akarok, akár tetszik nektek, akár nem." Ezzel kirohanunk a hálószozából, becsapjuk magunk mögött az ajtót, és elkezdjük püfölni a párnánkat, vagy ami éppen a kezünk ügyébe esik, hogy levezzünk az elkeseredettségünket. Sok szegény családból származó emberből dühöt és lázadást vált ki a szegénysége. Az ilyenek gyakran fogják magukat, és meggazdagszanak, vagy legalábbis igyekeznek ezt tenni. De van egy apró bökkenő, ami nem is olyan apró. Akár gazdagok lesznek, akár betegre dolgozzák magukat a sikerért, általában mégsem boldogok. Miért? Mert a gazdagságuk gyökere vagy a pénzszerzés indítéka a düh és a sértettség. Következésképpen a pénz és a harag összekapcsolódik az agyukban, és minél több pénzre tesznek szert, vagy minél többre igyekeznek szert tenni, annál dühösebbek. Végül magasabb énjük azt mondja: "Elegem van a haragból és a stresszből. Én csak békét és derűt akarok." Ezek után felteszi a kérdést elméjének, amely a kapcsolatot megteremtette, mit tegyen a helyzet orvoslására. Az elme a következő választ adja: "Ha meg akarsz szabadulni a haragtól, meg kell szabadulnod a pénzedtől." Az illető megteszi. Tudatalattija indíttatására megszabadul a pénzétől. Túlköltenek, rossz befektetési döntést hoz, vagy anyagilag padlóra küldi magát egy válással, esetleg más módon sabotálja a sikert. Tulajdonképpen mindegy, mit tesz, mert most elégedett. Igaz? Nem igaz! A helyzete még rosszabb, mert most már nemcsak mérges, hanem szegény és mérges. Nem a megfelelő dologtól szabadult meg. A pénzen adott túl, nem a haragján; a gyümölcsön, nem pedig a gyökéren. Közben a lényeg a szülők iránt érzett harag, és mindig is ez volt. Amíg ez a harag nem múlik el, sosem lesz boldog, és sosem lel békét, akármennyi pénze van — vagy nincs. Kulcsfontosságú, milyen indítékunk van a pénzszerzésre vagy a siker elérésére. Ha rossz a motiváció gyökere arra, hogy pénzünk legyen, vagy hogy sikert érjünk el, például a félelem, a düh vagy a bizonyítási vágy motivál, a pénz sosem tesz boldoggá.

GAZDAGSÁGI ELV

Ha a pénzszerzést vagy a siker elérését rossz indíték motiválja, például félelem, düh vagy a bizonyítási vágy, a pénz sosem tesz boldoggá.

Miért? Mert ezen problémák egyikét sem oldja meg a pénz. Vizsgáljuk meg például a félelmet. A tanfolyamaimon meg szoktam kérdezni a hallgatókat: "Hányan vannak önök között, akik a félelmet jelölnék meg első számú motivációként a siker eléréséhez?" Általában nem sokan jelentkeznek. Ekkor megkérdem: "Hányan jelölnék meg a biztonságot a siker elérésének első számú motivációjaként?" Erre szinte mindenki felteszi a kezét. Gondoljunk csak bele — a biztonság és a félelem hajtóereje ugyanaz. A biztonságkeresés a bizonytalanságból fakad, ami félelmen alapul. Megszünteti-e a pénz tehát a félelmet? Bár úgy lenne! De a válasz határozottan nem. Miért? Mert nem a pénz a probléma gyökere, hanem a félelem. Tovább súlyosbítja a helyzetet, hogy a félelem nem egyszerűen probléma, hanem szokás. Ennél fogva a több pénz csak megváltoztatja a félelmünket. Amikor szegények voltunk, valószínűleg attól féltünk, hogy sosem lesz pénzünk, vagy sosem lesz belőle elég. Amint van pénzünk, a félelmünk általában átalakul: "Mi lesz, ha elveszítem?", vagy: "Mindenki az én pénzem akarja majd", vagy: "Tönkretesznek az adóterhek". Egy szóval: amíg le nem ásunk a probléma gyökeréig, és meg nem szüntetjük a félelmet, a világ összes pénze sem segít. Természetesen a legtöbben szívesebben aggódnának azon, hogy van pénzük, és elveszítik, mint azon, hogy nincs pénzük — de egyik sem jelent igazán kellemes életet. Ahogyan sokan a félelem miatt igyekeznek pénzhez jutni, olyanok is akadnak szép számmal, akiket a bizonyítási vágy sarkall az anyagi siker elérésére. Ezzel a kihívással a könyv második részében fogunk bővebben foglalkozni, most legyen annyi elég, hogy bármily nagy vagyunk, attól még semmiképpen nem érezzük jobbnak magunkat. A pénz nem tehet senkit azzá, ami amúgy is. Ráadásul, csakúgy, mint a félelem esetében, az örökös bizonyítási kényszer szokássá válik, és észre sem vesszük. Célrátörőnek, keménynek, határozottnak nevezzük magunkat, és ezek igencsak nemes tulajdonságok. A kérdés csupán az, miért vagyunk ilyenek? Mi húzódik meg mindeme vonások háttérben? Azoknak, akiket a bizonyítás vágya hajt, semennyi pénz nem elég, hogy enyhítse az abból fakadó belső fájdalmat, hogy az életükben semmi és senki nem "elég jó". A világ összes pénze és semmi más sem lesz soha elég azoknak, akik kevésnek érzik magukat. Megint rólunk szól az egész. Ne feledjük, belső világunk a külvilágot tükrözi vissza. Ha azt hisszük, nem vagyunk elég jók, érvényesítjük ezt a hiedelmet, és olyan valóságot teremtünk, hogy nincs elég pénzünk. Ha azonban sokra tartjuk magunkat, ezt a hiedelmet érvényesítjük, és bőséget teremtünk. Miért? Mert a "bőség" válik a gyökerünké, és ez lesz a természetes létformánk. Ha megszüntetjük a haragot, a félelmet és a bizonyítási vágyat mint a pénzszerzés motivációit, új késztetéseket találhatunk: célt, a világhoz való hozzájárulást és örömet. Így nem kell túladnunk a pénzünkön ahhoz, hogy boldogok legyünk. Nem minden esetben baj az, ha az ember szembeszegül a szüleivel, vagy lázad ellenük. Épp ellenkezőleg, ha lázadtunk (ami gyakori másodszülötteknél), és a családuknak rossz pénzkezelési szokásai voltak, általában hasznos, ha más úton járunk. Ha azonban a szüleink sikeresek voltak, és mi lázadunk ellenük, súlyos anyagi nehézségek elé nézhetünk.

Akárhogyan is, a lényeg, hogy felismerjük, milyen módon viszonyulunk egyik vagy mindkét szülőnk pénzügyi szokásaihoz.

A változtatás lépései: Utánzás

TUDATOSÍTÁS: Gondold végig, hogyan álltak hozzá szüleid a pénzhez és a gazdagsághoz, milyen szokásaik voltak ezekkel kapcsolatban! Írd le, miben hasonlítasz rájuk, miben különbözöl tőlük!

MEGÉRTÉS: írd le, milyen hatást tett ez a modell a pénzügyi életedre.

ELHATÁROLÓDÁS: Belátod, hogy ez a hozzáállás tanult, és nem a te lényedet tükrözi? Belátod, hogy a jelen pillanattól kezdve mást is választhatsz?

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Amit eddig lemásoltam a pénzzel kapcsolatos viselkedésről, az a szüleim módszere. Én a saját utamat követem." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A harmadik hatás: Konkrét események

A kondicionálás harmadik módját a konkrét események szolgáltatják. Mit tapasztaltál gyerekkorodban a pénzzel, a gazdagsággal, a gazdagokkal kapcsolatban? Ezek az élmények rendkívül fontosak, mert ezek alakítják ki a hiedelmeinket — vagy inkább illúzióinkat —, melyek szerint jelenleg élünk. Hadd hozzak erre egy példát. Az egyik Milliomos elme tanfolyamomon részt vett egy műtőben dolgozó ápolónő. Josey nagyon jól keresett, de valahogy mindig nyakára hágott a pénznek. Kicsit mélyebbre ásva előkerült egy emlék tizenegy éves korából, amikor egy kínai étteremben volt a szüleiével és a testvérével. A szülei szokásos csúnya veszekedéseik egyikét folytatták a pénz miatt. Az apja felállt, kiabált, és az öklével verte az asztalt. Josey emlékszik rá, hogy az apja először elvörösödött, azután ellilult, és végül egy szívroham a földre döntötte. Josey az iskolai úszócsapat tagja volt, és részesült elsősegély-oktatásban, de minden hiába volt. Az apja a karjaiban halt meg. Ettől a naptól fogva Josey elméje a pénzt a fájdalommal társította. Nem csoda, ha felnőttként tudatalattija hatására minden pénzén túladott, hogy megszabaduljon a fájdalomtól. Figyelemreméltó az is, hogy ápolónő lett. Miért? Talán az apját akarta megmenteni? A tanfolyamon segítettünk Joseynak meghatározni pénzügyi modelljét, és átalakítani azt. Jelenleg jó úton halad az anyagi függetlenség elérése felé. Ápolónői állását is otthagya. Nem azért, mert nem szerette a munkáját. Csak nem a megfelelő késztetés vezérelte erre a pályára. Ma pénzügyi tervező, most is segíti az embereket, de ezúttal hozzá hasonlókkal igyekszik megértetni, hogyan befolyásolja a múltbeli programozás pénzügyi életük minden vetületét. Egy másik példa a konkrét eseményekre a személyes környezetemből való. A feleségem nyolc éves korában gyakran hallotta a fagylaltos kocsit csilingelni a házuk előtt az utcán. Ilyenkor mindig odaszaladt a mamájához, hogy kérjen tőle egy negyeddollárost. Az anyja rendszeresen azt mondta: "Sajnálom, drágám, nincs pénzem. Kérj a papától! Nála van az összes pénz." Erre a feleségem az apjához szaladt. Az adott neki egy negyeddollárost, a kislány megvette a fagyiját, és örült. Így ment ez hétről hétre. Mit tanult meg tehát a gyerek a pénzről? Először is azt, hogy az összes pénz a férfiaké. Mit gondoltok, mit várt tőlem, amikor összeházasodtunk? Igen, igen: pénzt. És bizony már nem negyed dollárokat kért, valahogy felnőtt e tekintetben. Másodszor azt tanulta meg, hogy a nőknek nincs pénzük. Ha az ő anyjának (az istennőnek) nem volt pénze, akkor ez a világ rendje. Hogy érvényesítse ezt a létezési módot, tudatalattija hatására megszabadult az összes pénzétől. Nagyon is precízen tette ezt. Ha 100 dollárt kapott, 100 dollárt költött el. Ha 200 dollárt kapott, 200 dollárt költött el. Ha 500 dollárt kapott, 500 dollárt költött, ha 1000 dollárt, akkor ezret. Aztán részt vett az egyik tanfolyamomon, és tanult a hatástöbbszörözésről. Adtam neki 2000 dollárt, mire ő elköltött 10 000 dollárt. Megpróbáltam megmagyarázni neki, hogy "Nem, kedvesem, a hatástöbbszörözés nem ezt jelenti. Kapnunk kell a tízezer dollárt, nem kiadnunk." Ezt valahogyan nem értette. Az egyetlen dolog, amin veszekedtünk, a pénz volt. Csaknem zátonyra futott miatta a házasságunk. Egyikünk sem tudta, hogy mindketten gyökeresen más jelentéseket társítottunk a pénzhez. A feleségem számára a pénz azonnali örömet jelentett (mint a fagylalt felett érzett öröm). Én ezzel szemben abban a hitben nőttem fel, hogy a pénzgyűjtés célja a szabadság megteremtése. Ennél fogva, akárhányszor költekezett a feleségem, az én számomra nem egyszerűen pénzköltést jelentett, hanem azt, hogy a szabadságunkat adja el. És akárhányszor én visszatartottam őt a költekezéstől, úgy érezte, az életörömtől fosztom meg. Hála istennek megtanultuk, hogyan vizsgáljuk felül pénzügyi modellünket, és — ami még fontosabb —, hogyan hozzunk létre egy új pénzügyi modellt, amely megfelel kettőnk kapcsolatának.

Vajon tényleg működik mindez? Annyit mondhatok, hogy három csodának voltam szemtanúja az életemben:

1. A lányom születésének.
2. A fiam születésének.
3. A feleségem és én már nem veszekszünk a pénz miatt!

A statisztikák szerint az emberi kapcsolatok felbomlásának leggyakoribb oka a pénz. Az emberek nem elsősorban a pénz miatt veszekszenek egymással, hanem amiatt, hogy nem illik össze a pénzügyi "modelljük". Mindegy, milyen sok vagy milyen kevés a pénze valakinek. Ha a pénzügyi modellünk nem illik össze, komoly gondok lesznek a kapcsolatunkban. Ez igaz házastársakra, szerelmesekre, családtagokra, sőt még üzlettársakra is. A lényeg, hogy megértsük, nem pénzről vitatkozunk, hanem pénzügyi modellekről. Ha felismerjük valakinek a pénzügyi modelljét, úgy tudunk bánni vele, hogy mindkettőnknek jó legyen. Első lépésként tudatosítanunk kell magunkban, hogy társunk pénzügyi tételei minden bizonnyal különböznek a mieinktől. Ne idegesítsük fel magunkat ezen, inkább próbáljuk őt megérteni. Igyekezzünk minél jobban felfogni, mi fontos a társunk számára a pénzzel kapcsolatban, és azonosítsuk

mozgatórugóit és félelmeit, így nem a gyümölcscsel foglalkozunk, hanem a gyökerekkel, és jó eséllyel teremthetünk működőképes kapcsolatot. Másként ez lehetetlen! Ha úgy döntesz, hogy beiratkozol a Milliomos elme intenzív tanfolyamra, az egyik legfontosabb dolog, amit megtanulhatsz, hogy miként ismerheted fel társad pénzügyi modelljét, valamint miként alakíthatsz ki újat mindkettőtök számára, saját és társad megelégedésére. Ez igazi áldás, hiszen megszűnik a legtöbb ember gyötrelmeinek egyik fő oka.

A változtatás lépései: Konkrét események

A következő gyakorlatot elvégezheted a társaddal. Beszéljétek meg mindkettőtök múltját, hogy milyen gondolatokat hoztak magatokkal otthonról a pénzzel kapcsolatban — mit hallottatok gyermekkorotokban, milyen példát mutattak a szüleitek, milyen érzelmeket kiváltó tapasztalatokban volt részetek. Arra is világítsatok rá, mit jelent igazán a pénz neked és a társadnak: örömforrást, szabadságot, biztonságot vagy státust. Ezáltal könnyebben azonosíthatjátok egymás jelenlegi pénzügyi modelljét, és rájöhetnek, miért nem értetek egyet ezen a téren. Ezután beszéljétek meg, jelenleg mit akartok elérni, nem egyénileg, hanem közösen. Határozzátok meg általános céljaitokat és hozzáállásokat a pénzhez és a sikerhez, és állapotjátok meg ezekben. Készítsetek listát a felfogásokról és a teendőkről, amelyeket követni fogtok. A listát tegyétek ki a falra, és vitás helyzet esetén gyengéden, nagyon gyengéden figyelmeztessétek egymást arra, hogy miben egyeztetek meg közösen, amikor mindketten objektívek, érzelmektől mentesek, és régi pénzügyi modelljeitektől függetlenek voltatok.

TUDATOSÍTÁS: Gondolj végig egy konkrét, érzelmeket kiváltó eseményt, amelyet a pénzzel kapcsolatban éltél át gyerekkorodban.

MEGÉRTÉS: Írd le, hogyan befolyásolhatta ez az esemény jelenlegi pénzügyi életedet.

ELHATÁROLÓDÁS: Belátod, hogy ez a hozzáállás tanulás eredménye, és nem a te lényedet tükrözi? Belátod, hogy a jelen pillanattól fogva választhatsz mást?

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Elengedem korábbi hátrányos pénzügyi modelletemet, és új, gazdag jövőt teremtek." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

Mire készíted téged a pénzügyi modelled?

Itt az idő, hogy megválaszoljuk az "egymillió dolláros" kérdést. Milyen a jelenlegi pénzügyi és sikermodelled, és milyen eredményekhez vezet a tudatalattid ebből kifolyólag? A siker, a közepes jómód vagy az anyagi csőd felé haladsz? Mire vagy programozva a pénzzel kapcsolatban: küszködésre, vagy könnyű pénzszerzésre? Keményen dolgozol a pénzért, vagy kiegyensúlyozottan munkálkods? Arra kondicionáltak-e, hogy rendszeres, vagy hogy rendszertelen jövedelmed legyen? Ismered ez utóbbi forgatókönyvét? Egyszer fent, egyszer lent, megint fent, majd megint lent. Mindegyre úgy tűnik, hogy ezeknek a drasztikus változásoknak az oka a kívülvilágban keresendő. Íme egy példa: "Remek állásom volt, de aztán csődbe ment a cég. Akkor önálló vállalkozásba kezdtem, és igazán felvirágoztattam, de a piaci helyzet elromlott. A következő vállalkozásom is csodásan működött, csakhogy a társam kivált belőle stb." — Ne essünk tévedésbe: ilyenkor a pénzügyi modellünk működik. Magas, mérsékelt vagy alacsony jövedelemre vagy programozva? Tudtad, hogy összecszerüen meg lehet határozni, ki milyen jövedelemsávra van beállítva? A 20 000 és 30 000 dollár közötti sávhoz tartozol éves jövedelmedet tekintve; esetleg a 40 000 és 60 000 dollár közöttibe, a 75 000 és 100 000 dollár közöttibe, a 150 000 és 200 ezer dollár közöttibe, netán a 250 000 dollár fölöttibe?

Néhány évvel ezelőtt egy szokatlanul jólöltözött úr ült be az egyik kétórás esti tanfolyamomra. A végén odajött hozzám, és megkérdezte, szerintem segítene-e rajta a háromnapos Milliomos elme tanfolyam, minthogy már évi 500 000 dollárt keres. Megtudakoltam, mióta keres ilyen sokat. Azt felelte, mintegy hét éve, rendszeresen. Ennyi éppen elég volt. Megkérdeztem, miért nem keres 2 millió dollárt évente. Elmondtam, hogy a program célja az emberek pénzügyi lehetőségeinek maximális kiaknázása, és arra kértem, gondolkozzék el rajta, miért rekedt meg fél milliónál. Egy évvel később kaptam tőle egy e-mailt. Ezt írta: "A program elképesztő volt, de elkövettem egy hibát. Úgy alakítottam át pénzügyi gondolati modelletemet, hogy mindössze évi 2 millió dollárt keressek. Ezt már elértem, ezért most újra járom a tanfolyamot, hogy évi 10 millió dollárra programozzam át magam." Ezzel azt akarom mondani, nem az összeg számít. Az számít, kihasználjuk-e maximálisan pénzügyi lehetőségeinket. Közületek bizonyára sokakban felmerül a kérdés, minek valakinek ennyi pénz. Ez a kérdés először is nem túl előnyös a gazdagodásotok szempontjából, és biztos jele annak, hogy át kell alakítanotok pénzügyi modelleiteket. Másodszor, az említett úriembernek a munkájához kellett ilyen sok pénz, amellyel afrikai AIDS-betegeket segített egy segélyszervezeten keresztül. Ennyit arról, hogy a gazdagok kapszik!

Lépünk tovább. Spórolásra, vagy költekezésre vagy beállítva? Programod szerint jól kezeled a pénzt, vagy rosszul? Nyerő vagy vesztes befektetéseket választasz pénzügyi gondolati modelled alapján? Felmerülhet a kérdés: "Hogyan lehet a pénzügyi modellem része, hogy nyerek-e a tőzsdén vagy egy ingatlanbefektetésen?" A válasz egyszerű. Ki választja ki a részvényeket vagy az ingatlant? Te. Ki dönt, amikor megveszed? Te. Ki dönt, amikor eladod? Te. Azt hiszem, nagyon is jelentős közöd van az eredményhez. Van egy San Diegó-i ismerősöm, Larrynek hívják. Larry valóságos mágnásként keres: határozottan magas jövedelem szerzésére ösztönzi őt pénzügyi modellje. De amikor befektetésre kerül a sor, üldözi a balszerencse. Akármit vesz, annak azonnal lezuhan az értéke. (Gondoltad volna, hogy

az apjának ugyanez volt a problémája? Kiráz a hideg tőle!) Közele kapcsolatban vagyok Larryvel, ezért mindig kérhetek tőle befektetési tanácsot. Mindannyiszor remekül beválik... biztosan rossz. Éppen az ellenkezőjét teszem annak, amit javasol. Szeretem Larryt! Vannak ugyanakkor emberek, akik mindig szerencsés kézzel választanak, ezt neveztem "mídászi érintésnek". Bármire fognak, arannyá válik a kezük alatt. Akár a Mídász-érintés, akár a halál-csókjá szindróma nem egyéb, mint a belső pénzügyi modell külső megjelenése. Ismétlem tehát, hogy a pénzügyi modelled meghatározza az anyagi — sőt még a magán — életedet is. Az a nő, aki kevés pénzre van beállítva pénzügyi modellje alapján, nagy valószínűséggel kifog magának egy olyan férfit, aki úgyszintén ilyen, így aztán megmaradhat a "kényelmi zónájában", és pénzügyi modelljének megfelelően élhet. Az olyan embert, aki kevés pénzre van beállítva, nagy valószínűséggel egy költekező típusú nővel fogja összehozni a sorsa, így megmaradhat a pénzügyi "kényelmi zónájában", és érvényesülhet az eredeti pénzügyi modellje. Sokan azt hiszik, hogy vállalkozásuk sikere üzleti érzékükön, tudásukon, vagy legalábbis a piaci helyzeten múlik. Igazán sajnálom, hogy nekem kell elosztanom ezt a tévhitet, de ez csak tündérmese, ami semmi esetre sem igaz.

A vállalkozásunk sikere pénzügyi modellünk függvénye. Mindig érvényesítjük a modellünket. Ha a modellünk azt diktálja, hogy 100 000 dollárt keressünk egy évben, pontosan ennyit fogunk kihozni a vállalkozásunkból. Ha értékesítéssel foglalkozunk és pénzügyi modellünk 50 000 dollár évi jövedelmet ír elő, de egy rendkívüli üzlet révén 90 000 dollár üti a markunkat egy évben, akkor vagy nem jön össze az üzlet, vagy ha mégis megszerezzük a 90 000 dollárt, készülünk fel rá, hogy nehéz évünk lesz, és végül mindenképpen visszaesünk arra a jövedelemszintre, amely megfelel pénzügyi modellünknek. Ugyanígy, ha 50 000 dollárra vagyunk "hitelesítve" pénzügyi modellünk alapján, és éveken át kevesebbet teljesítettünk, megnyugodhatunk, mert vissza fogunk térni a modellünk által kijelölt pénzügyi színvonalra. Feltétlenül így kell lennie, ezt diktálja az elme és a pénz törvénye. Aki ebben a helyzetben van, azt esetleg elüti egy busz, és pontosan 50 000 dollár kártérítést kap a biztosítótól. Ilyen egyszerű: így vagy úgy az ember pontosan évi 50 000 dollárhoz jut, ha annyira van beállítva a pénzügyi modellje alapján. Tegyük fel tehát ismét a kérdést: honnan tudhatjuk, mire készítet minket pénzügyi modellünk? Az egyik legkézenfekvőbb válasz, hogy megvizsgáljuk az eredményeinket. Megnézzük, mennyi pénz van a bankszámlánkon. Mennyi a jövedelmünk; mekkora a vagyonunk? Áttekintjük befektetéseink sikerességét. Megállapítjuk, hogy a költekező vagy a takarékos típushoz tartozunk-e. Megnézzük, jól bánunk-e a pénzzel. Mennyire vagyunk következetesek vagy következtelenek? Mennyit dolgozunk a pénzünkért? Megvizsgáljuk a pénzzel összefüggő emberi kapcsolatainkat. Nehezen szerezzük a pénzt, vagy könnyen? Vállalkozók vagyunk, vagy alkalmazottak? Hosszú ideig kitartunk egy vállalkozás vagy munkahely mellett, vagy ide-oda vándorolunk? A modellünk olyan, mint egy termosztát. Ha a szobában huszonöt fok van, minden bizonnyal annyira van beállítva a termosztátunk. Ezen a ponton válik a dolog érdekessé. Elképzelhető, hogy ha nyitva van az ablak, és hideg van odakint, a szoba hőmérséklete leesik húsz fokra? Hogyne, de mi történik akkor? A termosztát működésbe lép, és visszaállítja a huszonöt fokos hőmérsékletet. Az is megeshet, hogy nyitva van az ablak, és nagy a forróság odakinn. Így a szoba hőmérséklete felmegy harminc fokra. Ez is tökéletesen lehetséges, csak hogy ekkor megint csak mi történik? A termosztát most is működésbe lép, és visszaállítja a huszonöt fokos hőmérsékletet. A szoba hőmérsékletét csakis úgy változtathatjuk meg tartósan, ha átállítjuk a termosztátot. Ugyanígy, csakis úgy változtathatjuk meg "tartósan" pénzügyi sikerességünk szintjét, ha átállítjuk pénzügyi termosztátunkat, vagyis pénzügyi modellünket.

GAZDAGSÁGI ELV

A szoba hőmérsékletét csakis úgy változtathatjuk meg tartósan, ha átállítjuk a termosztátot. Ugyanígy, csakis úgy változtathatjuk meg "tartósan" pénzügyi sikerességünk szintjét, ha átállítjuk pénzügyi termosztátunkat, vagyis pénzügyi modellünket.

Próbálkozhatunk bármi mással. Fejleszthetjük pénzügyi ismereteinket, tanulhatunk marketinget, értékesítést, tárgyalástechnikát vagy vezetéstechnikát. Mindezek kiváló "eszközök". De ha nincs meg e belső "szerszámoszláda", amely elég nagy és elég erős ahhoz, hogy nagymennyiségű pénz férjen el benne, a világ összes eszköze sem segít rajtunk. Ez megint csak egyszerű számtan: "A jövedelmünk csak olyan mértékben növekedhet, amilyen mértékben mi fejlődünk." Szerencsére — vagy sajnos — személyes pénzügyi és sikermodellünk egész életünkben megmarad, hacsak nem leplezzük le, és nem változtatjuk meg. A könyv második részében éppen ezt fogjuk tenni, a Milliomos elme intenzív tanfolyamon pedig még tovább lépünk. Ne feledd, a változtatás első eleme a tudatosítás. Figyeld magadat, válj tudatossá, figyeld meg a gondolataidat, félelmeidet, hiedelmeidet, szokásaidat, tetteidet, sőt, a tettek hiányát is! Helyezd önmagadat górcső alá! Tanulmányozd önmagadat! Sokan azt hiszik, a döntéseik alapján élik az életüket. Általában ez nem így van! Még ha igazán tudatosak vagyunk is, akkor is csupán néhány olyan döntést hozunk általában naponta, amely az adott pillanatban önmagunk világos ismeretén alapszik. Időnk nagy részét robotként éljük, önkéntelenül cselekszünk, múltbeli programjaink és régi szokásaink vezérelnek. Itt lép be a tudatosság. A tudatosság azt jelenti, hogy megfigyeljük a gondolatainkat és a cselekedeteinket, hogy igazi döntések szerint éljük az életünket, amelyeket az adott pillanatban hozunk, és ne a múltbeli programjaink érvényesüljenek.

GAZDAGSÁGI ELV

A tudatosság azt jelenti, hogy megfigyeljük a gondolatainkat és cselekedeteinket, hogy igazi döntések szerint éljük az életünket, melyeket az adott pillanatban hozunk, ne múltbeli programjaink érvényesüljenek.

A tudatosság elérése által a szerint élünk, akik éppen vagyunk, nem a szerint, akik egykor voltunk. Így megfelelőképpen tudunk reagálni a helyzetekre, képességeinket, adottságainkat maximálisan kihasználni, ahelyett, hogy múltbeli félelmeink és bizonytalanságérzetünk hatására alkalmatlan reakciókkal válaszolnánk a minket érő eseményekre. Ha tudatosak vagyunk, a belénk programozott dolgokat annak látjuk, amik: összegyűjtött információknak, melyeket a múltban szereztünk, melyekben egykor hittünk, amikor még gyerekek voltunk, és nem tudtunk helyettük jobbat. Belátjuk, hogy amivé kondicionáltak minket, az nem valódi önmagunk, hanem tanult dolgok összessége. Felismerjük, hogy mi nem a rögzített információ vagyunk, hanem az a személy, aki ezt az információt rögzítette. Nem a pohár "tartalma" vagyunk, hanem maga a "pohár". Nem a szoftver vagyunk, hanem a hardver. Jóllehet a genetikának van szerepe, és a lelki tényezők is számítanak, de alapvetően mások hiedelmei és információja alakítanak minket olyanná, amilyenek vagyunk. Amint azt korábban már említettem, a hiedelmek nem feltétlenül igazak vagy hamisak, helyesek vagy helytelenek, de érvényességüktől függetlenül átadott vélemények, amelyek generációról generációra öröklődnek. Ha ezt tudjuk, tudatosan dönthetünk úgy, hogy elengedjük bármely hiedelmünket vagy létezési módunkat, amely hátrányosan befolyásolja vagyoni helyzetünket, és másikat választunk helyette. A tanfolyamainkon azt tanítjuk, hogy "semmilyen gondolat nem él a fejünkben következmények nélkül". Minden gondolatunk vagy befektetés, vagy költség. Vagy a boldogság és a siker felé visz minket, vagy eltávolít ezektől. Vagy erősít minket, vagy megfoszt minket az erőnktől. Ezért rendkívül fontos, hogy okosan válasszuk meg a gondolatainkat és a hiedelmeinket. Vegyük észre, hogy gondolataink és hiedelmeink nem mi vagyunk, és ezek nem feltétlenül tartoznak hozzánk. Bármily értékesnek érezzük őket, nincs több jelentőségük, mint amennyit mi tulajdonítunk nekik. Minden csak azzal a jelentéssel bír, amellyel felruházzuk. Emlékszel még arra, hogy a könyv elején azt ajánlottam, egyetlen szavamat se hidd el? Ha igazán sikert akarsz elérni az életben, önmagadnak se higgy el semmit, amit kimondasz! Ha pedig azonnal meg akarsz világosodni, a gondolataidat se hidd el! Persze, ha te is olyan vagy, mint a legtöbb ember, hogy valamiben mindenképp hiszel, akkor meg miért ne hinnél olyasmiben, ami előnyödre szolgál, ami a gazdagodásodat segíti? Ne feledd, a gondolatok érzéseket váltanak ki, azok pedig cselekedetekhez vezetnek, amelyek eredményeket produkálnak. Elhatározhatod, hogy úgy gondolkodsz, és úgy cselekszel, ahogyan a gazdagok, és akkor a gazdagok eredményeit fogod elérni. A kérdés az, hogyan gondolkodsz és cselekszenek a gazdagok. Ezt fogod megtudni a könyv második részéből. Ha örökre meg akarod változtatni pénzügyi életedet, olvasd tovább!

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd:

"Figyelek a gondolataimra, és csak azokkal foglalkozom, amelyek erőt adnak." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

Deborah Chamitoff sikertörténete

Írta: Deborah Chamitoff T. Harv Eker részére

Téma: Anyagi függetlenség!

Ma 18 forrásból származik passzív jövedelemem, és már nincs szükségem állásra. Igen, gazdag vagyok, de ami fontosabb, az életem is gazdagabbá, örömtelibbé, kiteljesedettebbé vált. De nem volt ez mindig így. Valaha a pénz terhet jelentett számomra. Idegenekre bízam pénzügyeim intézését, hogy nekem ne kelljen vele foglalkoznom. A legutóbbi tőzsdekrachban szinte minden pénzemet elvesztettem, ráadásul észre sem vettem, csak amikor már késő volt. Még lényegesebb, hogy az önbecsülésem is odalett. Megbénított a félelem, a szegény és a reménytelenség. Mindentől és mindenkitől eltávolodtam. Egyre csak büntettem magam mindaddig, amíg el nem vonszoltak a Milliomos elme tanfolyamra. Ezen az átalakulást hozó hétvégén visszanyertem az erőt, és elhatároztam, hogy kezembe veszem pénzügyi sorsom irányítását. Magamévá tettem a Gazdagsági Nyilatkozatot, megbocsátottam magamnak múltbeli hibáimat, és őszintén hinni kezdtem, hogy megérdemlem a gazdagságot. Most már határozottan örömet jelent saját pénzem kezelése! Anyagilag független vagyok, és tudom, hogy mindig is az leszek, mert Milliomos Elmém van! Köszönöm, Harv... köszönöm.

Rhonda és Bob Baines sikertörténete

Írta: Rhonda és Bob Baines T. Harv Eker részére

Téma: Szabadnak érezzük magunkat!

Amikor beiratkoztunk a Milliomos elme intenzív tanfolyamra, nem igazán tudtuk, mire számíthatunk. Nagyon nagy hatást tettek ránk az elért eredmények. A tanfolyam előtt sok pénzügyi problémával küszködtünk. Úgy tűnt, sosem tudunk zöldágra vergődni. Állandóan úsztunk az adósságokban, és fogalmunk sem volt, miért. Ha visszafizettük a hitelkártya-tartozásainkat (általában valamilyen nagyobb munkahelyi jutalomból), hat hónapon belül újabb adósságba vertük magunkat. Mindegy volt, mennyit keresünk. Nagyon zavart minket ez a helyzet, és sokat veszünk.

Azután részt vettünk a Milliomos elme tanfolyamon. Mialatt önt hallgattuk, a férjemmel egymás térdét szorongattuk, összenevettünk, és sokszor összenéztünk. Rengeteg dolgot hallottunk, amiktől "aha" élményünk lett: "Nem csoda", "Hát ezért!", "Most már minden egyértelmű!" — gondoltuk. Nagyon izgatottak lettünk. Megtudtuk, miért gondolkozunk a férjem és én olyan gyökeresen eltérően a pénzről. Kiderült, hogy ő "költekező", míg én "elkerülő" vagyok. Milyen rémes kombináció! Miután ez világossá vált számunkra, többé nem hibáztattuk egymást, elkezdtük megérteni a másikat, és végül értékelni és szeretni is tudtuk egymást. Azóta már csaknem egy év telt el, és mi még mindig nem vitázunk pénzről — csak beszélgetünk a tanultakról. Már nincsenek adósságaink; sőt, van félretett pénzünk a bankban, 16 éve tartó kapcsolatunk során először — igen! Ma már nem csak a jövőnkre van tartalékunk, hanem a mindennapi kiadásokra is jut — játéokra, tanulásra —; hosszú távú betéteink vannak a házukra, és még arra is telik, hogy másoknak adjunk. Csodálatos érzés, hogy ilyen célokra is használhatjuk a pénzt, és nem kell büntudatot éreznünk, amiért pénzünk van. Szabadnak érezzük magunkat. Nagyon köszönjük, Harv.

MÁSODIK RÉSZ

A GAZDAGSÁG TÉTELEI

Tizenhét dolog, amelyekben a gazdagok másként gondolkoznak, és másként cselekszenek, mint a szegények és a középosztálybeliek

A könyv első részében a megnyilvánulás folyamatáról volt szó. Emlékezz rá, a gondolatok érzéseket váltanak ki, az érzések tettekbe torkollanak, a tettek pedig eredményeket hoznak. Minden a gondolatainkkal kezdődik — amelyek az elménk termékei. Nem döbbenetes, hogy az elménk nagyjából az életünk alapja, a legtöbb embernek még sincs róla fogalma, hogyan működik? Kezdjük tehát azzal, hogy szemügyre vesszük az elme működését. Metaforikusan fogalmazva azt mondhatjuk, hogy elménk nem más, mint egy nagy irattár, hasonló ahhoz, amilyennel az irodánkban vagy az otthonunkban dolgozunk. Minden beérkező információ címkét kap, és dossziékba kerül, amelyeket azután könnyen előhúzzhatunk, ha szükségünk van rájuk az életben maradáshoz. Jól hallottad. Nem azt mondtam, hogy a boldoguláshoz, hanem az életben maradáshoz. Minden helyzetben elménk irattárához fordulunk, hogy eldöntsük, miként fogunk reagálni. Tegyük fel például, hogy egy pénzügyi lehetőséget latolgatsz. Automatikusan előveszed a pénz feliratú dossziét, és annak alapján döntesz. Csak olyan gondolataid támadnak a pénzről, amelyek pénzügyi irattáradban el vannak raktározva. Másra nem tudsz gondolni, mert csak ez van az agyadban, ebben a kategóriában. A szerint döntesz, amit az adott pillanatban logikusnak, értelmesnek és megfelelőnek tartasz. Úgy gondolsz, jó döntést hozol. Megeshet azonban, hogy a jó döntésed nem vezet sikerhez. Sőt, meglehet, hogy ami számodra tökéletesen értelmes, az következetesen a legteljesebb kudarcélményekhez vezet. Tegyük fel például, hogy a feleségem elmegy vásárolni. Ezt én elég könnyen el tudom képzelni. Meglát egy zöld retikült. Akciósan 25 centtel olcsóbban árulják az eredeti áránál. A feleségem azonnal beletúr elméje irattárába, és felteszi a kérdést: "Megvegyem ezt a retikült?" Elméje pillanatok alatt megadja a választ: "A múlt héten éppen zöld retikült kerestél, ami illik a zöld cipődhöz. Ráadásul éppen ekkorát akartál. Vedd meg!" Miközben a pénztárhoz robog, elméje nemcsak annak örül, hogy milyen szép retikülje lesz, hanem arra is rettenetesen büszke, hogy 25 centtel olcsóbban veszi meg. Az agya teljesen elégedett a vásárlással. Akarja ezt a táskát, úgy hiszi, szüksége van rá, és olyan "remek vásár". Azonban fel sem merül benne a gondolat, hogy "Rendben, ez egy igazán szép táska, és az is igaz, hogy remek vásárt csinálok, de pillanatnyilag háromezer dollár tartozásom van, ezért jobban tenném, ha visszafognám magam." Ez nem jut eszébe, mert az agyában nincs benne ez az információ. Az a tény, hogy "El vagy adósodva, ne vegyél több holmit!", sosem került be az agyi irattárába, így nem létezik, tehát fel sem merül mint döntési lehetőség. Érted, mire akarok kilyukadni? Ha az elménkben olyan információt tárolunk, amely nem támogatja az anyagi sikert, csak ez alapján dönthetünk. Ezek a döntések természetesek, automatikusak és tökéletesen értelmesnek tűnnek számunkra. Végül azonban anyagi kudarchoz vezetnek, vagy a legjobb esetben közepes eredményhez. Ezzel szemben, ha olyan információt tárolunk az agyunkban, ami támogatja az anyagi sikert, természetesen és automatikusan sikerre vivő döntéseket fogunk hozni. Gondolkoznunk sem kell. Hétköznapi gondolkodásmódunkkal sikereket érünk el, ahogyan Donald Trump. Az ő hétköznapi gondolkodásmódja gazdagságot hoz neki. Nem lenne fantasztikus, ha magától értetődően úgy tudnánk gondolkozni, ahogyan a gazdagok? Őszintén remélem, hogy azt felelnéd erre: "nagyszerű lenne", vagy valami hasonlót. Nos, képes rá! Amint már mondtam, a változtatás első lépése a tudatosítás, vagyis, ha úgy akarsz gondolkozni, mint a gazdagok, akkor először is tudnod kell, hogyan gondolkoznak ők. A gazdagok nagyon másként gondolkoznak, mint a szegények és a középosztálybeliek. Más gondolnak a pénzről, a gazdagságról, önmagukról, a többi emberről és az élet egyéb területeiről. A könyv második részében megvizsgálunk ezek közül a különbségek közül néhányat, ez segít, hogy átkondicionáld magadat, majd tizenhét alternatív "gazdagsági tételt" programozunk az elmédbe. Ezek után felismerheted, ha szegény ember vagy középosztálybeli módjára gondolkodol, és tudatosan áttérhetsz a gazdagok gondolkodásmódjára. Tartsd észben, te döntöd el, úgy gondolkodol-e, hogy segítsd önmagadat a boldogulásban és a sikerességben, vagy ezzel ellentétesen.

GAZDAGSÁGI ELV

Te döntöd el, úgy gondolkodol-e, hogy segítsd önmagadat a boldogulásban és a sikerességben, vagy ezzel ellentétesen.

Hadd hívjam fel a figyelmedet néhány dologra! Először is, semmi esetre és semmilyen módon nem szeretném leértékelni a szegényeket, azt sem szeretném továbbá, ha úgy tünne, hogy nem érzek együtt a sorsukkal. Nem hiszem, hogy a gazdagok jobbak, mint a szegények. Csak gazdagabbak. Azt akarom ugyanakkor, hogy megértsd a mondanivalómat, ezért a lehető legszélsőségesebben igyekszem megfogalmazni a szegények és gazdagok közötti különbségeket. Másodszor, amikor szegényekről, gazdagokról, illetve középosztálybeliekről szólok, a szellemiségükre utalok—arra, hogy mennyiben gondolkodnak és cselekszenek különbözőképpen, nem pedig arra, hogy mennyi pénzük van, vagy mennyire értékeli őket a társadalom. Harmadszor, nagymértékben általánosítok. Tudom, nem minden gazdag és nem minden szegény ember olyan, amilyennek bemutatom. A célom itt is az, hogy biztosan megértessem az olvasóimmal az egyes elveket, méghozzá úgy, hogy használni is tudja azokat. Negyedszer, sokszor nem utalok külön a középosztályra, mert a középosztály képviselőinek szellemisége a gazdagokénak és a szegényekének egyfajta keveréke. Megint csak azt szeretném elérni, hogy el tudd helyezni magadat a skálán, és a gazdagok gondolkodásmódját kövesd, ha nagyobb vagyont akarsz. Ötödször, az alábbiakban felsorolt elvek közül sok látszólag inkább szokásokról és tettekről szól, mintsem gondolkodásmódról. Emlékezz rá, a tettek az érzésekből születnek, azok pedig a gondolatokból. Következésképp minden gazdag tettet megelőz a gazdag gondolkodás. Végül arra kérek, ne akard, hogy igazad legyen! Ezen azt értem, ne akarj mindig úgy cselekedni, ahogyan az szerinted helyes. Miért? Mert éppen ez juttatott oda, ahol most tartasz. Ha így akarsz folytatni, maradj ennél. Ha azonban még nem vagy gazdag, talán ideje megfontolnod valamilyen más módszert, különösen egy nagyon-nagyon gazdag emberét, aki ezeket juttatott el a gazdagsághoz vezető útra. Te döntesz.

Az itt bemutatásra kerülő fogalmak egyszerűek, de mély értelműek. Valódi változásokat hoznak a valódi emberek életében a való világban. Honnan tudom? Cégemhez, a Peak Potentials Traininghez minden évben több ezer levél és e-mail érkezik, amelyek arról szólnak, miként alakították át az egyes gazdagsági elvek az emberek életét. Ha megtanulod, és használsz ezeket az elveket, biztosra veszem, hogy a te életed is átalakul. Minden fejezet végén találsz egy nyilatkozatot, amelyet egy mozdulat által fizikailag is rögzítesz a testedben. Felsorolom továbbá azokat a teendőket, amelyek segítséget nyújtanak neked az egyes gazdagsági elvek elfogadásához. Nagyon lényeges, hogy minden elvet minél előbb megvalósíts a gyakorlatban, hogy az ismeretanyag testileg, sejtszinten beivódjon, és tartós, maradandó változást idézzon elő. A legtöbben tisztában vannak vele, hogy a szokások irányítják, ugyanakkor nem veszik észre, hogy valójában kétféle szokás létezik: amit teszünk, és amit nem teszünk. Minden, amit jelenleg nem teszünk, a nem cselekvés szokásainak körébe tartozik. Csak úgy tudunk változtatni, ha elkezdjük tenni ezeket a dolgokat. A könyv segít annak megértésében, hogy egészen más dolog valamit a gyakorlatban megvalósítani, mint olvasni róla. Ha komolyan akarsz a sikert, bizonyítsd be, és végezd el a javasolt teendőket!

1. gazdagsági tétel

A gazdagok azt hiszik, "Én alakítom az életemet."

A szegények azt hiszik, "Az élet megtörténik velem."

Aki gazdagságot akar, annak mindenképpen hinnie kell benne, hogy ő maga alakítja a sorsát, különösen a pénzügyeit. Aki ebben nem hisz, automatikusan abban a hitben él, hogy alig van némi beleszólása élete alakulásába, ezért nemigen befolyásolhatja anyagi sikereit. Ez nem gazdag emberhez méltó hozzáállás. Észrevetted már, hogy általában a szegények költenek nagy összegeket lottószelvényekre? Azt hiszik, a gazdagság majd úgy hull az ölükbe, hogy valaki kihúzza a számaikat egy kalapból. Szombat esténként rátapadnak a tévéképernyőre, és izgatottan várják a húzást, hogy megtudják, "rájuk mosolyog-e" a szerencse a héten. Ki ne akarna nyerni a lottón? Időnként a gazdagok is lottóznak — szórakozásból. De először is, ők nem költik a jövedelmük felét lottószelvényekre, másodszor, nem a lottózás az elsődleges vagyonszerzési "stratégiájuk". Hinnünk kell benne, hogy magunk vagyunk felelősek a sikereinkért, mint ahogyan a közepszerűségünkért és azért is, ha küszködnünk kell a pénzért és a sikerért. Tudatosan vagy tudat alatt, de mindenképpen mi intézzük a dolgainkat. A szegények inkább az áldozat szerepét alakítják ahelyett, hogy felelősséget vállalnának az életük alakulásáért. Az áldozat gyakorta a "szegény én" alapállást teszi elsősorban magáévá. Így aztán érvényesül a szándék törvényének elve, és a szó szoros értelmében áldozatokká válnak: "szegények" lesznek. Hangsúlyozom, hogy az ilyen emberek az áldozat szerepét alakítják. Nem azt mondtam róluk, hogy áldozatok. Nem hinném, hogy bárki, is valóban áldozat lenne. Úgy gondolom, az emberek azért játszanak áldozatot, mert azt hiszik, ez előnyös számukra. Ezt később részletesebben is kifejtem. Miből tudhatjuk, hogy valaki áldozatot játszik? Ennek három nyilvánvaló jele van. Mielőtt leírnám ezeket a jeleket, szeretném hangsúlyozni, tökéletesen tisztában vagyok vele, hogy olvasóim közül senkire sem jellemzőek az itt leírt létezési módok. De esetleg előfordulhat, hogy ismernek valakit, akire igen. Az is lehet, hogy talán közeli ismerősük az illető! Akárhogyan is van, mindenképpen azt ajánlom, szívleljék meg alaposan ezt a fejezetet.

Az áldozat 1. ismertetőjele: Hibáztatás

Az áldozatok általában a másokra mutogatást űzik mesterfokon, ha arra kerül a szó, miért nem gazdagok. A lényeg, hogy minél több személyt, illetve körülményt tegyenek felelőssé nyomorúságukért anélkül, hogy magukba néznének. Az áldozatok szeretik ezt a játékot űzni. Sajnos azonban másoknak, akik éppen jelen vannak, cseppet sem szívderítő élmény, mivel könnyű célpontokká válnak. Az áldozatok okolják a gazdaságot, a kormányt, a tőzsdét, a brókerüket, a vállalkozásuk típusát, a munkaadójukat, az alkalmazottaikat, a főnököket, a vezetőséget, a feletteseiket és a beosztottaikat, az ügyfélszolgálatot, a szállítmányozási osztályt, az üzlettársukat, a házastársukat, Istent, no meg természetesen a szüleiket. Mindig akad valaki, akire rá lehet kenni a felelősséget. A baj az, hogy mindig másra mutogatnak, csak magukra nem.

Az áldozat 2. ismertetőjele: Önigazolás

Ha az áldozatok éppen nem másokat okolnak, akkor többnyire mentséget, magyarázatot keresnek a helyzetükre. Ilyesmiket mondanak: "A pénz nem fontos." Hadd tegyek fel egy kérdést: Ha azt mondanánk a férjünknek vagy a feleségünknek, a kedvesünknek, az üzlettársunknak vagy valamelyik jó barátunknak, hogy ő nem fontos nekünk, vajon mellettünk maradna-e? Bizony nem, mint ahogyan a pénz sem.

A tanfolyamaim némelyik résztvevője mondott nekem ilyesmit:

"Tudja, Harv, a pénz igazán nem olyan fontos." Ilyenkor mélyen a szemébe nézek az illetőnek, és megkérdem: "Magának nincs pénze. Igaz?" Ő erre általában lesüti a szemét, és valami efféle felel: "Nos, pillanatnyilag van néhány anyagi problémám, de..." Félbeszakítom: "Nem, nem csak pillanatnyilag, hanem mindig; mindig anyagi csődben volt, vagy ahhoz közeli állapotban, igaz, vagy nem igaz?" Ekkor az illető általában egyetértően bólint, és mélabúsan visszaballag a székéhez, készen arra, hogy meghallgasson és tanuljon, mert végre rájött, milyen katasztrofális hatással volt ez az egyetlen hiedelme az életére. Persze, hogy nincs pénzük az ilyen embereknek. Lenne motorkerékpárod, ha az nem volna fontos neked? Természetesen nem. Tartanál papagájt, ha nem lenne fontos számodra? Természetesen nem tartanál. Ugyanígy nincs pénze annak, aki úgy gondolja, hogy a pénz nem fontos neki. Ezzel a gondolattal elkápráztathatod a barátaidat. Képzeld el egy beszélgetést, amelyben egyik barátod azt mondja neked: "A pénz nem fontos." Tedd a kezéd a homlokodra, mintha mennyei üzenetet kaptál volna, és kiálts föl: "Te le vagy égve anyagilag!" Döbönt barátod erre biztonnal azt kérdezi: "Honnan tudod?" Tárd szét a karodat, és kérdezd meg: "Mit szeretnél még hallani? 50 dollárért megmondom." Egészen egyszerűen fogalmazva: aki azt mondja, hogy a pénz nem fontos, annak nincs. A gazdagok tisztában vannak a pénz fontosságával és társadalmunkban elfoglalt helyével. A szegények ezzel szemben értelmetlen összehasonlításokkal igyekeznek igazolni alkalmatlanságukat a pénzszerzésre. "A pénz nem olyan fontos, mint a szeretet" — állítják. Micsoda badarság! Melyik fontosabb: a karunk, vagy a lábunk? Meglehet, hogy mindkettő egyformán fontos. Hidd el, barátom, a pénz rendkívül lényeges mindazokon a területeken, ahol használható, és teljesen lényegtelen mindazokon a területeken, ahol nem. Jóllehet a szeretet élteti a világot, de biztosan nem lehet vele kifizetni egy kórház, egy templom vagy egy otthon felépítését, továbbá etetni sem lehet belőle senkit.

GAZDAGSÁGI ELV

A pénz rendkívül lényeges mindazokon a területeken, ahol használható, és teljesen lényegtelen mindazokon a területeken, ahol nem.

Nem győztelek meg? Próbáld csak meg szeretettel kifizetni a számláidat! Még mindig nem? Akkor menj csak el a bankba, és próbáld meg szeretetből betétszámlát nyitni. Előre megmondhatom, mi fog történni. Az alkalmazott úgy fog nézni rád, mintha az elmeosztályról szalajtottak volna, és két szót fog kiáltani: "Biztonsági őr!" Egyetlen gazdag ember sem hiszi, hogy a pénz nem fontos. Ha még mindig nem sikerült téged meggyőzőnöm, és valamiért még mindig azt hiszed, hogy a pénz nem fontos, akkor csak egyet állíthatok: Nincs pénzed, és soha nem is lesz mindaddig, amíg ki nem irtod ezt a hátrányos tételt a pénzügyi gondolati modelledből.

Az áldozat 3. ismertetőjele: Siránkozás

A siránkozás az, ami a legtöbbet árt az egészségünknek és a vagyoni helyzetünknek. A legeslegtöbbet! Miért? Én hiszek abban az egyetemes törvényszerűségben, hogy "amire figyelsz, az megnő". Amikor panaszkodunk, mire koncentrálnunk: arra, ami jó az életünkben, vagy arra, ami rossz? Amire figyelünk, az megnő, ennél fogva többet kapunk a rosszból. A személyiségfejlődéssel foglalkozó szakemberek beszélnek a vonzás törvényéről. Ez így szól: "Hasonló a hasonlóak örül", vagyis amikor siránkozunk, valójában a nyomorúságot vonzzuk be az életünkbe.

GAZDAGSÁGI ELV

Amikor panaszkodunk, eleven, két lábon járó "nyomormágnessé" leszünk.

Észrevetted már, hogy a panaszkodóknak általában nehéz az életük? Úgy tűnik, minden elromlik körülöttük, ami elromolhat. Azt szokták mondani: "Hogyne panaszkodnék — nézd, milyen szerencsétlen az életem!" Most már, hogy jobban tudod, magyarázd el nekik: "Ez nem így van. Csak azért szerencsétlen az életed, mert panaszkodsz. Fogd be a szád... és ne gyere közel hozzám!" Ez utóbbi is nagyon fontos. Semmi esetre se engedj közel magadhoz panaszkodókat! Ha elkerülhetetlen, tarts magadnál egy acélváz asernyőt, különben téged is megfertőz a szerencsétlenségük.

Én mindig távol tartom magamat a panaszkodóktól, mert a negatív energia fertőz. Számos ismerősöm van viszont, akik sok időt töltenek együtt panaszkodókkal, és meghallgatják őket. Miért? A válasz egyszerű: Várják, hogy mikor kerül rájuk a sor. Úgy gondolod, nem így van? Hallgasd meg az én történetemet! Ha elvégzed a következő házi feladatot, garantáltan meg fog változni az életed. Egyáltalán ne panaszkodj a következő héten — nem csak hangos szóval, de gondolatban sem! Teljes hét napig ki kell bírnod. Miért? Mert az első néhány napban még elérhet némi szerencsétlenség, ami megmaradt a korábbi panaszokból. A szerencsétlenség sajnos nem fénysebességgel terjed, hanem a balsors sebességével, ezért eltarthat egy darabig, amíg megszabadulsz tőle. Több ezer embernek adtam már ezt a feladatot, és döbbenetesen sokan állították, hogy ez az egyetlen kis gyakorlat megváltoztatta az életüket. Biztosíthatlak, meg fogsz lepődni, milyen csodálatossá válik az életed, ha nem koncentrálsz többé a panaszaidra — s így nem vonzzák be többé a szerencsétlenséget az életedbe. Ha eddig rendszeresen panaszkodtál, nem számíthatsz gyors sikerre; sokaknak már az is előrelépés lenne, ha "semlegesek" tudnának lenni. Mások hibáztatása, az öngazolás és a siránkozás olyan, mint a drogok. Csak a stresszt csökkentik. Megszüntetik a kudarc miatti stresszt. Gondolj csak bele! Szüksége van-e mások hibáztatására, öngazolásra vagy panaszkodásra annak, aki nem vallott kudarcot így vagy úgy valamilyen téren? Nyilvánvalóan nincs. Ha tehát a jövőben azon kapod magadat, hogy elkeseredetten másokat okolsz, öngazolásokat keresel, vagy panaszkodsz, azonnal hagyd abba! Emlékeztess magadat arra, hogy te alakítod a saját sorsodat, és vagy sikert, vagy szerencsétlenséget vonzol az életedbe. Nagyon lényeges, hogy okosan válaszd meg a gondolataidat és a szavaidat. Most pedig itt az idő, hogy megosszam veled a világ egyik legrejtettebb titkát. Felkészültél? Olvasd el az alábbiakat figyelmesen! Igazán gazdag áldozat nem létezik! Megértetted? Megismétlem: **Igazán gazdag áldozat nem létezik.** Egyébként is, ki figyelne oda a siráimra? "Ó jaj, karcolás esett a jachtonon." Erre mindenki azt felelné: "Kit érdekel?"

GAZDAGSÁGI ELV

Igazán gazdag áldozat nem létezik!

Ugyanakkor az áldozatszerep jár bizonyos előnyökkel. Miért éri meg áldozatot játszani? A figyelemért. Fontos a figyelem? Naná, hogy fontos. Így vagy úgy mindenki arra áhítozik. Éppen ezért vétenek az emberek súlyos hibát. Szinte egytől egyig. Összetévesztik a figyelmet a szeretettel. Hidd el, szinte lehetetlen igazán boldognak és sikeresnek lenni, ha folyton azért küzdünk, hogy figyeljenek ránk. Ha ugyanis figyelemre vágunk, ki vagyunk szolgáltatva másoknak. Így többnyire állandóan mások kedvében igyekszünk járni, és pitizünk a jóváhagyásért. A figyelemre való ácsingózás azért is rossz, mert az emberek ostobaságokat képesek megtenni, hogy elnyerjék a figyelmet. Több okból is nagyon lényeges, hogy megkülönböztessük a figyelmet a szeretettől. Először is, így sikeresebbek leszünk; másodsor, boldogabbak leszünk; harmadszor, megtaláljuk az igazi "szeretetet" az életünkben. Amikor az emberek összetévesztik a szeretetet a figyelemmel, általában nem szeretik egymást a szó igazi, nemes, spirituális értelmében. Többnyire csak az egójukkal szeretnek, abban a szellemben, hogy "szeretem, amit teszel értem". Következésképp a kapcsolataik valójában önmagukról szólnak, nem a másikról, vagy legalábbis nem mindkettőjükéről. Azáltal, hogy különválasztjuk a figyelmet a szeretettől, lehetővé válik, hogy azért szeressük az embereket, akik, nem azért, amit értünk tesznek. Mint mondtam, gazdag áldozat nem létezik. Következésképp a figyelmet keresők elzárják magukat a meggazdagodás lehetőségétől, mert áldozatok maradnak. Ideje döntened. Lehetsz áldozat, vagy lehetsz gazdag, de nem lehetsz mindkettő. Most pedig jól figyelj! Minden alkalommal, komolyan, minden egyes alkalommal, amikor másokat hibáztatasz, öngazolást keresel vagy panaszkodsz, a saját pénzügyi torkodat vágod el. Lehetne persze szebb és kedvesebb metaforát használni, de felejtssd el! Most nem áll szándékomban kedvesnek lenni. Az a célom, hogy segítsék megérteni, mit is teszel önmagaddal. Később, amikor már meggazdagodtál, lehetsz kedvesebb és gyengédebb. Ideje visszavenned az irányítást, és elismerni, hogy életed minden mozzanatát önmagad idézed elő, azt is, ami hiányzik belőle. Vedd észre, hogy magad teremted a gazdagságot, illetve a szegénységet önmagad számára, és minden közbülső szintet is!

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a homlokodra, és mondd: "Én teremtem pénzügyi sikereim határait" Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Ahányszor csak azon kapod magad, hogy másokat hibáztatasz, öngazolást keresel vagy panaszkodsz, húzd végig mutatóujjadat a nyakadon mintegy emlékeztetőül, hogy elvágod saját pénzügyi torkodat. Jóllehet ez a gesztus kissé durvának tűnhet, de semmivel sem durvább, mint amit önmagad ellen elkövetsz, amikor hibáztatasz, öngazolást keresel vagy panaszkodsz, és ténylegesen segít megszabadulni ezektől a destruktív szokásoktól.
2. Készíts "napi összefoglalót"! Minden egyes nap végén írd össze mindazokat a dolgokat, amelyek aznap jól sikerültek, és amelyek nem! Ezután válaszd meg írásban a következő kérdést: "Mivel idéztem elő egyenként ezeket a helyzeteket?"! Ha mások is részt vettek bennük, kérdezd meg önmagadtól: "Mi volt az én szerepem ezeknek a helyzeteknek az előidézésében?"! Ez a gyakorlat segít, hogy felelősséget vállalj az életedért, és tudatosítja benned, mely stratégiák működőképesek és melyek nem. Külön jutalom: Keresd fel a www.millionairemindbook.com honlapot, és kattints a "FREE BOOK BONUS" címszóra, hogy megkapd a Milliomos elme "Emlékeztetőket".

2. gazdagsági tétel

A gazdagok azért játsszák a pénzájátékot, hogy nyerjenek.

A szegények azért játsszák a pénzájátékot, hogy ne veszítsenek.

A szegények önvédelemből játsszák a pénz játékmaját, nem támadó jelleggel. Hadd kérdezzek meg: ha bármilyen sportban vagy játékban pusztán védekezni, mennyi esélyed lenne a nyeresre? A legtöbben egyetértenek velem abban, hogy igen csekély, vagy semennyi. Mégis sokan így játsszák a pénzről szóló játékot. Elsősorban a fennmaradás és a biztonság mozgatja őket, nem az, hogy meggazdagodjanak, vagy bőségben éljenek. Mi a te célod? Mit akarsz elérni? Mi a valódi szándékod? Az igazán gazdag embereket az vezérli, hogy nagy vagyont halmozzanak fel, és bőségben éljenek. Nem csak némi pénzt akarnak, hanem sok pénzt. Mi ezzel szemben a szegények nagy célja? Legyen elég pénzü arra, hogy kifizessék a számláikat... még hozzá időben, ami számukra kész csoda. Hadd emlékeztessék még egyszer a szándék erejére. Ha valakit az a cél vezérel, hogy elég pénze legyen a számlái kiegyenlítésére, akkor pontosan annyi lesz neki — éppen annyi, hogy ki tudja fizetni a számláit, egy fillérrel sem több. A középosztálybeliek legalább egy lépéssel továbbmennek — sajnos csak egy apró lépéssel. Az ő nagy céljuk kedvenc szavukkal fogalmazható meg: "kényelem". Sajnos fel kell világosítanom mindenkit, hogy a "kényelem" és a "gazdagság" között óriási különbség van. Be kell vallanom, hogy ezt én sem mindig tudtam. Mégis van egy oka, hogy úgy gondolom, jogom van megírni ezt a könyvet: én mindhárom féle tapasztalattal rendelkezem. Voltam már nagyon szegény, amikor kölcsön kellett kérnem egy dollárt benzinre. Pontosítok: az autó sem volt a sajátom, amibe kellett. Ráadásul az egy dollárt négy negyeddolláros formájában kaptam. El tudod képzelni, milyen kínos egy felnőttnek négy negyeddollárossal fizetni a benzinkútnál? A benzinkutas srác úgy nézett rám, mintha egy italautomata kifosztója lennék, aztán csak megcsóválta a fejét, és elmosolyodott. Nem tudom, volt-e részed hasonló élményben, de nekem határozottan ez volt az egyik anyagi mélypontom, és sajnos csak az egyik. Később összeszedtem magamat, és eljutottam a kényelmes szintre. Kényelmesen élni jó. Az ember, legalábbis időnként, kellemes hangulatú éttermekbe járhat. Csak sajnos nemigen rendelhettem mást, mint csirkét. Nos, a csirkével nincsen semmi baj, ha az ember éppen arra vágyik, de sokszor nem ez a helyzet. A pénzügyileg kényelmes szinten élők általában annak alapján döntenek a rendelésről, hogy megnézik az étlap jobb oldalát — az árakat. "Mit kérsz vacsorára, drágám?" "Ezt a 7,95 dolláros ételt. Nézzük csak, mi is az? Micsoda meglepetés — csirke!" Ezen a héten már tizenkilencedszer! Aki kényelmes szinten él, meg sem meri nézni az étlap alját, mert akkor a középosztály számára leginkább tiltott szavakkal találkozna: piaci ár! És még ha oda is merne pillantani kíváncsiságból, akkor sem kérdezné meg soha, mennyi is az az ár. Először is azért, mert biztos benne, hogy úgysem tudná kifizetni. Másodszor azért, mert rendkívül kellemetlen, hogy a pincér úgysem hinne neki, amikor közli, hogy az étel 49 dollárba kerül köret nélkül, és ő azt felelné: "Valamiért most mégis inkább csirkére van gusztusom." Bevallom, nekem az okozza az egyik legnagyobb örömet a gazdagságban, hogy nem kell megnéznem az étlapon az árakat. Azt eszem a vendéglőben, amit akarok, és nem kell törődnöm az árával. Biztosíthatlak, hogy ez nem így volt, amikor szegény voltam vagy kényelmes szinten éltem.

GAZDAGSÁGI ELV

Akinek az anyagi kényelem a célja, bizonyára sosem lesz gazdag. Akinek a gazdagság a célja, valószínűleg igencsak kényelmesen fog élni.

A tanfolyamainkon többek között azt az elvet tanítjuk, hogy "Aki a csillagokat célozza meg, a holdig legalább eljut." A szegények még a lakásuk mennyezetéig sem akarnak eljutni, és csodálkoznak, miért nem sikeresek. Most már rájöhetnek. Azért, mert mindenki azt kapja, amit el akar érni. Aki gazdag akar lenni, annak a gazdagságot kell kitűznie célul. Nem azt, hogy elég pénze legyen a számlái kifizetésére, és nem is azt, hogy kényelmesen tudjon élni. A gazdagság azt jelenti, hogy az ember gazdag!

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Az a célom, hogy milliomos legyek, és még annál is gazdagabb!" Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Írj le két pénzügyi célt, amelyek azt a szándékodat tükrözik, hogy bőséget akarsz teremteni, nem közepes anyagi helyzetet vagy szegénységet! Írj össze "nyertes" célokat:

a) Éves jövedelem

b) Nettó vagyon

Szabj reális időhatárt ezen célok elérésének, de közben ne feledd: "törj a csillagokba"!

2. Menj el egy drága étterembe, és rendelj egy ételt "piaci áron" anélkül, hogy megkérdeznéd az árát. (Ha szűkösek az anyagi kereteid, megoszthatod valakivel a vacsorát.)

U.i.: Ne rendelj csirkét!

3. gazdagsági tétel

A gazdagok elszántan elköteleződnek a gazdagság mellett.

A szegények gazdagok akarnak lenni.

Ha megkérdezzük az embereket, akarnak-e gazdagok lenni, a legtöbben bolondnak néznek. "Már hogyan akarnék gazdag lenni" — mondják. Az igazság ezzel szemben az, hogy a legtöbben nem igazán akarnak gazdagok lenni. Miért? Mert a tudatalattijukban ott lapul egy csomó negatív tétel a gazdagságról, melyek miatt úgy vélik, a gazdagsággal valami nincs rendjén. Milliomos elme intenzív tanfolyamunkon többek között a következő kérdést tesszük fel a hallgatónak: "Milyen lehetséges negatívumokat látnak abban, ha valaki gazdag, vagy gazdag próbál lenni?"

Íme néhány válasz. Döntsd el, választanád-e bármelyiket!

"Mi lesz, ha vagyont szerzek, azután pedig elveszítem? Akkor igazán csődtömegnek érezném magam."

"Sosem tudnám, hogy önmagamért szeretnek-e az emberek, vagy a pénzemért."

"A legmagasabb adósávba kerülnék, és a fele pénzemet a kormánynak kellene adnom."

"Túl sok munkába kerülne."

"Belebetegednék, ha megpróbálnám."

"A barátaim és a családom azt mondanák, »Mit képzelsz te magadról?, és kritizálnának."

"Mindenki pénzt akarna tőlem."

"Kirabolhatnának."

"Esetleg elrabolnák a gyerekeimet."

"Túl nagy felelősséggel járna. Kezelnem kellene azt a sok pénzt. Nagyon kellene értenem a befektetéshez. Bajlódnom kellene az adózási stratégiákkal, a vagyonom védelmével, drága könyvelőket és ügyvédeket kellene fogadnom. Rengeteg nyugót vennék a nyakamba."

És még sorolhatnám...

Mint mondtam, mindenkinek van egy gazdagságról szóló aktája elméje irattárában. Ez tartalmazza személyes hiedelmeinket arra vonatkozóan, miért lenne nagyszerű gazdagnak lenni. Ugyanakkor sokaknál ez az akta arról is információval szolgál, miért nem lenne nagyszerű gazdagnak lenni. Ez azt jelenti, kettős belső üzeneteink vannak a gazdagságról. Egy részük vágyakozva azt sugallja: "Sokkal vidámabb lesz az élet, ha sok pénzem lesz." Egy másik részük azonban felkiált: "Na jó, de halálra kell dolgoznom magam! Az egy cseppet sem vidám dolog." Az egyik részük azt mondja: "Körbeutazhatnám a világot." Mire a másik részük közbeszól: "Na jó, de a világon mindenki részt kérne a vagyonomból." Ezek a vegyes üzenetek eléggé ártatlannak tűnhetnek, mégis a legfőbb okai annak, hogy a legtöbb ember sosem lesz gazdag.

Tekinthetsz erre a következőképpen: A világmindenség, de nevezhetjük "felsőbb hatalomnak" is, olyan, mint egy nagy, megrendeléseket teljesítő központ. Folyamatosan szállít nekünk embereket, eseményeket és dolgokat. Alapvető hiedelmeinknek megfelelő, energikus üzeneteket küldözgetünk a világegyetemnek, és az teljesíti "megrendeléseinket". Ismét a vonzás törvénye érvényesül, így a világegyetem igyekszik igent mondani nekünk, és támogatni minket. Ha azonban vegyes üzeneteket tartalmaz az aktánk, nem érti, mit is akarunk. Egyik percben azt üzenjük, hogy gazdagok akarunk lenni, így a világmindenség lehetőségeket tár elénk a meggazdagodásra. Aztán azt mondjuk: "A gazdagok kapzsik", így a világmindenség támogat, hogy ne legyen sok pénzünk. Akkor meg azt gondoljuk: "Sok pénzzel sokkal élvezetesebb a világ." Ettől a világmindenség megzavarodik, és újabb lehetőségeket kínál a pénzszerzésre. A következő napon fásult hangulatban ébredünk, így azt mondjuk: "A pénz nem olyan fontos." A frusztrált világmindenség most már őri: "Döntsd már el végre! Megadom neked, amit akarsz, de könyörgöm, mondd meg, mit akarsz tulajdonképpen!" A legtöbb ember azért nem kapja meg, amit akar, mert maga sem tudja, mit akar. A gazdagok számára egyértelmű, hogy vagyont akarnak. Megingathatatlanok ebbéli szándékukban. Teljesen elkötelezettek a gazdagság megteremtése mellett. Mindent megtesznek, ami törvényes és erkölcsileg elfogadható, az égvilágon mindent elkövetnek a vagyon megszerzéséért. A gazdagok nem küldözgetnek kétértelmű üzeneteket a világegyetemnek. Ezt csak a szegények teszik. (Mellesleg, akiben a legutóbbi bekezdés olvasásakor megszólalt egy halk hangocska, mondván, "A gazdagok nem igazán törődnek azzal, hogy valami törvényes vagy erkölcsös-e", az határozottan jól teszi, hogy elolvassa ezt a könyvet. Hamarosan rá fog jönni, milyen egészségtelenül gondolkozik.)

GAZDAGSÁGI ELV

A legtöbb ember azért nem kapja meg, amit akar, mert maga sem tudja, mit akar.

A szegények számos jó okot fel tudnak sorolni arra nézve, miért bajos meggazdagodni és gazdagnak lenni. Következésképp nem egészen biztosak benne, hogy valóban gazdagok akarnak-e lenni. Zavaros üzeneteket küldözgetnek a világmindenségnek. Mi az oka ennek a zavartságnak? Az, hogy saját maguknak is kétértelmű dolgokat mondanak. Korábban volt már szó a szándék erejéről. Tudom, hogy nehéz elhinni, de mindig azt kapjuk, amit akarunk — amit tudat alatt akarunk, nem amit mondunk. Lehet, hogy ezt kategorikusan elutasítod, és azt mondod: "Ez örültség! Miért akarnék küszködni?" Én is ugyanezt mondom: "Nem tudom. Miért akarnál küszködni?"

Ha kíváncsi vagy az okokra, vegyél részt a Milliomos elme intenzív tanfolyamon, ahol megismerheted pénzügyi modelledet. Egyértelműen meg fogod kapni a választ a kérdéseidre. Mindenesetre durván fogalmazva azt mondhatjuk, ha nem kapod meg azt a vagyont, amelyre vágysz, annak minden bizonnyal elsősorban az az oka, hogy tudat alatt nem igazán akarod megkapni, vagy — másodsorban — nem vagy hajlandó megtenni azt, ami ahhoz kell, hogy megkapd. Vizsgáljuk meg ezt a kérdést egy kicsit részletesebben. Az úgynevezett akarásnak valójában három szintje van. Az első szint az, hogy **"gazdag akarok lenni"**. Ezt másképpen így fogalmazhatjuk: "Elfogadom a pénzt, ha az ölembe hull". Az akarás önmagában hasztalan. Észrevetted már, hogy a hiábavaló akarás csak még erősebb vágyat ébreszt? Az akarás megszokottá válik, és csak önmagába tér vissza, ördögi kört alkot, amely sehová sem vezet. A gazdagság nem a pusztá akaratból születik. Honnan tudható ez? A valóság ékesen igazolja: Emberek milliárdjai akarnak gazdagok lenni, de csak kevesen azok. Az akarás második szintje az, hogy **"úgy döntök, gazdag leszek"**. Ez választást jelent. A választás sokkal erősebb energia, és együtt jár a valóságunkért való felelősségvállalással. Az angol döntés (decide) szó a latin decidere szóból ered, ami azt jelenti, "megsemmisíteni minden egyéb alternatívát". A döntés már jobb, de nem a legjobb. Az akarás harmadik szintje az, hogy **"elkötelezem magam a gazdagság mellett"**. Az elkötelezettség azt jelenti: "teljes szívemből valaminek szentelem magam", vagyis semmi nem tarthat vissza; mindent elkövetek azért, hogy gazdag legyek. Bármit megteszek érte, ameddig csak kell. Ez a harcos útja. Nincs kifogás, nincs "ha", nincs "de", nincs "talán" — és a kudarc ki van zárva. A harcos útja egyszerű: "vagy gazdag leszek, vagy belehalok". "Elkötelezem magam a gazdagság mellett." Mondogasd ezt magadnak! Mi jut eszedbe? Egyeseknek energiát ad, másokat megrémít. A legtöbb ember soha nem kötelezné el magát őszintén a meggazdagodás mellett. Ha megkérdeznék tőlük: "Feltennéd az életed arra, hogy az elkövetkező tíz évben meggazdagodj?", a legtöbben azt felelnék: "Szó sem lehet róla!" Ez a különbség a gazdagok és a szegények között. Azért nem gazdagok, és azért nem is lesznek azok valószínűleg, mert nem kötelezik el magukat igazán a meggazdagodás mellett. Némelyek talán most arra gondolnak: "Harv, miről beszélsz? Halálra dolgozom magam; én igazán igyekszem. Hogyne kötelezném el magam a meggazdagodás mellett." Erre azt felelném: "Az igyekezet keveset ér. Az elkötelezettség azt jelenti: »**teljes szívemből ennek szentelem magam**«." A kulcsszó a **teljes szívemből**. Ez azt jelenti, hogy beleadok apait, anyait, azaz mindent, amim csak van. Azok az ismerőseim, akik nem igazán sikeresek anyagi téren, korlátokat állítottak fel arra vonatkozóan, mit hajlandók megtenni, mennyi kockázatot, mekkora áldozatokat képesek vállalni. Jóllehet úgy gondolják, bármire hajlandók, de ha mélyebbre ások, mindig kiderül, hogy számos feltételük van, hogy mi az, amit vállalnak a sikerért, és mi az, amit nem. Sajnálom, hogy ezt kell mondanom, de a meggazdagodás nem sétálopp, és aki ezt állítja, az vagy sokkal többet tud nálam a kérdésről, vagy nem igazán tudja, miről beszél. Nekem az a tapasztalatom, hogy a meggazdagodáshoz koncentráció, bátorság, tudás, szakértelem, maximális erőfeszítés, "soha nem adom fel" hozzáállás és természetesen a gazdagok gondolkodásmódja szükséges. Ezen kívül mélységesen kell hinni benne, hogy igenis meg tudunk gazdagodni, és tökéletesen meg is érdemeljük. Ez megint csak annyit jelent, hogy aki nem teljesen és őszintén elkötelezett a meggazdagodás mellett, az nagy valószínűséggel sosem fog meggazdagodni.

GAZDAGSÁGI ELV

Aki nem teljesen és őszintén elkötelezett a meggazdagodás mellett, az nagy valószínűséggel sosem fog meggazdagodni.

Hajlandó vagy tizenhat órát dolgozni naponta? A gazdagok hajlandók. Hajlandó vagy hét napot dolgozni egy héten, és feláldozni a legtöbb hétvégédet? A gazdagok hajlandók. Hajlandó vagy lemondani arról, hogy együtt lehess a családdal, a barátaiddal, és kész vagy lemondani a szórakozásról, a hobbidról? A gazdagok készek erre. Hajlandó vagy minden idődet, energiádat és kezdőtőkédet feláldozni anélkül, hogy garanciád lenne a sikerre? A gazdagok hajlandók rá. A gazdagok egy időre — remélhetőleg rövid időre, de gyakran sokáig — készek és hajlandók mindezekre. Hát te? Talán szerencséd van, és nem kell sokat dolgoznod, vagy nem kell lemondanod semmiről. Reménykedhetsz ebben, de én biztosan nem számítanék rá. A gazdagok eltökélten megtesznek mindent, amit csak kell. Punctum. Érdemes azonban megfigyelni, hogy amint elkötelezzük magunkat, a világmindenség mintegy meghajol előttünk, és támogat. Ezt példázza egyik kedvenc idézetem W. H. Murraytól, aki az egyik első Himalája-expedíciója után írta az alábbi sorokat:

Amíg az ember szilárdan el nem kötelezi magát, addig tétova, kész meggondolni magát, és nincs eredmény. Minden kezdeményezésre (és alkotásra) alapvetően igaz, és számos ötlet, ragyogó terv kárhozottatott pusztulásra e tudás hiánya miatt: attól a pillanattól kezdve, hogy határozottan elkötelezzük magunkat, a gondviselés is mellénk áll. Ez az elhatározásunk segítő események egész sorát indítja el, váratlan történéseket, találkozásokat, anyagi támogatást hoz: csupa olyasmit, amiről korábban álmodni sem mertünk volna.

Más szóval a világmindenség segít, irányt mutat, támogat, még csodákban is részesít minket. De először el kell köteleznünk magunkat.

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Elkötelezem magam, hogy gazdag leszek." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Írj egy rövid bekezdést arról, pontosan miért fontos számodra a gazdagság. Fogalmazz konkrétumokban!

2. Beszéljess egy barátoddal vagy családtagoddal, aki kész támogatni. Mondd el neki, hogy az elkötelezettség erejét akarod felszítani magadban, a nagyobb siker érdekében. Tedd a kezed a szívedre, nézz az illető szemébe, és ismételd el az alábbi állítást: "Én, [a neved], ezennel elkötelezem magam, hogy milliomos leszek, vagy annál is gazdagabb a következő időpontra: [dátum]!" Kérd meg a társadat, hogy mondja neked: "Hiszek benned!" Ezután te mondd neki: "Köszönöm!"

U.i.: Elhatározásod megerősítéseképpen írd meg nyilatkozatodat nekem a www.millionairemindbook.com honlapra, majd nyomtasd ki a nyilatkozatot, és függeszd ki a falra. U.í.: Figyeld meg, hogyan érzed magad az elkötelezettségi nyilatkozat előtt, és utána. Ha utána úgy érzed, felszabadult vagy, jó úton haladsz. Ha némi félelmet érzel, akkor is jó úton haladsz. Ha semmit nem érzel, az azt jelenti, még mindig a "nem vagyok hajlandó megtenni mindent a cél érdekében" vagy a "semmi szükségem rá, hogy ilyen örültségeket csináljak" hozzáállást tanúsítod. Akárhogyan is, hadd emlékeztesselek: a te eddigi módszered juttatott téged jelenlegi helyzetedbe!

4. gazdagsági tétel

A gazdagok nagyban gondolkoznak.

A szegények kicsiben gondolkoznak.

Egyik tanfolyami oktatónk 250 000 dolláros vagyonát mindössze három év leforgása alatt 600 millió dollárra gyarapította. Amikor megkérdeztük tőle, mi a titka, azt felelte: "Minden egy csapásra megváltozott attól a pillanattól kezdve, hogy elkezdtem nagyban gondolkozni." Utalnék itt a bevétel törvényére, amely kimondja: "A bevétel egyenes arányban áll a piacnak nyújtott értékkel."

GAZDAGSÁGI ELV

A bevétel törvénye: A bevétel egyenes arányban áll a piacnak nyújtott értékkel.

A kulcsszó az érték. Fontos tudni, hogy a piaci értéket négy tényező határozza meg: a kínálat, a kereslet, a minőség és a mennyiség. Tapasztalataim szerint a legtöbb embernek a mennyiség jelenti a legnagyobb kihívást. A mennyiségi tényező egyszerűen azt jelenti, mennyi értéket adunk valójában a piacnak. Másként fogalmazva ez így hangzik: hány embert szolgálunk, vagy hány emberre vagyunk hatással valójában? Az én szakmámban például akadnak olyan oktatók, akik kis, húszfőz csoportokkal szeretnek dolgozni, mások azt szeretik, ha százan ülnek a teremben, de akadnak olyanok is, akik ötszáz embernek, vagy akár több ezer embernek tartanak foglalkozásokat. Van-e különbség az oktatók jövedelme között? Hidd el, hogy van. Gondolj csak a hálózati marketing üzletre! Többet keres az, akinek tízezer vannak a hálózatában, mint akinek tízen? Naná, hogy többet! A könyv elején említettem, hogy van egy fitness-kellékeket árusító üzletláncom. Amint foglalkoztatni kezdett ennek a vállalkozásnak a gondolata, mindjárt azt terveztem, hogy száz sikeres üzletet szeretnék, amelyek több tízezer embert szolgálnak ki. A versenytársam, aki hat hónappal utánam indította be a vállalkozását, csak egyetlen sikeres üzletet akart. Ő jómódú lett, én gazdag! Te hogyan akarsz élni az életedet? Hogyan akarsz játszani? A felnőtt ligában akarsz játszani, vagy a gyerekek között; az NB 1-ben, vagy a második vonalban? Nagyban játszol, vagy kicsiben? Te döntesz. A legtöbb ember kicsiben játszik. Miért? Először is azért, mert félnek. Halálra rémíti őket a kudarc lehetősége, a sikertől pedig még jobban rettegnek. Másodszor azért játszanak az emberek kicsiben, mert kevésnek érzik magukat. Kisebbségi érzés gyötri őket. Úgy érzik, nem elég jók vagy fontosak ahhoz, hogy igazán hatással legyenek mások életére. Gondolj hát bele: Az élet nem csak rólad szól. Az is lényeges, hogy mit nyújtasz másoknak. Fontos, hogy teljesítsd a küldetésedet, azt, amiért jelenleg itt vagy a Földön. Sokan annyira a saját egójuknak élnek, hogy minden gondolatuk csak önmaguk körül forog, mindent csak maguknak akarnak. Aki azonban a szó legigazabb értelmében akar gazdag lenni, az nem gondolhat csak magára. Ebbe az is beletartozik, hogy értékekkel járuljunk hozzá mások életéhez. Korunk egyik legnagyobb feltalálója és filozófusa, Buckminster Fuller, azt mondta: "Életünk célja, hogy értéket adjunk nemzedékünk és az utánunk következő nemzedék tagjainak." Mindnyájan természetes adottságokkal jöttünk erre a világra, mindenki különösen jó valamiben. Ezeket az adottságokat céllal kaptuk: hogy használjuk, és megosszuk őket másokkal. A kutatások szerint azok a legboldogabbak, akik a legmesszebbmenőkig kihasználják velük született tehetségüket. Életünk küldetésének része, hogy adottságainkat, értékeinket a lehető legtöbb emberrel osszuk meg. Ez azt jelenti, vállalnunk kell, hogy nagyban játszunk. Tudod, mi a vállalkozó definíciója? A tanfolyamainkon a következő meghatározást használjuk: "Olyan ember, aki másoknak old meg problémákat haszonnal." Úgy bizony — a vállalkozó nem más, mint "problémamegoldó". Hadd kérdezzem meg tehát: több embernek szeretnéd megoldani a problémáit vagy kevesebbnek? Ha azt felelted, többnek, akkor ideje elkezdened nagyban gondolkozni, és jelentős számú embernek segíteni — ezreknek, akár milliónak. Ennek az lesz a mellékterméke, hogy minél több embernek segítesz, annál "gazdagabbá" válsz szellemileg, érzelmileg, lelkiileg és természetesen anyagiilag is.

Tévedés ne essék, mindenkinek van küldetése, aki ezen a bolygón él. Ha te éppen most élsz, annak oka van. Richard Bach Jonathan Livingston, a sirály című könyvében hangzik el a kérdés: "Honnan fogom megtudni, hogy teljesítettem a küldetésemet?" A válasz így hangzik: "Ha még mindig lélegzel, akkor még nem teljesítetted." Azt tapasztaltam, hogy túl sok ember nem teljesíti feladatát, a kötelességét vagy dharmáját, ahogyan szanszkritul hívják. Nagyon sokan vannak, akik túl kicsiben játszanak, és túl sokan hagyják, hogy félelem vezérelte egójuk uralkodjék rajtuk. Ennek következtében sokan nem használják ki maximálisan az adottságaikat, sem saját maguk, sem mások javára.

A kérdés így szól: Ha te nem, akkor ki?

Mindenki életének megvan tehát az értelme. Te talán ingatlan befektető vagy, házakat vásárolsz, és bérbe adod azokat, így a készpénzáramlásból és az értéknövekedésből keresel pénzt. Mi a te küldetésed? Hogyan segítesz másoknak? Valószínűleg azért adsz értéket a közösségednek, hogy megfizethető lakásokhoz juttatod a családokat, amelyeket amúgy nem tudnának megvenni. A kérdés az, hány családnak és embernek tudsz segíteni? Hajlandó vagy-e egy helyett tíznek, tíz helyett húsznak, húsz helyett száznak segíteni? Ezt nevezem én úgy, hogy nagyban játszani. Marianne Williamson a *Return to Love* (Vissza a szeretethez) című könyvében így ír erről:

A Teremtő gyermekei vagyunk. Ha kicsiben játszunk, nem szolgáljuk a világot. Nem valami felvilágosult magatartás olyan picivé zsugorodni, hogy a környezetünkben élők is bizonytalannak érezzék magukat. A Teremtő mindnyájunkat arra szánt, hogy ragyogjunk, akár a gyerekek. Arra születünk, hogy tanúságot tegyünk a bennünk élő Teremtő dicsőségéről. A Teremtő mindenkinben ott él, nem csak egyik-másikunkban. És amikor saját fényünk ragyog, tudattalanul engedélyt adunk másoknak, hogy ők is ragyogjanak. Ha megszabadulunk saját félelmünktől, lényünk automatikusan felszabadít másokat is. A világnak nincs szüksége több emberre, aki kicsiben játszik. Ideje felhagyni a rejtőzködéssel, és kiállni végre. Ideje felhagyni a másokra utaltsággal, és az élre állni. Ideje elkezdenünk megosztani másokkal, amit kaptunk, ahelyett, hogy gyűjtögetnénk, vagy úgy tennénk, mintha nem lenne semmink. Ideje "nagyban" játszani a játékot. Aki kicsiben gondolkodik és kis tetteket hajt végre, az végül szegény lesz, és nem teljesedik ki. A nagy gondolatok és nagy tettek pénzt hoznak, és értelmet adnak az életünknek. Mindenki maga dönt.

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Nagyban gondolkozom. Úgy döntök, hogy több ezer embernek segítek!" Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Írd le, milyen természetes adottságokkal rendelkezel! Mi az, amiben mindig is jó voltál? Írd le azt is, hogyan, és hol tudnál többet is hasznosítani adottságaid közül az életben, különös tekintettel a munkádra!
2. Írd le, vagy másokkal közösen gyárts ötleteket arról, hogyan tudnál tízszer annyi ember életére hatással lenni, mint amennyien jelenleg hasznot húznak a munkádból vagy a vállalkozásodból! Alkoss legalább három különböző stratégiát! Gondolj a "hatástöbbszörözésre"!

Jim Rosemary sikertörténete

Írta: Jim Rosemary T. Harv Eker részére

Ha valaki korábban azt mondta volna, meg fogom kétszerezni a jövedelmemet, és ezzel együtt kétszer annyi szabadidőm lesz, azt feleltem volna, ez lehetetlen. Pedig éppen ez történt. Az üzleti forgalmam egy év alatt 175 százalékkal nőtt, és ugyanebben az évben hét teljes hét szabadságot vettünk ki (ennek jelentős részében további Peak Potentials tanfolyamokon vettünk részt). Ez megdöbbentő, tekintettel arra, hogy az előző öt évben minimális volt a forgalomnövekedés, és két hét szabadságra is alig tudtunk elmenni. Annak köszönhetően, hogy találkoztam Harv Ekerrel, és részt vettem a Peak Potentials tanfolyamon, mélyebben megismertem önmagam, és jobban tudom értékelni az életemben a bőséget. A feleségemmel és a gyerekeimmel való kapcsolatom hihetetlen mértékben javult. Ma több lehetőséget látok az életben, mint valaha. Úgy érzem, igazán jó úton haladok a siker felé az élet minden területén.

5. gazdagsági tétel

A gazdagok a lehetőségekre koncentrálnak.

A szegények az akadályokra koncentrálnak.

A gazdagok lehetőségeket látnak, a szegények akadályokat. A gazdagok a lehetséges fejlődést látják, a szegények a lehetséges veszteséget. A gazdagok a nyereségre koncentrálnak, a szegények a kockázatra. Ezt a különbséget példázza az ősrégi kérdés: "Félig üres a pohár, vagy félig tele van?" Nem a pozitív gondolkodásról van itt szó, hanem arról, hogy általában milyen a világlátásunk. A szegények döntéseit a félelem motiválja. Folyton azt latolgatják, mi nem stimmel, vagy mi romolhat el. Alapvető hozzáállásuk: "Mi lesz, ha nem sikerül?", vagy még többször: "Nem fog sikerülni."

A középosztály tagjai valamivel derülátóbbak. Ők a "Remélem, sikerülni fog" álláspontot képviselik.

Amint azt korábban mondtam, a gazdagok felelősséget vállalnak életük eredményeiért, és abból az alapállásból indulnak ki, hogy "Sikerülni fog, mert én úgy intézem, hogy sikerüljön." A gazdagok elvárják a sikert. Bízna a képességeikben, bízna a kreativitásukban, és bízna abban, hogy ha mégis beütne a ménkü, majd találnak másik megoldást. Általánosságban annál nagyobb a kockázat, minél nagyobb a nyereség. A gazdagok készek kockázatot vállalni, mert mindig látnak lehetőséget. A gazdagok bízna benne, hogy akármi történjék, akkor is vissza tudják szerezni a pénzüket. A szegények ezzel szemben a kudarcra számítanak. Nem bízna önmagukban és a képességeikben. Azt gondolják, katasztrofális következményei lesznek, ha nem úgy történnek a dolgok, ahogyan szeretnék. Mivel mindenütt akadályokat látnak, általában nem hajlandók kockázatot vállalni. Kockázatvállalás nélkül pedig nincs nyereség. Tévedés ne essék, a kockázatvállalás nem feltétlenül azt jelenti, hogy az ember kész veszíteni. A gazdagok okosan vállalnak kockázatot, azaz kutatásokat végeznek, alaposan megvizsgálják a helyzetet, biztos információk és tények alapján hoznak döntést. Akkor tehát a gazdagok örökösen csak tanulnak? Nem. Megtudják, amit lehet, minél rövidebb idő alatt, azután tájékozottan döntenek el, mit tegyenek. A szegények azt állítják magukról, hogy a lehetőségekre készülnek, de valójában többnyire egy helyben vesztegelnek. Rettegnek, tétoznak, hetekig, hónapokig, sőt, akár évekig halogatják a dolgokat, míg végül oda a lehetőség. Ekkor aztán a következőképpen magyarázzák meg a helyzetet: "Én készültem." Ez igaz, de amíg ők "készültek", a gazdagok léptek, és újabb nagy halom pénzhez jutottak. Amit most állítok, talán kicsit különösnek tűnhet, tekintetbe véve, hogy milyen nagyra értékelem az önmagunkért való felelősségvállalást. De hiszem, hogy a meggazdagodásban — mint ahogyan bármilyen egyéb sikerben — van némi szerepe annak a tényezőnek, amit sokan a szerencse szóval illetnek. A futballban előfordulhat, hogy az ellenfél csapatának egyik játékosa a meccs vége előtt egy perccel hibázik, és ennek köszönhetően nyer a csapatunk. A golfban is van olyan, hogy egy rosszul sikerült ütés egy fának csapódik, majd onnan úgy pattan vissza, hogy alig néhány centire áll meg a labda a lyuktól. Az üzleti életben is hallani olyat, hogy valaki potom áron megvett egy telket valahol az isten háta mögött, majd tíz évvel később egy hatalmas vállalat úgy dönt, bevásárlóközpontot vagy irodaházat húz fel a területen. A befektető ezen meggazdagszik. Az ő kiváló üzleti éleslátásának volt köszönhető az eredmény vagy a vakszerencsének? Én azt hiszem, mindkettő kellett hozzá.

Csak hogy semmilyen szerencse—és semmilyen jótétemény — nem segít azon, aki nem cselekszik. Ahhoz, hogy pénzügyi sikert érnünk el, tennünk kell valamit, vennünk kell valamit, vagy bele kell kezdenünk valamibe. Amikor lépünk, vajon a szerencse, az univerzum, vagy egy felsőbb hatalom segít a maga csodálatos módján, amiért volt merszünk, és eléggé elszántak voltunk? Szerintem mindegy, minek nevezzük. A lényeg, hogy megtörténik! Egy másik rendkívül lényeges elv, hogy a gazdagok arra összpontosítanak, amit el akarnak érni, míg a szegények arra, hogy mit nem akarnak. Az egyetemes törvény kimondja: "Amire figyelsz, az megnő." Mivel a gazdagok mindenben a lehetőségekre figyelnek, hemzsegnek körülöttük a lehetőségek. A legnagyobb gondjuk az, hogyan kezeljék a rengeteg meglátott pénzszerzési lehetőséget. A szegények viszont mindenütt akadályokba ütköznek, mert folyton az akadályokra figyelnek, így nekik az okozza a legnagyobb gondot, hogyan birkózzanak meg a sok-sok akadállyal, amelyek mindenfelé ott tornyosulnak körülöttük.

Egyszerű. Azt találjuk az életben, amire a figyelmünket fordítjuk. Ha a lehetőségekre figyelünk, azokat látjuk meg. Ha az akadályokra figyelünk, azokat vesszük észre. Nem azt akarom mondani, hogy ne törődjünk a problémákkal. Természetesen foglalkozni kell velük, amint felmerülnek. De ne tévesszük szem elől a célt, és folyton afelé haladjunk. Időnket és energiánkat fordítsuk arra, hogy elérjük, amit akarunk. Ha akadályokba ütközünk, birkózzunk meg velük, azután gyorsan összpontosítsunk újra a célunkra. Az életünk nem csupán problémamegoldásból áll. Nem kell mindig tüzet oltani. Aki ezt teszi, hátrafelé halad. Időnket és energiánkat gondolatban és szóban egyaránt előre felé összpontosítsuk, a célunk felé. Adhatok egy egyszerű, de rendkívül értékes tanácsot? Ha gazdag akarsz lenni, arra koncentrálj, hogy pénzt keress, megtartsd és befektess! Ha szegény akarsz lenni, koncentrálj a pénzköltésre! Akárhány könyvet olvasol el a sikerről, és akárhány ilyen témájú tanfolyamon veszel részt, mindnek ez a lényege. Ne feledd, amire figyelsz, az megnő! A gazdagok azzal is tisztában vannak, hogy az ember sosem tudhat mindent előre. Egyik tanfolyamunkon, a Megvilágosodott harcos tréningen arra tanítjuk az embereket, hogyan vegyék igénybe belső erejüket, és érzékeljék el sikert minden gátló tényező dacára. Ezen a tanfolyamon megtanítjuk a "Vigyázz, tűz, kész!" elvet. Mit értünk ezen? Készüljünk fel a lehető legjobban a lehető legrövidebb idő alatt; cselekedjünk; azután korrigáljunk útközben. Bolondság azt hinni, hogy mindent tudhatunk, ami a jövőben történni fog. Illúzió azt gondolni, hogy minden eshetőségre felkészülhetünk, és mindent kivédhetünk. Tudtad, hogy a világegyetemben nincsenek egyenes vonalak? Az élet nem tökéletes egyenesek mentén zajlik; inkább úgy, mint egy kanyargós folyó. Többnyire csak a következő kanyart láthatjuk, és ami mögötte van, csak akkor tárul a szemünk elé, amikor odaérünk. A lényeg, hogy azzal szálljunk be a játékba, amink van, és ott, ahol éppen tartunk. Ezt én úgy nevezem, "belépés a folyosóra". Évekkel ezelőtt például azt terveztem, nyitok egy kávéházat a floridai Fort Lauderdale-ben. Tanulmányoztam a helyi körülményeket, a piacot, és számba vettem, milyen felszerelésekre van szükségem. Behatóan foglalkoztam a süteményekkel, a fagyalutokkal és a kávéfajtákkal is. Az első nagy problémám az volt, hogy rettenetesen meghíztam. Nem használt, hogy megettem a kutatásom tárgyait. Megkérdeztem hát magamtól: "Harv, mi lenne a legjobb módszer ennek az üzletnek a tanulmányozására?" Egy Harv nevű fickó, aki egyértelműen sokkal okosabb nálam, azt felelte: "Ha igazán meg akarsz ismerni egy üzletet, szállj be! Nem kell, hogy azonnal a tiéd legyen. Lépj rá a folyosóra úgy, hogy munkát vállalj a szakmában. Ha egy étteremben takarítasz és mosogatsz, többet tanulsz, mint tízévi kutatásból." (Ugye mondtam, hogy ez a fickó sokkal okosabb nálam.)

Így is tettem. Munkát vállaltam egy cukrászdában. Jó lenne azt mondani, hogy azonnal felismerték különleges tehetségemet, és mindjárt üzletvezetőnek vettek fel. Sajnos azonban nem így történt — nem tűnt fel senkinek, és nem is érdekeltek senkit vezetői képességeim, ezért kisegítőnek alkalmaztak. Bizony, bizony — takarítottam és mosogattam. Fura módon működik a szándék ereje, nem igaz? Gondolhatod, hogy ehhez aztán igazán félre kellett tennem a büszkeségemet, de az igazság az, hogy nem ebből a szempontból néztem a dolgot. Hivatásomnak tekintettem, hogy kitanuljam a cukrászdai vendéglátóipart, és hálás voltam, hogy valaki más "kontójára" tanulhatok, ráadásul még némi zsebpénzt is keresek. Mialatt ott dolgoztam, minden alkalmat megragadtam, hogy a vezetővel beszélgessek a bevételről és a profitról, áttanulmányoztam a beszállítók listáját, és segédkeztem a cukrásznak hajnali 4:00-kor, hogy megismerjem a felszerelést, a sütemények alapanyagait és a felmerülő problémákat. Egy teljes hét eltelt, és elég jól végeztem a munkámat, mert az üzletvezető leültetett, megkínált egy kis süteménnyel (borzasztó volt!), és előléptetett (üdvölgést kérek!) pénztárossá! Hosszan és mélyen elgondolkoztam, egészen pontosan egy másodperc töredékéig, majd azt feleltem: "Köszönöm, de nem vállalom." Először is, semmit sem tanulhattam a pénztárgép mögött állva. Másodszor, már megtanultam, amit akartam. A küldetésem befejeződött. Ezt értem azon, hogy a "folyosón" lenni. Azt jelenti, belépni arra a területre, ahol a jövőben tevékenykedni akarunk, bármilyen minőségben, hogy elkezdjük. Ez a lehető legjobb módszer az üzlet tanulmányozására, mert belülről látja az ember. Ezen kívül kialakíthatjuk a szükséges kapcsolatokat, amire kívülről nem lenne lehetőség. Nem utolsó sorban a folyosóról további lehetőségek kapui is nyílnak. Vagyis, ha megfigyeljük, hogyan zajlanak valójában a dolgok, felfedezhetünk egy olyan piaci rést, amelyet amúgy nem vettünk volna észre. Végül arra is rájöhethetünk, hogy mégsem tetszik nekünk ez a terület, és hála istennek ez akkor derül ki, amikor még nem merültünk bele túlságosan mélyen. Mi történt tehát velem? Mire eljöttem a cukrászdából, a süteményeknek a szagát sem bírtam. Másnap a cukrász is felmondott, felhívott, és közölte, hogy hallott egy kiváló, új sportszerről, a súlyvezetésű inverziós csizmáról (ilyenben lógott fejjel lefelé Richard Gere az Amerikai dzsigoló című filmben), és megkérdezte, érdekelne-e. Utánajártam, és megtudtam, hogy ez a csizma világszám, a cukrász azonban nem volt az — ezért egyedül kezdtem árulni. Sportszerboltoknak és áruházaknak értékesítettem. Feltűnt, hogy ezekben a kiskereskedésekben egy közös dolog van: ócskák a sportfelszerelések. Az agyam maximális fokozaton pörgött — lehetőség, lehetőség, lehetőség. A sors útjai különösek. Ekkor foglalkoztam először sportszerekkel, és ez vezetett oda, hogy végül megnyitottam Észak-Amerika egyik első fitness-üzletét, és megkerestem vele az első milliómat. Gondold csak el — mindez úgy kezdődött, hogy kisegítő voltam egy cukrászban! A tanulság egyszerű: be kell lépni a folyosóra. Sosem tudhatjuk, milyen ajtók fognak feltárulni előttünk. Van egy jelszavam: "Cselekedni mindig jobb, mint tétlenül ülni." A gazdagok belevágnak. Bízunk benne, hogy ha beszállnak a játékba, aktuális és intelligens döntéseket hoznak, kijavítják az esetleges hibákat, és időközben elvégzik a megfelelő kiigazításokat. A szegények nem bíznak magukban és a képességeikben, ezért azt hiszik, mindent előre kell tudniuk — ami gyakorlatilag lehetetlen. Közben nem tesznek semmit. Végül a gazdagok nyernek pozitív "vigyázz, tűz, kész" hozzáállásukkal, mert ők cselekszenek. A gazdagok azonnal lecsapnak minden lehetőségre, és még gazdagabbak lesznek. Mit tesznek a szegények? "Készülnek."

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Az akadályok helyett a lehetőségekre figyelek." "Felkészülök, tüzelek, célzok." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Szállj be a játékba! Válassz egy helyzetet vagy egy projektet, amivel már egy ideje foglalkozni akartál! Akármire vártál is eddig, felejtsd el! Kezdj bele most — ott, ahol éppen tartasz, és azzal, amid éppen van! Ha lehet, eleinte valaki másnak dolgozz, vagy valakivel együtt, hogy kitanuld az üzletágot. Ha kitanultad, nincs mentség tovább! Vágj bele!
2. Gyakorold a derűlátást! Ha bármiről azt hallod, hogy probléma vagy akadály, azonnal keretezd át úgy, hogy lehetőség váljék belőle! A negatív beállítottságú embereket az örületbe kergeted ezzel, de nekik úgyis mindegy. Maguktól is ezt teszik.
3. Arra összpontosíts, amid van, ne arra, amid nincs! Egy listában írd össze tíz dolgot, amiért hálás vagy az életnek, és olvasd fel hangosan a listát! Ha nem értékeled, amid van, nem kapsz többet, és nincs is szükség többre.

6. gazdasági tétel

A gazdagok nagyra becsülik a többi gazdag és sikeres embert.

A szegények neheztelnek a gazdag és sikeres emberekre.

A szegények gyakran neheztelést éreznek mások sikerei miatt, féltékenyek és irigykednek. Vagy azon keseregnek: "Ezek olyan szerencsések." Esetleg a bajszuk alatt azt mormolják: "Ezek a felfuvalkodott, gazdag szélhámosok!" Világosan kell látnunk, hogy ha a gazdagokat bármely tekintetben rossz embereknek tartjuk, és mi magunk Jó emberek akarunk lenni, semmiképpen sem lehetünk gazdagok. Ez ki van zárva. Hogyan válhatnánk olyasmivé, amit megvetünk?

Döbbenetes látni, micsoda sértettséggel, sőt határozott dühvel áll sok szegény ember a gazdagokhoz. Mintha azt hinnék, a gazdagok felelősek az ő szegénységükért. "Bizony, így van. A gazdagok vették el az összes pénzt, ezért nekem már nem jutott." Ez természetesen áldozatbeszéd a javából. Elmesélek egy történetet — nem panaszképpen, csak azért, hogy érzékeltessem, milyen élményeim vannak a fenti elvvel kapcsolatban. A régi időkben, amikor—hogyan szépen fogalmazzak—anyagi kihívásokkal kellett szembenéznem, egy egészen kicsi autót vezettem. Nem volt gond vele sávot váltani. Szinte mindenki beengedett maga elé. Amikor azonban gazdag lettem, és vettem egy káprázatos, új, fekete Jaguárt, kénytelen voltam megtapasztalni, hogy megváltoztak a dolgok. Egyszeriben pikkelni kezdtek rám az emberek, és kellemetlenkedtek. Még az is előfordult, hogy megdobáltak, pusztán azért, mert Jaguárt vezettem. Egyszer San Diego egyik szegények lakta negyedében autóztam, pulykahúst szállítottam egy karácsonyi jótékonyági rendezvényre. Nyitva volt a napfénytető, és észrevettem, hogy a hátam mögött egy teherautó hátuljából négy szurtos kölyök bámul rám. Egy pillanat múlva kosárlabdázni kezdtek a kocsimmal: sörösdobozokat igyekeztek bedobni a nyitott napfénytetőn. Öt horpadás és számos mély karcolás után kurjongatva odébbálltak, és azt kiabálták: "Te gazdag rohadék!" Természetesen úgy gondoltam, hogy ez egy elszigetelt eset — mindaddig, amíg alig két héttel később egy másik szegények lakta környéken leparkoltam a kocsimat az utcán tíz percre, és mire visszatértem, az egész oldalát végigkarcolták egy kulccsal. Legközelebb, amikor arra volt dolgom, béreltem egy Ford Escortot, és annak — csodák csodája—semmi baja nem lett. Ezzel nem azt akarom mondani, hogy a szegény környékeken rossz emberek laknak, de az a tapasztalatom, hogy arrafelé nagyon sokan haragszanak a gazdagokra. Ki tudja, talán olyan ez, mint a tyúk meg a tojás esete: Azért neheztelnek a gazdagokra, mert szegények, vagy azért szegények, mert neheztelnek a gazdagokra. Nekem mindegy. Akárhogyan is, mindenképpen szegények. Könnyű mondani, hogy nem haragszunk a gazdagokra, de mindenkivel előfordulhat, hogy beleesik ebbe a csapdába, ha éppen rossz hangulata van; még velem is. Nemrégiben a szállodai szobámban vacsoráztam egy órával a Milliomos elme intenzív tanfolyamom megkezdése előtt. Bekapcsoltam a tévét, hogy tájékozódjak a sporteredményekről, és éppen Oprah show-ja ment. Nem vagyok nagy tévé néző, de Oprah-t nagyon szeretem. Ez az asszony több ember életére van jó hatással, mint bárki ezen a Földön, és ezért minden pénzt megérdemel — még annál is többet, mint amennyit kap! Éppen Halle Berry színésznővel készített interjút. Halle arról beszélt, hogy a filmtörténet egyik legdrágább női filmszerepét vállalta el — 20 millió dolláros szerződést kötöttek vele. Ezután közölte, hogy őt nem érdekli a pénz, és csak azért szerződött ilyen drágán, hogy ezzel felhajtsa az árakat, és a többi nőtárs is kövesse a példáját. Kétkedve arra gondoltam: "No persze! Bolondnak képzelsz mindenkit, aki nézi a műsort? Adhatnál a fizetésedből egy szép nagy összeget a PR-ügynöködnek. Ez volt az eddigi legjobb szöveg, amit valaha hallottam." Éreztem, hogy előnt az epe, de az utolsó pillanatban sikerült lecsillapítanom magam, mielőtt elhatalmasodott volna rajtam az indulat. "Töröld, töröld; köszönöm, hogy megosztod velem, amid van" kiáltottam hangosan az elmémnek, hogy elnémítsam a düh hangját. Alig tudtam elhinni. Én, Mr. Milliomos Elme haragszom Halle Berryre, amiért olyan sokat keres! Gyorsan megfordítottam a dolgot, és torkom szakadtából kiabálni kezdtem: "Jól van, kislány! Te vagy a nyerő! Túl olcsón adtad magad. Harmincmillió dollárt kellett volna kapnod! Jó neked! Fantasztikus vagy, és megérdemled." Mindjárt sokkal jobban éreztem magam. Akármilyen okból akart is ilyen sok pénzt Halle Berry, nem vele volt baj, hanem velem. Gondolj csak bele: az én véleményemnek semmilyen hatása nincs az ő boldogságára és vagyonára, de nagyon is mély hatása van az én boldogságomra és az én vagyonomra. Azt is érdemes észben tartani, hogy a gondolatok és vélemények sem nem jók, sem nem rosszak, sem nem helyesek, sem nem helytelenek, amikor felmerülnek az agyunkban, de igencsak erős hatásuk lehet a boldogságunkra és a sikerünkre, amikor megjelennek az életünkben. Amint megéreztem magamban a negatív energiát, "megfigyelő" riasztóm azonnal jelzett, és ahogyan begyakoroltam, azonnal semlegesítettem elmémben a negatív gondolatokat. Nem kell tökéletesnek lenni ahhoz, hogy valaki meggazdagodjon, de észre kell vennünk, amikor a gondolkodásunk rossz hatással van ránk vagy másokra, és gyorsan segítőbb gondolatokra kell összpontosítani. Minél többet tanulmányozod ezt a könyvet, annál gyorsabban és könnyebben fog ez menni, és ha részt veszel a Milliomos elme intenzív tanfolyamon, rendkívüli mértékben felgyorsulhat a fejlődésed. Tudom, hogy sokszor emlegetem a Milliomos elme tanfolyamot, de kérek, értsd meg, azért teszem, mert fantasztikus eredményeket tapasztaltam a résztvevők életében a program hatására. Mark Victor Hansen és Robert Allen barátaim *The One Minute Millionaire* (Az egyperces milliomos) című, kiváló könyvükben idézik Russell H. Conwell tanulságos történetét, amely az *Acres of Diamonds* (Gyémántmezők) címet viselő, több mint száz évvel ezelőtt született írásából való. Azt mondom maguknak: meg kell gazdagodniuk, kötelességük meggazdagodni. Hány meg hány Istenfélő testvéremtől hallok: "Maga, keresztyén lelkész létére képes azzal tölteni az idejét, hogy föl s alá utazgat az országban, és azt tanácsolja a fiataloknak, hogy igyekezzenek meggazdagodni, hogy szerezzenek sok pénzt?" "Természetesen, azt teszem." Mire ők azt mondják: "Hát ez szörnyű! Miért nem az ígét hirdeti, ahelyett, hogy arról prédikálna, hogy az emberek minél több pénzt keressenek?" "Mert tisztességesen pénzhez jutni annyi, mint ígét hirdetni." Hát ezért! Akik meggazdagodnak, azok lehetnek a közösség legtisztességesebb, leghasznosabb tagjai. "Ó! De hiszen egész életemben azt tanították nekem, hogy ha valakinek pénze van, az nagyon tisztességtelen, gyalázatos, hitvány és megvetendő ember" — vélekedhet egy fiatalember itt ma este. Barátom, azért nincs egy vasad sem, mert ez a véleményed alakult ki az emberekről. Hited — úgy, ahogy van — téves alapokon nyugszik. Hadd szögezzem le most, röviden és érthetően, bár vitatható ez az álláspont, a vitára azonban itt nincs időm; száz gazdag amerikai közül kilencvennyolc tisztességes. Pontosan azért gazdagok, mert tisztességesek. Azért bíznak rájuk pénzt. Azért lehetséges, hogy nagy vállalatok élén álljanak, és rengeteg ember dolgozzon a kezük alatt. Mert becsületes emberek.

Egy másik fiatalember a következőket jegyzi meg: "Néha olyan emberekről lehet hallani, akik tisztességtelen úton jutottak a dollármillióikhoz." Persze, hogy hallott ilyenekről, én is hallottam. Valójában azonban olyan kevesen vannak az ilyenek, hogy történetük hírként bekerül az újságokba, s addig cikkeznek róluk, amíg az emberek arra a következtetésre nem jutnak, hogy az összes többi gazdag ember is tisztességtelen úton jutott a vagyonához. Barátom, fogjon meg, és vigyen el autóval — ha tud autót szerezni — Philadelphia külvárosába, és mutasson be azoknak az embereknek, akik e nagyszerű város szélén, saját házaikban — gyönyörű házaikban laknak, virágokkal teli kertekkel; azokban a pazar, művészi elrendezésű házaikban, s ott megismerkedhetnek városunk legnagyobb jellemű és az üzleti életben is igen sikeres lakóival, és egészen biztosak lehetnek abban, hogy tényleg így van. Az ember akkor igazán a maga ura, ha saját háza van, s azok, akik saját házzal rendelkeznek, tisztességesebb, becsületesebb, igazabb és megbízhatóbb emberek; egyúttal takarékosabbak, gondosabbak is, mivel a ház a saját tulajdonuk. Egyáltalán nem ellentmondásos dolog az, hogy az embernek pénze, netán sok pénze van. A kapzsiság ellen prédikálunk a szőszékről, hisz ezt maguk is tudják. Gyakran olyan hevesen támadjuk, és olyan hosszan ecseteljük az "erkölcstelen haszonszerzést", hogy a keresztény hívőknek az lehet a benyomásuk, hogy nekünk a szőszéken az a véleményünk, helytelen dolog, ha bárkinek pénze van; mígnem egy adott pillanatban körbemegegy a kosár, amelybe a hívők adományait várjuk, és attól a perctől kezdve szinte elátkozzuk azt, aki nem támogatja pénzzel az egyházat. Jaj, micsoda következetlen tanítás az ilyen!

A pénz hatalom, igyekezzenek hát —persze módjával — meggazdagodni! Törekedjenek erre, mert pénz segítségével több jót cselekedhetnek, mint nélküle. Pénz segítségével nyomtatták ki a Bibliákat, pénz segítségével építik fel templomaikat, a pénz teszi lehetővé a hittérítők működését, pénzzel fizetik meg hitszónokaik munkáját; nem sok ígéhirdetőjük és szónokuk maradna, ha nem fizetnék meg őket. Jómagam mindig is szerettem volna, ha az egyházam felemeli a béreimet, mert az az egyház, amelyik a legmagasabb béreket fizeti, az teremti elő a legkönnyebben rá a pénzt. Ez alól nincs kivétel. Az az ember, akinek a legmagasabb a fizetése, a legalkalmasabb arra, hogy a ráruházott hatalom birtokában másokkal a legtöbb jót tegye. Természetesen ez akkor igaz, ha arra használja, amiért kapta. Ezért mondom, kell, hogy legyen pénzünk. Ha tisztességesen meg tudnak gazdagodni Philadelphiában, akkor keresztényi és szent kötelességük meggazdagodni. Óriási tévedés egyes istenfélő emberek részéről, hogy azt hiszik, teljesen szegénynek kell lennie valakinek ahhoz, hogy vallásos legyen. Conwell számos nagyszerű érvet sorol fel a gazdagság mellett. Az első a megbízhatóság. A meggazdagodáshoz szükséges összes tulajdonság közül talán a legfontosabb, hogy bizalmat élvezzen az ember. Gondold csak el, kötnél üzletet valakivel, akiben nem bízol meg legalább valamennyire? Ki van zárva. Vagyis, aki meggazdagszik, abban bizonyosan nagyon sok ember megbízik, és valószínű, hogy az illető igen-igen megbízható, ha egyszer ennyien bíznak benne. Milyen más tulajdonságokra van szüksége annak, aki meg akar gazdagodni, illetve — ami még fontosabb — gazdag akar maradni? Természetesen minden szabály alól van kivétel, mégis milyennek kell lennünk leginkább, hogy bármiben sikert érjünk el? Gondolkozz el a következő tulajdonságokon! Melyek illenek rád: optimista, megbízható, céltudatos, határozott, kitartó, szorgalmas, energikus, diplomatikus, jól kommunikáló, meglehetősen intelligens, legalább egy területen kiváló?

Conwell szövegének másik érdekes eleme, hogy az emberek többségével elhitették, nem lehet egyszerre gazdagnak és jó embernek, gazdagnak és istenfélőnek lenni. Valaha én is így gondolkoztam. Mint oly sokaknak, nekem is azt mondták a barátaim, a tanáram, a média és a társadalom, hogy a gazdagok valamilyen módon rosszak, mindnyájan kapzsiak. Ez is azok közé a gondolatok közé tartozott, amelyek teljesen tarthatatlannak bizonyultak. Miután feladtam a régi, félelmeken alapuló hiedelmemet, saját gyakorlati tapasztalataim azt mutatták, hogy éppen a leggazdagabbak a legkedvesebbek. Amikor San Diegóba költöztünk, a város egyik leggazdagabb negyedében laktunk. Nagyon tetszett az otthonunk és a környék, de zavart, hogy nem ismerek senkit, és idegennek éreztem magam. Úgy gondoltam, távol tartom magam mindenkitől, és nem is kerülök közelebbi kapcsolatba ezekkel a gazdag sznobokkal. De a világmindenség már csak így működik, a gyerekeim, akik öt illetve hét évesek voltak akkor, összebarátkoztak a környékbeli gyerekekkel, és csakhamar már rendszeresen fuvaroztam őket a szomszédságba játszani. Emlékszem, bekopogtattam egy hihetetlen cirádákkal díszített, faragott kapun, mely legalább húsz láb magas volt. A ház asszonya nyitott ajtót, és a lehető legbarátságosabb hangon azt mondta: "Harv, annyira örülök, hogy megismerhetem. Kerüljön beljebb!" Kissé elfogódott voltam, amikor jeges teát töltött nekem, és megkínált gyümölcscsel. "Hol van a csapda?" kutatta a kételkedő agyam. Aztán bejött az asszony férje, aki addig kinn játszott a gyerekeivel az úszómedencénél. Ő még barátságosabb volt: "Harv, nagyon örülünk, hogy ideköltöztél. Feltétlenül gyere el ma este; kerti sütögetést rendezünk a családtagokkal. Bemutatunk mindenkinek. Mindenképpen el kell jönnöd. Egyébként golfozol? Én holnap játszom a klubban. Légy a vendégem!" Ettől már igazán mélyen zavarba jöttem. Hol vannak azok a sznobok, akikre én számítottam? Hazamentem, és közöltem a feleségemmel, hogy este kerti partira megyünk. "Te jó ég, mit vegyek fel?" — rémült meg. "Ugyan már, drágám — nyugtattam meg. — Ezek az emberek hihetetlenül kedvesek, és teljesen lazák. Csak add önmagadat!" Elmentünk, és a világ legnagyobb, legszeretetteljesebb embereivel ismerkedtünk meg. Szóba került egy jótékonyági rendezvény, amelyre az egyik családtag készült. Egymás után kerültek elő a csekkfüzetek. Alig hittem a szememnek. Sorban álltak, hogy pénzt adjanak az illető hölgynek. Csakhogy mindenki szabott egy feltételt is. Megállapodtak, hogy cserébe a hölgy is támogatja az általuk felkarolt jótékonyági ügyet. Képzeld el, mindenki támogatott valamilyen jótékony szervezetet!

A barátunk, aki meghívott minket, többet is. Évről évre azon igyekeztek, hogy ők legyenek azok, akik a legtöbb pénzt adják a Gyermekkorház Alapítványnak. Nemcsak több tízezer dollárt adományoztak a saját pénzükből, de ezen kívül

minden évben rendeztek egy díszvacsorát is, ahol több százezer dollár gyűlt össze a kórház javára. Ott volt azután a "Visszér" doktor. Az ő családjával is igen közeli barátságba kerültünk. A világ egyik legkiemelkedőbb visszér-specialistája volt: vagyontól keresett; úgy 5000 és 10 000 dollár közötti összeget kapott egy-egy műtétért, és naponta öt-hat műtétet végzett el. Azért említettem őt, mert minden kedden "ingyenes" napot tartott. Ilyenkor azokat műtötte, akiknek nem volt pénzük a műtetre. Ezeken a napokon rendszeresen reggel 6-tól este 10-ig dolgozott, és akár tíz műtétet is elvégzett ingyen. Ezen kívül létrehozott egy szervezetet, amely azért alakult, hogy más orvosokat is besorozzon, akik ingyen gyógyítják a rákosokat a településen. Mondanom sem kell, hogy belém rögzült hiedelem, miszerint a gazdagok kapzsi sznobok, szertefoszlott a valóság fényében. Ma már tudom, hogy az ellenkezője igaz. A tapasztalatom azt igazolja, hogy a leggazdagabb ismerőseim a legkedvesebbek is egyben. Ők a legnagyobbak is. Ezzel nem azt akarom mondani, hogy akik nem gazdagok, azok nem kedvesek és nem nagylelkűek. De biztos állíthatom, az a feltételezés, hogy a gazdagok mind rosszak, tévedésen alapul. Az az igazság, hogy a gazdagokra haragudni biztos módszer arra, hogy örök életünkben szegények maradjunk. Mindnyájan a szokásaink rabjai vagyunk, és ahhoz, hogy ezen, vagy bármely más szokásunkon túltegyük magunkat, sok gyakorlásra van szükség. Gyakorold, hogy tisztelettel adózz a gazdagoknak ahelyett, hogy haragudnál rájuk. Gyakorold, hogy áldd és szeresd a gazdagokat. Így tudat alatt tudni fogod, hogy téged is tisztelnek, áldanak és szeretnek majd, amikor gazdag leszel, és nem haragszanak majd rád olyan rettenetesen, mint ahogyan esetleg te most a gazdagokra. Van egy ősi huna bölcsesség — a hawaii őslakosok tanítása —, amelyet nagy becsben tartok, így szól: Áldd meg, amit magadnak akarsz! Ha találkozol valakivel, akinek szép otthona van, áldd meg azt az embert, és áldd meg az otthonát is! Ha olyasvalakivel találkozol, akinek szép autója van, áldd meg őt, és áldd meg az autóját is! Ha olyannal akadsz össze, akinek szerető családja van, áldd meg őt, és áldd meg a családját is! Ha olyan embert látsz, akinek szép a teste, áldd meg, és áldd meg a testét!

GAZDAGSÁGI ELV

"Áldd meg, amit magadnak akarsz!" — Huna bölcsesség.

A lényeg, hogy ha irigyeljük az emberektől, amikük van, vagy bármilyen formában neheztelünk rájuk miatta, akkor mi sosem kaphatjuk meg azt. Mellesleg: Ha látsz valakit fekete Jaguárban nyitott napfénytetővel, ne dobálj be a kocsiba sörös dobozokat!

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Csodálom a gazdag embereket!" "Áldom a gazdag embereket!" "Szeretem a gazdag embereket!" "És én is a gazdagok közé fogok tartozni!" Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Gyakorold a huna bölcsességet: "Áldd meg, amit magadnak akarsz!" Ülj autóba, vásárolj magazinokat, tekints meg csodálatos otthonokat, gyönyörű autókat, olvass sikeres vállalkozásokról! Áldd meg mindazt, ami tetszik, és áldd meg a tulajdonosát is!
2. Írj egy rövid levelet vagy e-mailt valakinek, akit ismersz (nem kell, hogy személyes ismerősöd legyen az illető), és aki nagyon sikeres valamely területen! Írd meg neki, mennyire tisztelsz és csodálsz őt teljesítményeiért!

7. gazdagsági tétel

A gazdagok a pozitív beállítottságú, sikeres emberek társaságát keresik.

A szegények a negatív beállítottságú vagy sikertelen emberek társaságát keresik.

A sikeres emberek sikeres emberekkel veszik körül magukat, hogy ösztönzést kapjanak tőlük. Példaképeknek tekintik a többi sikeres embert, akiktől tanulhatnak. Azt mondják maguknak: "Ha ők képesek rá, én is képes vagyok." Mint mondtam, az utánzás az emberi tanulás egyik elsődleges módja. A gazdagok hálásak azoknak, akik jó példával jártak elöl a sikerességben, mert nekik köszönhetik gondolati modelljüket, melyet követhetnek, ezáltal könnyebb sikert elérniük. Miért fedezné fel újra a spanyolviaszt? A siker elérésének vannak bevált módszerei, amelyeket gyakorlatilag bárki alkalmazhat. Következésképp a vagyonszerzés leggyorsabb és legkönnyebb módja, hogy megtanuljuk, miként játsszák a játékot a gazdagok, akik kiválóan értenek a pénzhez. A cél, hogy lemásoljuk az ő belső és külső stratégiáikat. Ez logikus: ha ugyanúgy cselekszünk és gondolkodunk, ahogyan ők, valószínű, hogy ugyanolyan eredményre jutunk, mint ők. Ezt tettem én is, és erről szól ez az egész könyv. A gazdagokkal ellentétben a szegények gyakran elítélik, bírálják, kigúnyolják mások sikereit, és igyekeznek lerántani a sikeres embereket a maguk szintjére. Ismersz ilyen embereket? Vannak esetleg ilyen családtagjaid? Hogyan lehet tanulni valakitől, illetve hogyan adhat ösztönzést, akit lebecsülünk?

Ha nagyon gazdag embereknek mutatnak be, mindig igyekszem minél többet együtt lenni velük. Beszélgetni akarok velük, el akarom tanulni a gondolkodásmódjukat, meg akarok ismerkedni a kapcsolataikkal, és ha van bennünk

valamilyen közös vonás, lehetőleg barátságba akarok kerülni velük. Mellesleg, ha úgy gondolod, nem helyes, hogy szívesebben barátkozom gazdagokkal, talán azt szeretnéd, hogy szegény barátokat válasszak? Nem hiszem, hogy ezt kellene tennem. Mint említettem, az energia fertőz, és semmi kedvem ahhoz, hogy a szegények energiáit vegyem át. Nemrégiben rádióinterjút adtam. Betelefonált a műsorba egy hölgy. Nagyszerű kérdést tett fel: "Mit tegyek, ha én optimista vagyok és fejlődni akarok, de a férjem pesszimista? Hagyjam el? Próbáljam meg megváltoztatni? Mit csináljak?" Hetente legalább százszor hallom ezt a kérdést a tanfolyamaimon. Szinte mindenki ugyanarra kíváncsi: "Mit tegyek, ha a hozzám legközelebb állók nem akarnak fejlődni, és még azt is rossz szemmel nézik, hogy én akarok?" Íme a válaszom a rádióműsorba betelefonáló hölgynek, valamint a hallgatóimnak, és egyben neked is. Először is, ne akarj pesszimistákat megváltoztatni, vagy rábírní arra, hogy vegyenek részt a tanfolyamomon. Ez nem a te feladatod. Neked az a dolgod, hogy használd a tanultakat önmagad és életed jobbá tétele érdekében. Mutass példát, légy sikeres, boldog, akkor talán — de csak talán — ők is meglátják majd a fényt (benned), és valamelyest megkívánják. Mondtam, az energia fertőz. A fény széteszlatja a sötétséget. Ha körös-körül fény van, az embernek nehéz "sötétnek" maradnia. Neked csak annyi a feladatod, hogy a lehető legjobbat hozd ki magadból. Ha pedig kíváncsiak a titkodra, áruld el nekik. Másodszor, tarts észben egy másik elvet is, amelyet Varázslótréningünkön oktatunk. Ez a tréning arról szól, hogyan fejeshetjük ki óhajunkat úgy, hogy közben nyugodtak, összeszedettek, békések maradjunk. Az elv a következő: "Minden okkal történik, és az ok segít engem." Tény, hogy sokkal nehezebb pozitív hozzáállást tanúsítani, és tudatosnak maradni olyan emberek és körülmények között, akik és amelyek negatívak. De meg kell próbálni. Ahogyan az acél megedződik a tűzben, úgy te is gyorsabban és többet fejlődsz, ha hű maradsz az értékeidhez, mialatt mások a környezetekben kétségek közt vergődnek, netán még meg is vetnek téged. Jusson eszedbe az is, hogy "Minden csak azzal a jelentéssel bír, amellyel felruházzuk." Emlékezz vissza arra, amit a könyv első részében olvastál: vagy azonosulunk egyik, esetleg mindkét szülőnkkel, vagy lázadunk ellenük, és ez attól függ, hogyan tekintettünk a cselekedeteikre. Gyakorold mostantól kezdve, miként keretezheted át mások negatív hozzáállását mintegy emlékeztetőül arra, hogy milyen ne legyél. Minél negatívabban viselkednek mások, annál jobban rögzül benned, milyen csúnya ez a viselkedés. Nem kell, hogy ezt megmondd az érintetteknek. Csak tisztázd magadban, és ne ítélkezz felettük. Ha ugyanis ítélkezel, kritizálsz, becsmérled őket a viselkedésükért, semmivel sem vagy jobb náluk. Így csak tetézed a bajt. Ha már nem tudsz mit kezdeni hátrányos energiájukkal, ha olyan szintre húznak le téged, ahonnan már nem vagy képes fejlődni, bátor döntést kell hoznod arról, hogy ki is vagy valójában, és hogyan akarod leélni életed hátralevő részét. Nem kell semmit elsietned, de én biztosan nem akarnék olyan emberrel élni, aki negatív beállítottságú, és lenézi az én tanulási, fejlődési vágyamat, legyen szó bár személyiségben, lelki vagy anyagi fejlődésről. Én ezt semmi esetre sem tenném, mert tisztelen magamat és az életemet, és megérdemlem, hogy a lehető legboldogabban és legsikeresebben éljek. Tudtommal több, mint 6,3 milliárd ember él a Földön, és szó sem lehet róla, hogy tartósan egy pesszimistával kössen össze az életemet. Vagy ő megy el, vagy én távozom!

Megint csak arra hivatkozom, hogy az energia fertőz: vagy jó hatással vagy másokra, vagy megfertőzől másokat. Ugyanez igaz ellenkező előjellel is: mások vagy jó hatással vannak rád, vagy megfertőznek. Ölelgetnél valakit, akiről tudod, hogy kanyarós? A legtöbben azt felelnék: "Isten ments! Nem akarom elkapni a kanyarót." Nos, én úgy gondolom, a negatív gondolkodás olyan, mint az elme kanyarója. Nem visket, de elégedetlenséget okoz; nem vakarózunk tőle, de nyomaszt; irritáció helyett frusztrációt tapasztalunk. Akarsz ilyen emberek közelében élni? Biztosan ismered a mondást: "Madarat tolláról, embert barátjáról." Tudtad, hogy a legtöbb ember jövedelme húsz százaléknál kisebb arányban tér el legközelebbi barátai jövedelmétől? Ezért érdemes odafigyelni rá, kivel barátkozol, és gondosan megválogatni, kivel töltöd időd nagy részét.

Tapasztalatom szerint a gazdagok nem csak azért lépnek be a helyi golfklubba, hogy golfozzanak, hanem azért is, hogy más gazdag és sikeres emberekkel találkozzanak. Mint köztudott, nem csak az a lényeg, mit tudunk, hanem az is, kit ismerünk. Én teljesen biztos vagyok benne, hogy ez így van. Metaforikus fogalmazásban: "Aki a sasokkal akar repülni, ne ússzon a kacsákkal!" Én súlyt helyezek rá, hogy csak sikeres, pozitív gondolkodású emberekkel barátkozzak, és legalább annyira fontos, hogy kerüljem a negatív emberek társaságát. Arra is ügyelek, hogy távol tartsam magam a mérgező helyzetektől. Semmi esetre sem szeretném, hogy megfertőzzön valamilyen mérgező energia. Ilyen a veszekedés, a pletykálkodás és az álnok hátbatámadás. De ide sorolnám az "értelmetlen" televíziózást is, ha nem kifejezetten pihenés végett folyamodunk hozzá, és nem az egyedüli szórakozási lehetőségünk. Én általában sportműsorokat nézek a tévében. Először is azért, mert szeretem nézni, ha valaki valamiben kiváló, másodszor azért, mert szeretem a mérkőzések vagy versenyek utáni interjút. Szívesen hallgatom a bajnokok gondolatait, és mindenkit bajnoknak tekintek, aki bármely sportban odáig vitte, hogy felnőtt csapatban játszik. Minden ilyen sportoló többet ért el, mint több tízezer másik, aki nem jutott erre a szintre, és ezért mindnyájukat csodálom. Szeretem a hozzáállásukat a győzelmeikhez: "Az egész csapat nagyon igyekezett. Jó teljesítményt nyújtottunk, de még van mit fejlődnünk. Bebizonyosodott, hogy a kemény munka meghozza a gyümölcsét." Szeretem a vereségeikhez való hozzáállásukat is: "Csak játék. Majd túlleszünk rajta. Elfelejtjük, és a következő meccsre koncentrálnunk. Megbeszéljük, hogyan tudnánk javítani, és mindent megteszünk a győzelemért." A 2004-es olimpián Perdita Felicien kanadai gátfutót mindenki az első helyre várta a százméteres gátfutáson. A döntő futamban felborította az első gátat, és csúnyán megütötte magát. Nem is tudta befejezni a versenyt. Rendkívül megviselte a dolog, könnyes szemmel feküdt a pályán, kétségbeesetten. Napi hat órát edzett erre a versenyre a hét minden napján, négy éven keresztül. Láttam másnap a sajtókonferencián. Sajnálom, hogy nem vettem fel videóra. Döbbenetes volt a hozzáállása. Valami ilyesmit mondott: "Nem tudom, miért történt, de

megtörtént, és tanulok belőle. Még jobban odafigyelek majd, és még többet fogok edzeni a következő négy évben. Ki tudja, mi lett volna, ha nyerek? Lehet, hogy a győzelem kiölte volna belőlem a vágyat. Nem tudom, de azt érzem, hogy most minden eddiginél jobban vágyom a sikerre. Legközelebb megerősödve térek vissza." Miközben hallgattam, csak annyit tudtam szólni: "Ejha!" Sokat lehet tanulni a bajnokoktól. A gazdagok nyertesekkel veszik körül magukat. A szegények vesztesekkel. Miért? Kényelemből. A gazdagok más sikeres emberek társaságában érzik kényelemben magukat. Teljes mértékben méltónak érzik magukat hozzájuk. A szegények kényelmetlenül érzik magukat a nagyon sikeres emberek társaságában. Vagy attól félnek, hogy elutasítják őket, vagy idegennek érzik magukat közöttük. Ilyenkor önvédelemből elítélik vagy kritizálják a sikeres embereket. Ha gazdag akarsz lenni, át kell alakítanod teljes belső modelledet, hogy tökéletesen elhidd, minden tekintetben vagy olyan jó, mint bármelyik milliomos vagy multimilliomos. Mindig megrendít, amikor a tanfolyamaimon odajönnek hozzám hallgatók, és megkérdezik, megérinthetnek-e. Azt mondják: "Még sosem érintettem meg egyetlen multimilliomost sem." Ilyenkor általában mosolygok, és udvarias vagyok, de magamban azt mondom: "A fenébe! Semmivel sem vagyok jobb vagy más, mint te. És ha ezt nem fogod fel, örök életedre szegény maradsz!"

Barátom, nem "megérinteni" kell a milliomosokat, hanem el kell határozni, hogy ugyanolyan jó és értékes vagy, mint ők, azután ennek szellemében kell cselekedned. A tanácsom a következő: Ha igazán meg akarsz érinteni egy milliomost, válj azzá! Remélem, érted. Ahelyett, hogy kigúnyolnád a gazdagokat, utánozd őket! Ahelyett, hogy elriadnál a gazdagoktól, ismerd meg őket! Ne azt mondd: "Hű, olyan különlegesek!" Mondd inkább: "Ha ők képesek rá, én is képes vagyok rá." Így végül elérheted, hogy ha meg akarsz érinteni egy milliomost, saját magadat érintheted meg!

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Példát veszek a gazdag és sikeres emberekről." "A gazdag és sikeres emberek társaságát keresem." "Ha ők képesek rá, én is képes vagyok rá." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Menj el a könyvtárba, egy könyvesboltba, vagy menj fel az Internetre, és olvasd el egy különlegesen gazdag és sikeres ember életrajzát! Jó példák Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates és Ted Turner. Meríts ösztönzést a történetükből, hogy konkrét, sikerre vivő stratégiákat ismerj meg, és, ami a legfontosabb, hogy lemásold a gondolkodásukat! Lépj be egy előkelő klubba, például teniszkлубba, egészségklubba, vállalkozók klubjába vagy golflubba! Vegyülj el a gazdagok között, gazdag környezetben! Ha nincs módod rá, hogy belépj egy előkelő klubba, legalább teázz vagy kávézz a városod legelegánsabb szállodájában! Érezd magad kényelmesen ebben a légkörben, és figyelj meg a gazdagokat, vedd észre, hogy nem különböznek tőled!
3. Azonosíts egy negatív helyzetet vagy személyt az életedben! Távolodj el ettől a helyzettől vagy személytől! Ha családtag az illető, tölts vele kevesebb időt!
4. Hagyj fel az értelmetlen tévénézéssel, és tartsd távol magad a rossz hírektől!

8. gazdagsági tétel

A gazdagok képesek menedzselni magukat és az értékeiket.

A szegények rossz véleményekkel vannak az eladásról és az önmenedzselésről.

Cégem, a Peak Potentials Training több mint egy tucat különböző programot kínál. Az első szemináriumon — ami legtöbbször számára a Milliomos elme intenzív tanfolyam — rendszerint szólunk néhány szót a többről is, majd felajánljuk, hogy kedvezményes áron iratkozzanak be azokra. Érdekes megfigyelni a reakciókat. A legtöbbször lázba jönnek. Tetszik nekik, hogy hallhatnak a többi tanfolyamról, és hogy kedvezményesen vehetnek részt rajtuk. Akadnak azonban olyanok, akiket mindez hidegen hagy. Rossz néven vesznek bármiféle reklámot, és nem érdekli őket, milyen előnyöket élvezhetnek. Ha ez rád is illik bármilyen formában, fontos, hogy odafigyelj erre a tulajdonságodra. A menedzselés elutasítása a siker egyik legnagyobb akadály. Azok, akiknek gondot okoz az eladás és a menedzselés, általában szegények. Ez magától értetődik. Hogyan kereshet sokat akár a saját vállalkozásában, akár más képviselőjében az, aki nem hozza az emberek tudomására, hogy ő és a terméke vagy a szolgáltatása létezik? Még ha alkalmazottként dolgozik is valaki, minden bizonnyal hamarosan háttérbe szorul a cégénél, ha nem hajlandó menedzselni az erőit, miközben mások képesek erre. Sokféle ok miatt okozhat nehézséget az önmenedzselés és az eladás. Talán ezek egyike-másika ismerősen fog csengeni. Először is, lehet, hogy rossz tapasztalataid vannak olyanokkal, akik nem megfelelően menedzseltek magukat. Talán túl erőszakosan viselkedtek veled. Talán rosszkor zavartak. Talán nem vették tudomásul a visszautasítást. Akárhogyan is, mindenképpen fontos szem előtt tartanod, hogy ez múltbeli tapasztalat, és nem válik előnyöddé, ha ragaszkodsz hozzá. Másodszor, előfordulhat, hogy kellemetlen élményben volt részed, amikor megpróbáltál eladni valamit valakinek, és az illető azt teljes mértékben visszautasította. Ha így van, az önmenedzseléstől való irígyságot nem más, mint a kudarcotól vagy az elutasítástól való féltelmed kivetítése. Gondolj ismét arra, hogy a múlt nem feltétlenül azonos a jövővel!

Harmadszor, lehet, hogy jelenlegi viszolygásod önmagad menedzselésétől a múltbeli szülői programozás eredménye. Sokunknak azt mondták, hogy udvariasság önmagunkat dicsérni. Nos, ez igaz, ha tánc- és illemtanoktatásból élünk. De a gyakorlati életben, ha üzletről és pénzről van szó, egészen biztosan senki nem vállalja át helyettünk, hogy dicsérjen minket. A gazdagok készek rá, hogy nyíltan beszéljenek erőnyeikről és értékeikről bárkinek, aki hajlandó meghallgatni őket, és reményeik szerint üzletet is köt velük. Végül vannak, akik úgy érzik, önmaguk menedzselése rangjukon aluli. Ezt "nagyzási hóbortnak" nevezem, vagy más szóval "Hát nem vagyok csodálatos?" hozzáállásnak. Ennek az érzésnek az áll a hátterében, hogy "ha akarnak tőlem valamit az emberek, keressenek meg". Akik így gondolkoznak, vagy szegények, vagy egészen biztosan hamarosan azok lesznek. Reménykedhetnek benne, hogy valaki majd tüvé teszi értük a világot — csak hogy a világban rengeteg a termék és a szolgáltatás, és még ha az övék is a legjobb, akkor sem fogja azt senki tudni, mert túl beképzelték ahhoz, hogy tudassák másokkal. Talán ismerős a mondás: "Készíts jobb egérfogót, és a világ utat tör hozzád." Ez azonban csak akkor igaz, ha hozzáteesszük: "feltéve, hogy tud róla".

A gazdagok szinte mindig egyszerűen menedzselik magukat. Szenvedélyes lelkesedéssel tudják, és hajlandók is reklámozni a termékeiket, a szolgáltatásaikat és az ötleteiket. Sőt, különlegesen vonzó formában képesek "tálalni" az értékeiket. Aki úgy gondolja, hogy ez rossz, akár megtilthatná a nőknek, hogy sminkeljék magukat, vagy a férfiaknak, hogy öltönyt hordjanak. Az egész csak csomagolás.

Robert Kiyosaki, a Gazdag papa, szegény papa című könyv (amelyet egyébként melegen ajánlok) szerzője, rámutat, hogy minden vállalkozás, beleértve a könyvírást is, az értékesítéstől függ. Felhívja a figyelmet, hogy ő maga is bestseller-szerzőként (azaz "legjobban elkelő") szerzőként ismert, nem "legjobban író" szerzőként. Az előbbi sokkal több pénzt hoz, mint az utóbbi. A gazdagok általában vezetők, és a nagy vezetők nagyon jól menedzselik magukat. Ahhoz, hogy valakiből vezető legyen, szükségszerűen követők és támogatók kellenek, vagyis jól kell tudnunk eladni, motiválni, lelkesíteni az embereket, hogy osztozzanak az elképzeléseinkben. Még az Egyesült Államok elnökének is folyton el kell adnia elképzeléseit az embereknek, a Kongresszusnak, sőt, saját pártjának is, hogy megvalósítsa azokat. És mindenek előtt önmagát kell eladnia, mert ha nem, akkor sosem választják meg. Egyszóval, az a vezető, aki nem menedzseli önmagát, nem sokáig lesz vezető, legyen bár szó politikáról, üzletről, sportról vagy szülői feladatokról. Azért foglalkozom ezzel olyan sokat, mert a vezetők sokkal több pénzt keresnek, mint a követők!

GAZDAGSÁGI ELV

A vezetők sokkal több pénzt keresnek, mint a követők.

A lényeg nem az, hogy az ember szereti-e magát menedzselni, vagy sem, hanem hogy miért érdemes menedzselnie magát. A dolog a hiedelmek szintjén hat. Igazán hiszel az értékeidben? Igazán hiszel abban a termékben vagy szolgáltatásban, amit árulsz? Igazán elhiszed, hogy amit kínálsz, az javára válik annak, akinek kínálsz? Ha hiszel az értékeidben, miért rejtened el azok elől, akiknek szükségük van rájuk? Tegyük fel, hogy tudsz egy gyógymódot az ízületi gyulladásra, és megismerkedsz valakivel, aki éppen ebben a betegségben szenved. Eltitkolnád előle a gyógymódot? Arra várnál, hogy az illető olvasson a gondolataidban, és kitalálja, hogy segíteni tudnál rajta? Mit gondolnál az olyan emberről, aki nem ajánlja fel a segítségét a szenvedőknek, mert túl gátlásos, vagy mert fél, vagy mert rangon alulinak érzi, hogy reklámozzon valamit? Igen gyakori, hogy azok, akiknek gondot okoz a menedzselés, nem igazán hisznek a termékükben vagy önmagukban. Következésképpen nehezükre esik elképzelni, hogy mások olyan erősen hisznek az értékeikben, hogy bárkinek és bármilyen formában elmondják ezt, aki csak az útjukba akad. Ha hiszel benne, hogy amit nyújtasz, igazi segítség az embereknek, kötelességed a lehető legtöbbeket értesíteni erről, így nem csak segítesz másokon, hanem meg is gazdagszol.

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Szenvedélyes lelkesedéssel menedzselem értékeimet." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Pontozd az általad jelenleg kínált (vagy kínálni tervezett) terméket vagy szolgáltatást 1-től 10-ig terjedő skálán aszerint, hogy mennyire hiszel annak értékében (1 a legalacsonyabb pontszám, 10 a legmagasabb)! Ha 7-9 pontot adsz, módosítsd a termékedet vagy szolgáltatásodat, hogy értékesebbé váljék! Ha 6 vagy annál kevesebb pontot adsz, hagyd fel a termék vagy szolgáltatás értékesítésével, és képviselj valami olyasmit, amiben jobban hiszel!
2. Olvass könyveket, hallgass kazettákat és CD-ket, vegyél részt tanfolyamokon marketing és értékesítés témában! Tegyéél szert szakértelemre e területeken, hogy sikeresen és teljes hitelességgel tudd képviselni értékeidet!

9. gazdagsági tétel

A gazdagok nagyobbak, mint a problémáik.

A szegények kisebbek, mint a problémáik.

Mint már mondtam, a meggazdagodás nem sétágalopp. Olyan utazás, amely tele van kanyarokkal, váratlan fordulatokkal, akadályokkal, hátráltató tényezőkkel. A gazdagsághoz vezető utat csapdák és szakadékok tarkítják, és sokan ezért nem indulnak el rajta. Nem akarnak szembenézni a nehézségekkel, a buktatókkal, és nem vállalják a feladatokat. Röviden: nem akarják a problémákat. Ez az egyik legnagyobb különbség a gazdagok és a szegények között. A gazdag és sikeres emberek nagyobbak, mint a problémáik, a szegények és sikertelenek ellenben kisebbek, mint a problémáik. A szegények szinte bármit megtesznek, hogy elkerüljék a problémákat. Amint kihívással találkoznak, azonnal elmenekülnek. A helyzetük iróniája, hogy miközben bőszen igyekeznek szabadulni a problémáktól, az egyik legsúlyosabb problémával kénytelenek együtt élni... szegények és nyomorultak. A siker titka, barátaim, az, hogy ne próbáljuk elkerülni a problémákat, szabadulni tőlük, vagy elhúzódnunk előlük; inkább fejlesszük magunkat olyan szintre, hogy nagyobbak legyünk bármely problémánál.

GAZDAGSÁGI ELV

A siker titka az, hogy ne próbáljuk elkerülni a problémákat, szabadulni tőlük, vagy elhúzódnunk előlük; inkább fejlesszük magunkat olyan szintre, hogy nagyobbak legyünk bármely problémánál.

Képzeld el, hogy 1-től 10-ig terjedő skálán osztályozva önmagadat, 2-es szintű jellemerőséggel és hozzáállással kénytelen vagy szembenézni egy 5-ös szintű problémával. Nagynak vagy kicsinek tűnik ez a probléma a szemedben? 2-es szintről szemlélve egy 5-ös szintű probléma bizony nagy probléma. Most képzeld el, hogy fejlesztetted önmagadat, és 8-as szintre kerültél. Ugyanez az 5-ös szintű probléma vajon most nagy vagy kicsi? Varázslatos módon immár kicsinek látszik. Végül képzeld el, hogy kemény munkával 10-es szintre hoztad fel önmagadat. Nagy vagy kicsi most az 5-ös szintű probléma? A válasz: már egyáltalán nem is probléma. Az agyad nem tekinti problémának. Nincs körülötte negatív energia. Egyszerűen egy hétköznapi jelenséggé vált, amelyet kezelni kell, mint ahogyan fogat mosol, vagy felöltöztöl. Érdekes azonban megjegyezni, hogy akár gazdagok vagyunk, akár szegények, akár nagyban játszunk, akár kicsiben, a problémák nem tűnnek el. Amíg lélegzünk, mindig is lesznek úgynevezett problémáink és akadályok az életünkben. Hadd magyarázzam meg ezt egyszerűen és röviden. Soha nem a probléma mérete a lényeg, hanem a mi méretünk! Ez talán fájdalmasan érint némelyeket, de ha kész vagy felnőni a siker következő szintjéhez, tudatosítanod kell magadban, mi történik az életedben. Kész vagy rá? Nos, lássuk! Ha nagy problémád van az életedben, az azt jelenti, hogy kicsi vagy. Ne hagyd, hogy megtévesszen a látszat! A külvilág pusztán belső világunk tükörképe. Ha tartós változást szeretnél elérni, máttól ne a problémáid nagyságával foglalkozz, hanem a saját személyiséged nagyságával!

GAZDAGSÁGI ELV

Ha nagy problémád van az életedben, az azt jelenti, hogy kicsi vagy.

Nem éppen finomkodó emlékeztetőként azt szoktam ajánlani a tanfolyamaim résztvevőinek, hogy amikor úgy érzik, nagy problémával szembesülnek, mutogassanak magukra, és kiabálják: "Pici vagyok, kicsi vagyok, kicsi vagyok!" Ez azonnal magához téríti az embert, és rögtön oda tereli a figyelmét, ahová kell, azaz önmagára. Ezután engedjék "felsőbb énjük" szóhoz jutni (nem az önmagát áldozatnak tekintő egójukat), vegyenek egy mély levegőt, és határozzák el, hogy ettől a pillanattól fogva nagyobb emberek lesznek, és nem engedik meg, hogy bármely probléma vagy akadály útját állja a boldogságuknak vagy a sikerüknek. Minél nagyobb problémával képes megbirkózni valaki, annál nagyobb üzleti vállalkozást tud irányítani; minél nagyobb felelősséget tud vállalni, annál több alkalmazottat tud foglalkoztatni; minél több ügyféllel tud foglalkozni, annál több pénzt tud kezelni, és végül annál nagyobb vagyont. Ismétlem, a vagyonunk csak akkorára nőhet, amekkorák mi vagyunk. Az a cél, hogy olyan szintre hozzuk fel magunkat, ahonnan bármilyen utunkba kerülő problémát vagy akadályt le tudunk győzni, miközben vagyont teremtünk, és megtartjuk, ha már megszereztük. Egyébként a vagyon megtartása egészen más lapra tartozik, mint a megszerzése. Nekem fogalmam sem volt erről. Azt hittem, ha már megvan, a dolog el is van intézve. Képzeld, milyen kínos meglepetés ért, amikor ugyanannyi idő alatt elvesztettem az első milliómat, amennyi idő alatt megkerestem. Most, utólag már értem, mi volt a baj. A "szerszámosládám" nem volt elég nagy akkoriban ahhoz, hogy belefértjen a vagyon, amit szereztem. Hála Istennek gyakoroltam a Milliomos elme elveit, és át tudtam magamat kondicionálni. Így aztán nem csak az elvesztett milliómat szereztem vissza, de új "pénzügyi modellem" segítségével annak a többszörösét. Ami pedig a legjobb, nemcsak megtartottam, hanem döbbenetes tempóban gyarapítom is. Gondold magadat perselynek! Ha a persely kicsi, a pénz pedig sok, mi történik? Elveszíted a pénzt. Kifolyik a perselyből, és szanaszét szóródik. Ezért nagy persellyé kell fejlődöd, hogy ne csak több pénzt tarts meg, hanem több pénzt is vonzz magadhoz. A világegyetem nem tűri a légüres tereket, ezért sietve kitölti a nagy perselyben tátongó űrt. Az egyik oka annak, hogy a gazdagok nagyobbak, mint a problémáik, egy korábban már említett dologra vezethető vissza. Nem a problémára

koncentrálnak, hanem a céljukra. Mint tudjuk, az elme általában egyszerre csak egy kiemelt dologra összpontosít. Ez azt jelenti, vagy a problémán keseregünk, vagy a megoldáson dolgozunk. A gazdag és sikeres emberek a megoldásra koncentrálnak; idejüket és energiájukat arra fordítják, hogy stratégiát, tervet gyártsanak a felmerülő nehézségek leküzdésére, és olyan rendszereket igyekeznek alkotni, amelyekkel elkerülhető, hogy egy adott probléma legközelebb is előforduljon. A szegény és sikertelen emberek a problémákra koncentrálnak. Idejüket és energiájukat arra fordítják, hogy nyafogjanak és siránkozzanak, s csak ritkán állnak elő valamilyen kreatív ötlettel a problémák megoldására, arról meg aztán végképp nincs elképzelésük, miként kerülhető el, hogy ugyanaz a probléma legközelebb is felmerüljön. A gazdagok nem hátrálnak meg a problémák előtt, nem kerülnek ki a problémákat, és nem panaszkodnak miattuk. A gazdagok pénzügyi harcosok. Megvilágosodott harcos tréningünkön "harcos" szón olyan személyt értünk, aki legyőzi önmagát. Mi állhat tehát a sikerünk útjában, ha megtanuljuk kiválóan kezelni a problémákat és legyőzni az akadályokat? A válasz: semmi! Ha pedig megállíthatatlanok vagyunk, milyen választási lehetőségeink vannak? A válasz: az összes lehetőség nyitva áll előttünk. Bármit és mindent elérhetünk. Csak választanunk kell valamit, máris a miénk. Ez aztán a szabadság!

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Nagyobb vagyok bármely problémánál." "Bármilyen problémával megbirkózom." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Amikor felzaklat egy "nagy" probléma, mutass magadra, és mondd: "Pici vagyok, kicsi vagyok!" Ezután vegyél mély lélegzetet, és mondd magadnak: "Meg tudok vele birkózni. Nagyobb vagyok, mint bármely probléma."
2. Írd le életed egyik problémáját, majd sorolj fel tíz konkrét dolgot, amit megtehetsz a probléma megoldásáért, vagy legalábbis a helyzet javításáért! Ezáltal a problémaközpontú gondolkodástól a megoldásközpontú gondolkodás irányába fogsz elmozdulni. Így először is jó eséllyel meg tudod oldani a problémát. Másodszor sokkal jobban fogod érezni magad.

10. gazdagsági tétel

A gazdagok kiválóan tudnak elfogadni.

A szegények rosszul tudnak elfogadni.

Ha meg kellene határoznom, mi a legfőbb oka annak, hogy sok ember nem valósítja meg a pénzügyileg általa elérhető maximumot, a következő okot jelölném meg: sok ember rosszul tud elfogadni. Van, aki jól tud adni, van, aki rosszul, de a legtöbben határozottan rosszul tudnak kapni. Ennélfogva nem is kapnak semmit. Az elfogadás számos ok miatt okoz gondot az embereknek. Először is sokan méltatlannak érzik magukat arra, hogy kapjanak. Ez a tünet egyre aggasztóbb méreteket ölt társadalmunkban. Véleményem szerint az emberek több mint 90 százaléka érzi magát "kevésnek". Honnan ered ez az alacsony önértékelés? Ahonnan a dolgok általában eredeztetetők: a kondicionálásból. A legtöbben egyes igen mellett tíz nemet hallottunk gyerekkorunkban. Minden "ügyes vagy"-ra tíz "ügyetlen vagy" jut, és minden "okos vagy"-ra öt "buta vagy". Még ha különlegesen támogató szülők, illetve nevelők mellett nőttünk fel, akkor is sokan érezzük úgy, hogy nem tudunk mindig megfelelni a velünk szemben támasztott elvárásoknak. Tehát nem vagyunk elég jók. Ráadásul a legtöbben a büntetés fenyegetésének árnyékában váltunk felnőtté. Az íratlan szabály úgy szól, hogy ha valami rosszat teszünk, azért büntetés jár. Egyeseket a szüleik büntettek, másokat a tanáraik... bizonyos vallási gyülekezetekben pedig a legsúlyosabb büntetéssel fenyegetik a híveket: nem jutnak a mennybe. Természetesen most, hogy már felnőtünk, mindez a múlté. Igaz? Vagy mégsem? Egyesekben oly mélyen rögzült a büntetés fenyegetése, hogy ha nincs, aki megbüntesse őket, tudat alatt önmagukat büntetik a hibáikért vagy azért, hogy nem tökéletesek. Gyerekkorukban ez a büntetés talán olyan formában érvényesült, hogy "Rossz voltál, nem kapsz csokit!" Ma a "rossz voltál, nem kapsz pénzt" formát ölti. Ez magyarázza, miért korlátozzák némelyek a keresetüket, és miért sabotálják némelyek ösztönösen a saját sikerüket. Nem csoda, hogy az embereknek nehézségeik vannak az elfogadással. Elég egy aprócska hiba, és egész hátralevő életünkben nyomorra és szegénységre ítéltetünk. "Kemény szavak" — mondhatod erre. De mióta működik az elme logikusan és könyörületesen? Mint mondtam, a kondicionált elme múltbeli programokat, kitalált jelentéseket, történeteket, drámákat és szerencsétlenségeket tartalmaz. Nem jellemző rá, hogy értelmesen működjék. Tanfolyamaimon el szoktam mondani a következőt, és ettől talán jobban érzed majd magadat. Végeredményben mindegy, hogy méltónak tartjuk-e magunkat rá, vagy nem, így is, úgy is lehetünk gazdagok. Rengeteg gazdag ember egyáltalán nem érzi magát nagyszerűnek. Éppen ez adja a legnagyobb ösztönzést a meggazdagodásra... be akarják bizonyítani maguknak, hogy eléggé értékesek önmaguk vagy mások számára. Az, hogy a vagyonszerzéshez önbecsülés kell, csupán egy elképzelés, semmi több, és nem feltétlenül állja meg a helyét a valóságban. Mint mondtam azonban, nem igazán lesz boldog az ember, ha csak bizonyítani akar a meggazdagodással, ezért jobban tedd, ha más indítékokat keresel. A lényeg csupán annak elfogadása, hogy a kisebbségi érzés nem akadály a meggazdagodásnak; sőt, szigorúan pénzügyi szempontból még ösztönző is lehet.

Ezek után szeretném, ha tökéletesen megértenéd, amit most el fogok mondani. Lehet, hogy ez életed egyik legfontosabb pillanata. Felkészültél rá? Íme. Vedd észre: csak tőlünk függ, mennyire tartjuk magunkat értékesnek. Mint mondtam, mindennek csak az a jelentése, amivel felruházzuk. Nem tudom, hogy vagy vele, de én még sosem hallottam senkiről, akit születése előtt megbélyegeztek. El tudnád képzelni, hogy Isten mindenkinek stemplit nyomott a homlokára, mielőtt a világra jött? "Értékes... értéktelen... értékes, értékes... értéktelen. Na, ez aztán végképp értéktelen." Nem hiszem, hogy így működik a dolog. Senki sem nyomja ránk az "értékes" vagy "értéktelen" feliratú bélyegzőt. Ezt mi tesszük meg. Mi találjuk ki magunknak. Mi döntünk. Egyes egyedül mi magunk határozzuk meg, hogy értékesek vagy értéktelenek vagyunk-e. Csak a mi szemszögünk létezik. Ha értékesnek tartjuk magunkat, értékesek vagyunk, ha értéktelennek, akkor értéktelenek. Mindenképpen belesimulunk a történetünkbe. Ez rendkívül lényeges, ezért megismétlem: mindenképpen belesimulunk a történetünkbe. Ilyen egyszerű.

GAZDAGSÁGI ELV

Ha azt mondjuk, értékesek vagyunk, akkor azok vagyunk. Ha azt mondjuk, értéktelenek vagyunk, akkor azok vagyunk.

De hát miért tennének ilyet önmagukkal az emberek? Miért találná ki valaki, hogy nem értékes? Így működik az emberi elme, az a védelmi rendszerünk, amely mindig hibákat keres. Feltűnt már valaha, hogy egy mókus nem aggódik ilyesmi miatt? El tudják képzelni, hogy egy mókus azt mondja: "Az idén nem gyűjtök sok mogyorót télire, mert nem vagyok értékes"? Kétlem, mert ezek a csekély intelligenciájú teremtmények sosem okoznának ilyen kárt maguknak. Csak a bolygó legfejlettebb lényei, az emberek képesek ilyen formában korlátozni magukat. Kitaláltam erre egy mondást: "Ha egy 30 méter magas tölgyfának emberi agya lenne, csak 3 méter magasra nőne." A javaslatom tehát a következő: Mivel sokkal könnyebb megváltoztatni a történetünket, mint azt, hogy mennyire vagyunk értékesek, kár azon igyekeznünk, hogy az utóbbiban idézzünk elő változást; változtassuk meg inkább a történetünket. Egyszerűen találjunk ki egy új és számunkra sokkal előnyösebb történetet, és éljük meg azt. "De én erre képtelen vagyok — mondhatod most. — Nem dönthetem el, mennyire vagyok értékes. Erre más valaki hivatott." Sajnálom, ez nem egészen így van, ami szépitve annyit jelent: "Egy fenét!" Mindegy, mit mond vagy mondott bárki a múltban, mert el kell hinnünk ahhoz, hogy bármilyen hatással legyen ránk, és ez csak belőlünk fakad, senki másból. De hogy egy kicsit jobban érezd magadat, eljátszom veled azt, amit a Milliomos elme intenzív tanfolyam több ezer résztvevőjével szoktam eljátszani. Személyesen felszentellek.

GAZDAGSÁGI ELV

"Ha egy 30 méter magas tölgyfának emberi agya lenne, csak 3 méter magasra nőne."

— T. Harv Eker

Ez egy különleges szertartás, ezért arra kérlek, tegyél félre mindent, ami elterelhetné a figyelmedet. Ne nassolj, ne vedd fel a telefont, és hagyd abba, amit éppen csinálsz! A férfiak öltönybe bújhatnak, és nyakkendőt köthetnek, ha kedvük tartja, de talán a szmoking lenne a legmegfelelőbb. A hölgyek legjobban, ha estélyi ruhát öltenek, magas sarkú cipővel. Akinek nincsen illő öltözké, mindenképpen vegyen magának egy vadonatúj ruhát, lehetőleg valami nagyon elegánsat — itt a megfelelő alkalom. Ha felkészültél, kezdhetjük. Ereszkedj fél térdre, és hajtsd le a fejed! Íme a szöveg: "RÁM RUHÁZOTT HATALMAMNÁL FOGVA, EZENNEL »ÉRTÉKESSÉ« AVATLAK E PERCTŐL MINDÖRÖKRE." Nos, ezzel megvolnánk. Felállhatsz, és most már emelt fővel járhatsz, mert végre értékesé váltál. Hadd adjak egy tanácsot: Ne dőlj be ennek az "értékesség" vagy "értéktelenség" maszlagnak, és tedd meg a szükséges lépéseket a meggazdagodáshoz! Egy másik ok, amiért sokaknak nehézséget okoz az elfogadás, az, hogy elhiszik a régi mondást, miszerint "jobb adni, mint kapni". Megpróbálok finoman minősíteni: "Micsoda sületlenség!" Ez az állítás nem több, mint mese habbal, és ha még nem vetted volna észre, általában olyanok hangoztatják, akik azt szeretnék, ha mi adnánk nekik, és ők csak kapnának. Ez az egész ötlet teljesen nevetséges. Mi jobb: a meleg vagy a hideg, a nagy vagy a kicsi, a bal vagy a jobb, a bent vagy a kívül? Adni és kapni ugyanannak az éremnek a két oldala. Aki kitalálta, hogy adni jobb, mint kapni, az bizonyára nem értett a számtanhoz. Minden adóhoz kell, hogy tartozzék egy elfogadó, és minden elfogadóhoz egy adó.

GAZDAGSÁGI ELV

Minden adóhoz kell, hogy tartozzék egy elfogadó, és minden elfogadóhoz egy adó.

Gondold csak végig! Hogyan tudnál adni, ha nem lenne valaki vagy valami, aki vagy ami kap? A két oldálnak tökéletesen egyensúlyban kell lennie. Minthogy pedig az adás és a kapás egyenlő mértékű, mindkettő egyformán fontos. Amúgy milyen érzés adni? Nyilván mindenki egyetért velem abban, hogy adni csodálatos, kiteljesítő érzés. Na és milyen érzés, amikor adni akarunk, de a másik ember nem hajlandó elfogadni, amit adunk? Bizonyára te is úgy véled, hogy az bizony rémes érzés. Jegyezd meg tehát: ha nem vagy hajlandó elfogadni, megrövidítéd azt, aki adni akar neked! Valójában megfosztod őt az adás örömétől és élvezetétől; az illető pocskul érzi magát emiatt. Miért? Mert minden energia, és ha valaki adni akar, de nem tud, az energia nem nyilvánulhat meg, bennreked. Ez a "beszorult"

energia azután negatív érzelmekké sűrűsödik. Ráadásul, amikor nem vagyunk készek a maradéktalan elfogadásra, arra késztetjük a világmindenséget, hogy ne adjon nekünk! Egyszerű: ha nem fogadjuk el a részünket, valaki más kapja meg helyettünk, aki elfogadja. Ez az egyik ok, amiért a gazdagok egyre gazdagabbak, a szegények meg egyre szegényebbek. Nem azért van így, mert a gazdagok értékesebbek, hanem mert ők készek elfogadni, a szegények többsége pedig nem. Ezt a leckét kiválóan megtanultam, amikor egyszer egyedül táboroztam az erdőben. Egy fa alatt vertem tábornak magamnak két napra. Egy ponyva egyik végét egy fához erősítettem, a másikat pedig a földhöz, negyvenöt fokos szögben, hogy sátoztettként szolgáljon. Nagy szerencsém volt, hogy elkészítettem magamnak ezt a rögtönzött menedéket, mert egész éjjel esett. Másnap reggel arra keltem, hogy a ponyva alatt minden száraz maradt, ugyanakkor kívül, az aljánál hatalmas töcsában gyűlt össze az esővíz. Egyszeriben megszólalt bennem egy hang: "A természet messzemenően »bőkezű«, de nem tesz különbséget. Az esővíznek el kell folynia valahová. Ha a ponyva egyik oldala száraz marad, a másiknak nedvesnek kell lennie." Ahogy ott ácsorogtam a pocsolya mellett, arra gondoltam, ugyanígy van ez a pénzzel is. Rengeteg van belőle—több tízmilliárd, százmilliárd dollár, végtelen mennyiség —, és valahová kerülnie kell. A helyzet a következő: ha valaki nem fogadja el a részét, ahhoz megy a pénz, aki elfogadja. Az esőnek is mindegy, hová folyik, a pénznek is.

A Milliomos elme tanfolyamon ilyenkor meg szoktam tanítani a hallgatóknak azt a különleges imát, amelyet a ponyva alatt töltött éjszaka után költöttem. Igaz, egy kissé fellengzősen hangzik, de a tanulság egyértelmű. Íme az ima: "Világmindenség, ha valaki felé valami nagyszerű dolog közelít, és nem akarja elfogadni, küldd el nekem! Én nyitott vagyok, és készen állok rá, hogy elfogadjam minden áldásodat! Köszönöm." Az egész közönséggel kórusban elmondatom az imát, és hihetetlenül fellelkesülnek tőle. Lázba jönnek, mert csodálatos érzés egészen megnyílni az elfogadásra, és azért olyan nagyszerű, mert teljességgel természetes. Mindazok a kifogások, amelyekkel korábban éltünk, csak saját kitalációink, amelyek nem szolgálják a javunkat, mint ahogyan senki másét sem. Engedjük el hát a kitalált történetet, és hagyjuk, hadd jöjjön hozzánk a pénz.

A gazdagok sokat dolgoznak, és hisznek benne, hogy megérdemlik a jutalmat az erőfeszítéseikért és azért az értékért cserébe, amit másoknak nyújtanak. A szegények is sokat dolgoznak, de mivel értéktelennek érzik magukat, úgy gondolják, nem érdemlik meg a jutalmat az erőfeszítéseikért és azért az értékért cserébe, amit másoknak nyújtanak. Ettől válnak tökéletes áldozatokká, és egy jó" áldozat természetesen nem kaphat busás jutalmat. Sok szegény ember egyenesen azt hiszi, jobb ember attól, hogy szegény. Valamiképpen azt az illúziót dédelgetik, hogy jámborabbak, erkölcsösebbek, több bennük a lelki nagyság. Badarság! Csak szegények, semmi több. Az egyik tanfolyamomon sírva odajött hozzám egy úr. Azt mondta: "Nem tudom, hogyan érezhetném jól magam sok pénzzel, amikor másoknak olyan kevés van." Feltettem neki néhány egyszerű kérdést: "Miféle jót tesz a szegényeknek azzal, hogy közéjük tartozik? Kinek segít azzal, ha szegény? Nem az éhes szájakat gyarapítja egygyel? Nem lenne jobb, ha vagyont szerezne, és valóban tudna segíteni másokon az erőpozíciójából, nem a gyengeségéből?" Abba hagyta a sírást, és azt felelte: "Most végre megértettem. El sem tudom hinni, mennyi ostobaságot hordtam össze mindeddig. Harv, azt hiszem, itt az ideje, hogy meggazdagodjak, és közben segítek másokon. Köszönöm." Új emberként ült vissza a helyére. Nemrégiben kaptam tőle egy e-mailt. Azt írta, tízszer annyit keres, mint korábban, és nagyszerűen érzi magát tőle. Hozzátette, az a legjobb benne, hogy tud segíteni néhány barátjának és a családjuknak, akik még mindig anyagi gondokkal küszködnek. Ennek kapcsán szeretnék tenni egy fontos megjegyzést: akinek megvan a lehetősége rá, hogy sok pénze legyen, használja ki. Miért? Mert az igazság az, hogy rendkívül szerencsések vagyunk, amiért ebben a társadalomban élhetünk — egy olyan társadalomban, ahol valójában mindenki gazdag a világ sok más országának lakosaihoz képest. Vannak, akiknek sosincs lehetőségük sok pénzhez jutni. Ha te egyike vagy azon szerencsés embereknek, akik rendelkeznek a szükséges képességgel — és te rendelkezel vele, különben nem olvasnál ilyen könyvet —, akkor használd ki a tehetségedet maximálisan! Légy nagyon gazdag, azután segíts azokon, akiknek nem adatott meg az a lehetőség, ami neked. Szerintem ennek sokkal több értelme van, mint szegénynek lenni, és senkin sem segíteni. Természetesen akadnak, akik azt mondják: "A pénz megváltoztat. Ha meggazdagszom, kapzsi léhűtő lesz belőlem." Először is, ezt kizárólag szegény emberek mondják. Többek között ezt használják arra, hogy igazolják a kudarcukat, és ez is csak egyike a sok-sok "belső" gaznak pénzügyi kertjükből. Ne dőlj be neki! Másodszor hadd tisztázzam a következőt. A pénz csak felerősíti azokat a jellemvonásokat, amelyekkel az ember amúgy is rendelkezik. Aki fősvény, a pénztől még fősvényebb lesz. Aki jószívú, a pénztől még inkább jószívú lesz. Aki gazember, a pénztől még nagyobb gazemberré válik. Aki nagylelkű, azt a több pénz még nagylelkűbbé teszi. Aki mást mond, az szegény!

GAZDAGSÁGI ELV

A pénz csak felerősíti azokat a jellemvonásokat, amelyekkel az ember amúgy is rendelkezik.

Mi tehát a teendő? Hogyan tanulhatunk meg elfogadni?

Először is dédelgessük önmagunkat. Jusson eszünkbe, hogy mindnyájan a szokások rabjai vagyunk, ezért tudatosan gyakorolnunk kell, hogy elfogadjuk az élettől a legjobbat. A Milliomos elme intenzív tanfolyamon oktatott pénzkezelési rendszer egyik kulcseleme, hogy a hallgatók nyitnak egy játékbankszámlát, amelyről egy adott összeget csupa olyasmire költenek, amivel kényeztetik, és amitől kitüntettetnek érzik magukat. Ennek háttérben az a törekvés áll, hogy az emberek értékesebbek érezzék magukat, és erősítsék magukban az elfogadási hajlandóságot. Másodszor azt szeretném, ha gyakorolnád, hogy mindannyiszor, amikor pénzhez jutsz, elfogjon az izgatottság és a hála érzése.

Fura, hogy amikor szegény voltam, sose hajoltam le egy vacak tízcentesért. Most, hogy gazdag vagyok, mindent felszedek, ami egy kicsit is pénzhez hasonlít. Aztán megcsókolom, hogy szerencsét hozzon, és hangosan kijelentem: "Pénzmágnés vagyok. Köszönöm, köszönöm, köszönöm."

Nem nézem az értékét. A pénz az pénz, és pénzt találni az univerzum áldása. Most, hogy teljesen kész vagyok elfogadni bármit és mindent, ami az utamba kerül, meg is teszem. A nyitottság, az elfogadási készség alapvetően lényeges ahhoz, hogy vagyont teremtsünk. Rendkívül fontos a vagyon megtartásához is. Aki nem tud elfogadni, jó esélye van rá, hogy hamarosan elveszíti a pénzét, ha esetleg valamilyen módon nagyobb összeghez jut. A sorrend itt is: előbb a belső, aztán a külső. Először az elfogadókészségünket kell fejleszteni. Azután látni fogjuk, miként árad hozzánk a pénz, hogy kielégítse igényünket. A világmindenség nem tűri a légüres tereket, ahogyan már mondtam. Ha valahol űr keletkezik, kitölti. Észrevetted már, mi a sorsa egy üres kamrának vagy garázsnek? Általában nem sokáig tátong üresen, ugye? No és azt észrevetted-e már, hogy egy-egy feladat elvégzéséhez éppen annyi idő kell, amennyit rászánnak? Ha fokozzuk elfogadási készségünket, többet kapunk. Ezen kívül, amint igazán nyitottá válunk az elfogadásra, életünk többi területe is megnyílik. Nemcsak több pénzt kapunk, de több szeretetet, több békét, több boldogságot, több kiteljesedést. Miért? Egy másik elv miatt, amelyet rendszeresen hangoztatok: "Mindent úgy csinálunk, ahogyan bármi mást."

GAZDAGSÁGI ELV

Mindent úgy csinálunk, ahogyan bármi mást.

Általában egy-egy adott területen úgy viselkedünk, ahogyan minden más területen. Ha visszafogjuk magunkat, és nem fogadunk el pénzt, minden bizonnyal ugyanígy visszatartjuk magunkat minden jótól az életben. Az elme általában nem határolja be az elfogadási képtelenség területét. Éppen fordítva: az elme tulajdonsága az általánosítás. Azt mondja: "Ez így van mindenütt és mindig." Ha nem tudsz elfogadni, életed minden területére ez a jellemző. Szerencsére azonban, amint megtanulsz elfogadni, az is minden területen érvényesül... és akkor nyitottá válsz, hogy elfogadd mindazt, amit a világmindenség kínál, életed minden területén. Csak arra kell emlékeztetned magad, hogy mindig köszönetet mondj az áldásokért.

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Kiválóan tudok elfogadni. Nyitottan várom, és kész vagyok hatalmas pénzüsségeket befogadni az életembe." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Gyakorold a kiváló elfogadást! Ahányszor valaki megdicsér, mondd egyszerűen: "Köszönöm." Ne viszonzd azonnal a bókot! Így képessé válsz rá, hogy tökéletesen elfogadd, és magadévá tedd a dicséretet ahelyett, hogy "visszafordítanád", amint azt a legtöbben teszik. Ugyanakkor a dicsérő érezheti az adás örömét anélkül, hogy dicsérete visszaszállna rá.

Lelkesen ünnepelj meg bármilyen — komolyan mondom, bármilyen — pénzt, amit csak kapsz! Kiáltsd hangosan: "Pénzmágnés vagyok. Köszönöm, köszönöm, köszönöm." Tedd ezt akkor is, ha az utcán találsz pénzt, ha ajándékba kapod, ha a kormány utalja át, ha a fizetésed érkezik meg, vagy ha a vállalkozásodból jutsz pénzhez. Ne feledd, a világmindenség kész támogatni! Ha rendszeresen kijelented, hogy pénzmágnés vagy, és főleg, ha még bizonyítékok is van rá, az univerzum helyben hagyja, és még több pénzt küld. Kényeztesd magad! Legalább havonta egyszer tegyél valami különlegeset, amivel dédelgeted önmagadat és a lelkedet. Menj el masszörhöz, manikűröshöz, pedikűröshöz, ebédelj vagy vacsorázz egy jó vendéglőben, bérelj hajót, esetleg hétvégi házat, vagy hozasd valakivel ágyba a reggelit! (Lehet, hogy ehhez csereüzletet kell kötnöd egy baráttal vagy családtaggal.) Tégy olyasmit, amitől gazdagnak és értékesnek érzed magad. Az energia, amit az élmény hatására kisugározol magadból, megint csak azt az üzenetet továbbítja a világmindenségnek, hogy bőségben élsz, az univerzum pedig ismét csak teszi a dolgát, áldását adja, és még több lehetőséget teremt a számodra.

11. gazdagsági tétel

A gazdagok az eredményeik alapján várnak javadalmazást.

A szegények az idejük alapján várnak javadalmazást.

Hallottad már valaha a következő tanácsot: "Járj iskolába, szerezz jó bizonyítványt, aztán jó állást, biztos fizetést, mindig légy pontos, dolgozz szorgalmasan... és boldogan élsz majd, míg meg nem halsz"? Nem tudom, hogy vagy vele, de én szívesen kérnék írásos garanciát rá, hogy így lesz. Sajnos ez a sokat hangoztatott tanács a Tündérmesék 1. kötetéből való, közvetlenül a fogtündér meséje után.

Nem fáradok vele, hogy az állítás minden részletéről lerántsam a hazugság leplét. Ezt mindenki megteheti maga is, elég, ha megvizsgálja a saját és a környezetében élők tapasztalatait. Én a "biztos" fizetés háttérét veszem közelebből szemügyre. Nem baj, ha biztos fizetésünk van, feltéve, hogy annyit keresünk, amennyire képességeink jogosítanak. Csakhogy ez általában nem így van.

GAZDAGSÁGI ELV

Nem baj, ha biztos fizetésünk van, feltéve, hogy annyit keresünk, amennyire a képességeink jogosítanak.

Csakhogy ez általában nem így van. A szegények szeretnek fix fizetésért vagy órabérért dolgozni. Szükségük van a "biztonságra", hogy tudják, hajszára ugyanazt az összeget megkapják ugyanarra az időre, hónapról hónapra. Nem veszik észre, hogy ennek a biztonságnak ára van, és ez az ár a gazdagság. A biztonságon alapuló élet a félelmen alapuló élettel azonos. Aki így él, valójában azt mondja: "Félek, nem leszek képes a teljesítményemnek megfelelő bért kapni, ezért megelégszem annyival, amennyiből épphogy megélek, vagy kényelmesen el tudom tartani magam." A gazdagok azt szeretik, ha az eredményeik alapján fizetnek nekik, a szerint, amit létrehoznak, legalábbis részben. A gazdagok valamilyen formában általában saját vállalkozásukban dolgoznak. A haszonból származik a jövedelmük. A gazdagok a bevétel jutalékából vagy bizonyos hányadából részesülnek. A gazdagok a magasabb fizetés helyett inkább részvényopciókat és haszonmegosztást választanak. Természetesen ezek egyikére sincs garanciájuk. Mint mondtam, a pénzügyi világban a jutalom általában egyenesen arányos a kockázattal. A gazdagok hisznek magukban. Hisznek az értékükben és abban, hogy használni is tudják. A szegények ezekben nem hisznek. Ezért akarnak "garanciákat". Nemrégiben egy PR-tanácsadóval tárgyaltam, aki 4000 dollár díjazást kért havonta. Megkérdeztem, mit nyújtana ezért cserébe. Azt felelte, legalább havi 20 000 dollár értékű szereplést biztosít a médiában. Megkérdeztem, mi történik, ha nem tudja ezt az eredményt hozni, sőt, még csak meg sem közelíti. Azt mondta, ő akkor is rááldozza az idejét, tehát mindenképpen megilleti a pénz. Közöltem vele, hogy eszem ágában sincs az idejéért fizetni. Én egy konkrét eredményért vagyok hajlandó fizetni neki, és ha ő nem tudja biztosítani ezt az eredményt, akkor nem fizetek. Ha ellenben nagyobb eredményekre képes, többet kap. Felajánlottam, hogy kifizetem neki a médiaérték 50 százalékát. Az ő számaival számolva így havi tízezer dollár ütné a markát, ami az általa meghatározott díjnak több mint kétszerese. Mit gondolsz, elfogadta az ajánlatot? Nem. Szegény? Az bizony! És az is marad élete végéig, vagy addig, amíg el nem fogadja, hogy ha gazdag akar lenni, az eredményei alapján kell fizetést kapnia. A szegények az idejüket bocsátják áruba, pénzért. Ezzel a stratégiával az a baj, hogy az ember ideje korlátozott. Ezáltal mindenképpen megszegik a legfontosabb gazdagsági szabályt, miszerint "Sose legyen jövedelemlafonunk!" Aki úgy dönt, hogy az idejét fizetteti meg, valószínűleg lemond a meggazdagodásról.

GAZDAGSÁGI ELV

Sose legyen jövedelemlafonunk!

Ez a szabály a személyes szolgáltatásokra is érvényes, ahol a szolgáltatónak általában az idejét fizetik meg. Ezért keresnek legfeljebb mérsékeltet jól azok az ügyvédek, könyvelők, tanácsadók, akik nem tulajdonosai a cégüknek — következésképp nem részesednek az üzleti haszonból. Tegyük fel, hogy golyóstollakkal üzletelsz, és kapsz egy megrendelést ötvenezer tollra. Mit teszel? Egyszerűen felhívod a szállítót, megrendeled az ötvenezer tollat, elküldöd a megrendelőnek, majd elégedetten számolod a profitot. De mi van, ha mondjuk, gyógy masször vagy, és olyan szerencsés, hogy ötvenezer ember áll sorban az ajtód előtt, akik mind a te szolgáltatásodat kívánják igénybe venni? Akkor mit teszel? Öngyilkos leszel, amiért nem inkább golyóstollakkal üzletelsz. Milyen más lehetőség van? Megpróbálhatod megértetni a sorban utolsóként állóval, hogy "egy kis csúszásra" kell számítnia, mondjuk, úgy negyven év múlva, kedden 3:15-kor lesz időd vele foglalkozni. Nem azt akarom mondani, hogy ne dolgozzon senki a személyes szolgáltatások iparában. Csak ne számíts arra, hogy a közeljövőben meggazdagodik belőle, hacsak nem talál rá módot, hogy klónozza önmagát, vagy hatástöbbszörözéssel éljen. A tanfolyamaimon gyakorta találkozom bérből és fizetésből élő alkalmazottakkal, akik azt panaszzák, hogy nem fizetik meg a munkájuk értékét. A válaszom erre a következő: attól függ, kinek a véleménye szerint. Biztos vagyok benne, hogy a főnökük úgy gondolja, tisztességes bért fizet. Szálljanak inkább ki a bérből és fizetésből élők mókuskerekéből, és kérjenek legalább részben teljesítmény alapú bérezést! Ha ez nem lehetséges, legyenek önalkalmazottak! Akkor tudhatják, hogy pontosan a munkájuk ellenértékét kapják. Ez a tanács valamiért általában nem elégíti ki az érintetteket, akik nyilvánvalóan rettegnek attól, hogy meg kell méretetniük munkájuk "valódi" értékét a piacon. Sokan egyszerűen a régi kondicionálás miatt félnek a teljesítmény alapú bérezéstől. Az a tapasztalatom, hogy a legtöbben, akik a fix fizetéshez ragaszkodnak, olyan programmal rendelkeznek, miszerint ez a fizetés "normális" módja. Ne hibáztassák a szüleiket! (Persze megtehetik, ha áldozatot szeretnének játszani.) A szülők többsége mindenáron védeni igyekszik gyermekét, ezért akar számára biztos megélhetést. Bizonyára már rég rájöttél, hogy minden olyan munkahely, amelyik nem kínál fix fizetést, annak az ismerős kérdésnek a feltevésére sarkallja a szülőket, hogy "Mikor szerzel már magadnak végre valami rendes állást, fiam?"

Emlékszem, amikor az én szüleim feltették nekem ezt a kérdést. Hála Istennek azt feleltem rá: "Remélem, soha." Anyám kétségbeesett. Apám azonban így szólt: "Jó neked. Sose leszel gazdag, ha valaki másnak dolgozol fix fizetésért.

Olyan állást vállalj, ahol jutalékot fizetnek, vagy légy vállalkozó!" Én is arra biztatok mindenkit, legyen vállalkozó. Kezdjen önálló vállalkozásba, dolgozzon jutalékos rendszerben, kapjon százalékot a bevételből vagy a cég hasznából, esetleg vegyen részvényopciókat. Akárhogyan is, de teremtsen olyan helyzetet, hogy az eredményei alapján kapja a pénzét. Nekem személy szerint az a véleményem, hogy szinte mindenkinek saját vállalkozása kellene, hogy legyen, fő- vagy mellékállásban. Elsősorban azért, mert a milliomosok döntő többsége saját vállalkozásából gazdagodott meg. Másodsorban azért, mert igencsak nehéz meggazdagodni úgy, hogy az adóhivatal az ember fizetésének csaknem a felét elviszi. Ha vállalkozásunk van, kisebb vagyont megspórolhatunk azon, hogy költségeink bizonyos hányadát elszámoljuk, mint például autó, utazás, képzés, sőt, még a lakás is. Már csak ezért is érdemes saját vállalkozást indítani. Akinek nincs briliáns üzleti elképzelése, ne aggódjon. Felhasználhatja valaki másét. Először elmehet jutalékos rendszerben dolgozó értékesítőnek. Az értékesítés a legjobban fizetett munkák egyike. Aki jól csinálja, vagyonokat kereshet vele. Másodszor csatlakozhat egy hálózati marketingcéghez. Számos kiváló van közöttük, és biztosítják mindazokat a termékeket és rendszereket, amelyekre az elinduláshoz szükség van. Néhány dollár befizetése ellenében forgalmazó lehet az ember, és önálló vállalkozóként dolgozhat az adminisztratív kellemetlenségek zömének elkerülésével. Aki kedvet érez hozzá, annak a hálózati marketing csodálatos lehetőséget nyújt a meggazdagodásra. De — és ez nagyon lényeges — senki ne gondolja, hogy az ölébe hull a nagy vagyon. A hálózati marketing csak annak hoz nyereséget, aki megdolgozik érte. Részt kell vennie tréningeken, és a sikerhez nagy energiákat kell befektetnie. Aki erre hajlandó, 20 000-50 000 dollárt is megkereshet havonta — úgy bizony, havonta! Ha az ember belép egy ilyen szervezetbe mellékállású forgalmazóként, mindjárt kiváló adóelőnyöket élvez, és ki tudja, talán eléggé megtetszik neki a cég terméke ahhoz, hogy ajánlja másoknak, így végül igen szép jövedelemre tehet szert.

Ugyancsak jó lehetőség szerződéses viszonyban dolgozni. A munkáltató szerződhet a munka elvégzésére a te személyed helyett a cégeddel is. Bizonyos jogi követelményeknek eleget kell tenni, de ha szert teszel néhány ügyfélre, akár csak mellékállásban is, vállalkozóként kapod a fizetésedet, és élvezheted a vállalkozókat megillető összes adóelőnyt. Ki tudja, lehet, hogy a mellékállásból később főállás lesz, így hatástöbbszörözéssel élhetsz, felvehetsz alkalmazottakat, és végül nagyobb céged lehet.

Talán most azt gondolod: "A munkaadóm sosem egyezne bele." Én ebben nem lennék olyan biztos. Gondold meg, egy cégnek rengeteg pénzbe kerül alkalmazottakat tartani. Nemcsak a béreket kell kigazdálkodnia, hanem még a kormányának is jócskán fizetnie kell, nem ritkán az alkalmazottak bérének 25 százalékát, vagy még többet. Ha ehhez hozzávesszük a legtöbb alkalmazottnak járó juttatásokat, bizton állíthatjuk, hogy 50 százalékot megspórolhat az a cég, amelyik független tanácsadóként szerződik veled. Természetesen így nem részesülsz számos juttatásban, amelyben alkalmazottként részesültél, de cserében annyit megtakaríthatsz az adókon, hogy az bőven kárpótolja. Végül pedig a legjobb módja annak, hogy a munkád értéke szerint fizessenek neked, a teljesítmény alapú bérezés. Apám megmondta: "Sose leszél gazdag, ha fix fizetésért dolgozol valaki másnak. Olyan állást vállalj, ahol jutalékot fizetnek, vagy légy vállalkozó!" Ez nagyon hasznos tanács.

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Azt akarom, hogy a teljesítményem alapján fizessék a munkámat." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Ha pillanatnyilag olyan állásban dolgozol, ahol órabért vagy fizetést kapsz, készíts és nyújts be munkaadódnak egy kompenzációs tervet, melynek értelmében legalább részben egyéni teljesítményedet, illetve a cég eredményeit díjaznák! Ha vállalkozó vagy, készíts olyan kompenzációs tervet, amely szerint a te alkalmazottaid és főbb szállítód elsősorban a teljesítményük alapján kapnak díjazást a cégedtől. Azonnal kezdj hozzá a végrehajtáshoz!

2. Ha jelenleg alkalmazott vagy, és kevesebbet keresel, mint amennyi a munkád értéke a teljesítményeid alapján, fontold meg, hogy önálló vállalkozást indítasz. Kezdetben teheted ezt mellékállásban. Könnyedén csatlakozhatsz egy hálózati marketingcéghez, vagy elmehetsz trénernek, hogy olyasmit taníts, amihez értesz, esetleg független tanácsadóként ajánlhatod fel szolgálataidat a cégnek, ahol eddig dolgoztál, de ragaszkodj hozzá, hogy a teljesítményed és az eredményeid alapján fizessenek, ne az idődet fizessék meg!

Sean Nita sikertörténete

Kedves Harv!

El sem tudom mondani, mennyire hálás vagyok azért, hogy a feleségem egyik barátja megismertetett minket önnel. Akkoriban mindössze 10 000 dollárt kerestem. Kétségbeesetten kutattunk valamilyen megoldás után, mert nem tudtunk megélni. A Milliomos elme intenzív tanfolyamon megismertük azokat az eszközöket, amelyek hozzásegítettek az anyagi függetlenség eléréséhez. Amint alkalmazni kezdtük azokat, csodák történtek. A következő évben öt ingatlan vásároltunk. Ezek egyenként legkevesebb 18 000 dollár hasznot hoztak. Az ötödik ház 300 000 dollár profitot termelt, ez hatszorosa a korábbi éves fizetésemnek! Felmondhattam az állásomat, ahol már tizennégy évet lehúztam, és főállású ingatlan befektető lettem. Így sokkal több szabadidőm lett, amit a családommal és a barátaimmal tölthetek. Az ön módszere, hogy sejtszinten oktatsz, csodálatos sikert hozott nekünk. Alig várom, mit hoz a jövő. Csak azt sajnálom, hogy nem huszoneves koromban tanultam meg mindezt.

Köszönettel Sean Nita Seattle, WA

12. gazdagsági tétel

A gazdagok "is-is" elven gondolkoznak.

A szegények "vagy-vagy" elven gondolkoznak.

A gazdagok a bőség világában élnek, a szegények korlátok között. Természetesen mindketten egyazon fizikai világ lakói, csak más-más perspektívát látnak. A szegények és a középosztálybeliek háttére az ínség. Olyasmiket hangoztatnak előszeretettel, hogy "Ennyi van, és nem több, sosincs elég, és az ember nem kaphat meg mindent." Való igaz, hogy az ember nem kaphat meg "mindent", hiszen oly sok dolog van a világon, de őszintén hiszem, hogy igenis megkaphatjuk mindazt, amit igazán akarunk. Sikeres karriert akarsz, vagy közeli kapcsolatot a családdal? Mindkettőt! A vállalkozásodra akarsz összpontosítani, vagy szórakozni szeretnél? Mindkettőt! Pénzre, vagy tartalmas életre vágyasz? Mindkettőre! Sokat akarsz keresni, vagy olyan munkát akarsz végezni, amit szeretsz? Mindkettőt! A szegények mindig csak az egyiket választják, a gazdagok mindkettőt. A gazdagok tisztában vannak vele, hogy némi kreativitással kitalálhatják, miként érhetik el, hogy "a kecske is jóllakjék, és a káposzta is megmaradjon". Mostantól fogva, ha választanod kell, legyen ez a legfontosabb kérdés, amelyet felteszel önmagadnak: "Hogyan lehet az enyém mindkettő?" Ez a kérdés megváltoztatja az életedet. Az ínség és korlátozottság világából a lehetőségek és a bőség világába visz. Ez nem csak az elérendő dolgokra vonatkozik, hanem életed minden területére kiterjed. Én például jelenleg egy olyan beszállítóval bajlódom, aki azt akarja, hogy a cégem, a Peak Potentials, térítse meg bizonyos költségeit, amelyek eredetileg nem szerepeltek a megállapodásunkban. Nekem az a véleményem, hogy a költségei megbecsülése nem az én dolgom, hanem az övé, és ha azok magasabbak lettek a vártnál, akkor az az ő baja. Kész vagyok új szerződést kötni a legközelebbi alkalomra, ugyanakkor ragaszkodom a már megkötött megállapodások betartásához. "Szegénységem" idején belementem volna olyan tárgyalásokba, amelyek az igazam bizonygatásáról szólnak, és arra irányulnak, hogy egy centtel se kelljen többet fizetnem ennek a fickónak, mint amennyiben eredetileg megegyeztünk. És, bár szívesen megtartottam volna ezt a szállítót, bizonyára véres vitába keveredtem volna vele. Azt gondoltam volna akkoriban, vagy én nyerek, vagy ő.

Mára már megtanultam "is-is"-ben gondolkozni, így teljesen nyitott vagyok egy olyan megoldás kidolgozására, hogy én se fizessek többet, ugyanakkor ő is tökéletesen elégedett legyen. Vagyis a célom az "is-is"!

Íme egy másik példa. Hónapokkal ezelőtt elhatároztam, hogy veszek egy nyaralót Arizonában. Bejártam a kiválasztott környéket, és minden ingatlanügynök azt mondta, ha három hálósobát és egy dolgozósobát akarok, az egy millió dollárnál többbe fog kerülni. Én ennél kevesebb pénzt szántam a befektetésre. A legtöbben ilyen helyzetben vagy az igényeiket vinnék lejjebb, vagy felemelnék az ingatlanra szánt összeghatárt. Én mindkét elképzelésemhez ragaszkodtam. Nemrégiben kaptam egy telefonhívást, mondván, hogy éppen az általam választott környéken szállították le egy háznak az árát 200 ezer dollárral, amely éppen a kívánt számú szobával rendelkezik. Így az ár egy millió dollár alá esett. Ismét siker koronázta tehát az "is-is"-re irányuló szándékomat. Végül pedig mindig azt mondtam a szüleimnek, hogy nem vagyok hajlandó rabszolgaként leélni az életemet, és olyan munkából fogok meggazdagodni, amit élvezek is. Általában azt felelték: "Álomvilágban élsz. Az élet nem habostorta." Azt mondták: "A munka az munka, az élvezet az élvezet. Először gondoskodj a megélhetésedről, aztán, ha marad rá idő, élvezheted az életet. Emlékszem, azt gondoltam magamban: "Hm, ha rájuk hallgatok, odajutok, ahová ők. Nem, én mindkettőt megszerzem!" Hogy nehéz volt-e? Meghiszem azt. Időnként egy hétig vagy tovább kellett dolgoznom egy-egy gyűlöletes munkahelyen, hogy legyen mit ennem, és ki tudjam fizetni a lakbéremet. De sosem adtam fel. Sosem maradtam sokáig olyan állásban vagy vállalkozásban, amit nem szerettem. Végül gazdag lettem, és azt csinálhattam, amihez kedvem volt. Amióta tudom, hogy lehetséges, csak olyan munkákkal foglalkozom, amiket szeretek. A legjobb az egészben az, hogy másokat is megtaníthatok erre. Sehol sem olyan lényeges az "is-is" gondolkodás, mint a pénz témájában. A szegények és a középosztálybeliek azt hiszik, választaniuk kell a pénz és az élet többi része között. Következésképpen azt az alapállást veszik fel, hogy a pénz kevésbé fontos, mint más dolgok.

Lássunk világosan! A pénz igenis fontos! Nevetséges azt állítani, hogy kevésbé fontos, mint más dolgok az életben. Mi fontosabb az embernek: a karja vagy a lába? Nem lehet, hogy mindkettő egyformán fontos? A pénz egy síkosító anyag. Lehetővé teszi, hogy simán "végigcsússzunk" az életen, ahelyett, hogy tíz körömmel kapirgálva kellene végigvergödnünk rajta. A pénz szabadságot ad — szabadságot, hogy megvegyük, amit akarunk, és hogy azzal töltsük az időnket, amivel akarjuk. A pénznek köszönhetjük, hogy élvezhetjük a luxust, továbbá, hogy segíthetünk másokon, akik ínségben élnek. Ami pedig a fő, a pénz megadja a lehetőséget, hogy ne a pénztelenségtől való félelemre kelljen elpazarolnunk az energiánkat. Fontos a boldogság is. Ez megint csak egy olyan terület, ahol a szegények és a középosztály tagjai tévedésben élnek. Sokan azt hiszik, hogy a pénz és a boldogság kölcsönösen kizárják egymást; hogy az ember vagy gazdag, vagy boldog. Ez ismét nem más, mint "szegényes" programozás. Azok, akik a szó minden értelmében gazdagok, tudják, hogy mindkettőre szükség van. A gazdagság is kell, és a boldogság is, mint ahogyan szükségünk van a karunkra is, és a lábunkra is. Megkaphatjuk az egész tortát, és meg is ehetjük. Van egy további jelentős különbség is a gazdagok, a középosztálybeliek és a szegények között. A gazdagok abban hisznek, hogy megkaphatják az egész tortát, és meg is ehetik. A középosztályhoz tartozók azt hiszik, hogy az egész torta túl sok, ezért csak egy szeletet vesznek belőle. A szegények nem hiszik, hogy megérdemlik a tortát, ezért fánkot vesznek, a lyukra koncentrálnak a közepén, azután csodálkoznak, miért nincs "semmijük".

GAZDAGSÁGI ELV

A gazdagok abban hisznek, hogy megkaphatják az egész tortát, és meg is ehetik.

A középosztályhoz tartozók abban hisznek, hogy az egész torta túl sok, ezért csak egy szeletet vesznek belőle. A szegények nem hiszik, hogy megérdemlik a tortát, ezért fátkot vesznek, és a lyukra koncentrálnak a közepén, azután csodálkoznak, miért csak a "semmi" jut nekik. Minek a "torta", ha nem ehetjük meg? Mihez kezdjünk vele? Kitegyük az asztalra, és nézegessük? A torta arra való, hogy megegyük, és élvezzük az ízét. A "vagy-vagy" típusú gondolkodás azokat is tévútra vezeti, akik azt hiszik, hogy ha nekik több van, másoknak kevesebb jut. Ez megint csak félelmen alapuló, önromboló programozás. Az az elképzelés, miszerint a gazdagok maguknak halmozzák fel a pénzt, és miattuk nem jut másoknak, nevetséges. Először is azon a feltételezésen alapul, hogy a pénz korlátozott mennyiségben áll rendelkezésre. Nem vagyok közgazdász, de nekem úgy tűnik, hogy nap, mint nap egyre több bankót nyomnak. A pénzellátás évtizedek óta nem kötődik valódi eszközökhöz. Ha tehát ma a gazdagoké lenne a világ minden pénze, akkor is több millió, sőt milliárd állna rendelkezésre holnapra. A másik dolog, amit az ilyen korlátozó hiedelmeket valló emberek nem vesznek észre, az, hogy ugyanazt a pénzt újra és újra fel lehet használni, hogy értéket teremtsünk vele mindenki számára. Hadd illusztráljam ezt egy a tanfolyamaimon használt példával. Megkérek öt embert, hogy jöjjenek fel a színpadra, és hozzanak magukkal egy-egy tárgyat. Körbeállítom őket. Az elsőnek adok egy ötdolláros, és megkérem, hogy vegyen rajta valamit a következő embertől.

Mondjuk, vesz tőle egy tollat. Így most az 1. számú embernek van egy tolla, a 2. számú embernek pedig van egy ötdolláros. A 2. számú ember vesz a 3. számútól, mondjuk, egy falitáblát. A 3. számú ember ezután ugyanazon az ötdollároson vesz egy jegyzetfüvet a 4. számú embertől. Remélem, érthető a folyamat és a lényeg. Mindenki ugyanazt az ötdolláros bankjegyet használta, és mindegyikük értéket kapott érte. Az ötdolláros bankjegy öt ember kezén ment keresztül, és mindegyikük 5 dollárnak megfelelő értéket kapott érte, így a csoport együttesen 25 dollár értéket kapott. Az ötdolláros nem használódott el, és körbejárt — mindenki számára értéket teremtett. A tanulság világos. Először is, a pénz nem használódik el; ugyanazt a pénzt éveken át felhasználhatjuk újra meg újra, és több ezer ember kezén megfordulhat. Másodszor, minél több pénzünk van, annál többet tudunk beleadni a körforgásba, így a többiek is több pénzért vásárolhatnak értéket.

Ez pontosan a vagy-vagy típusú gondolkodás ellentéte. Ha van pénzünk, és használjuk, mi is értékkel rendelkezünk, és az is értéket kap, akinek odaadjuk. Aki tehát mások miatt aggódik, hogy ők is megkapják a részüket (mint egy részvényt), gazdagodjon meg, és osszon szét több pénzt. Ha valamilyen példát szeretnék mutatni, leginkább azt, hogy az ember lehet egyszerre kedves, szeretetteljes, gondoskodó, nagylelkű, lelkiileg emelkedett, ugyanakkor eszeveszetten gazdag. Szívből ajánlom, oszlasd el azt a tévhitet, miszerint a pénz bármilyen módon rossz, illetve hogy aki gazdag, az kevésbé "jó" vagy kevésbé "tisztá lelkű". Ez a legteljesebb mértékben maszlag (vagy nevezhetném légből kapott badarságnak is), és aki megeszi, az nemcsak elhízik tőle, de el is szegényedik. Nicsak, ez is egy példa az "is-is" típusú gondolkodásra!

Barátaim, a nagylelkűségnek és a szeretetteljességnek semmi köze ahhoz, hogy mennyi pénz van az ember pénztárcájában. Ezek a tulajdonságok a szívben lakoznak. Hogy valaki tiszta lelkű és lelkiileg emelkedett-e, nem attól függ, mennyi pénz van a bankszámláján; ez belülről fakad. Azt hinni, hogy a pénz jóvá vagy rosszá teszi az embert, ilyenné vagy olyanná, "vagy-vagy" típusú gondolkodásra utal, és nem más, mint "programozott szemét", ami nem segíti elő a boldogságot és a sikert. Nem előnyös ez a hit a környezetünk számára sem, különös tekintettel a gyerekekre. Aki olyan nagy súlyt helyez rá, hogy jó ember legyen, az legyen elég "jó" ahhoz, hogy ne fertőzze meg a következő generációt az általa óvatlanul elfogadott, romboló hiedelmekkel. Aki valóban korlátok nélkül akar élni, hagyjon fel a "vagy-vagy" típusú gondolkodással minden helyzetben, és ragaszkodjon az "is-is" megvalósításához.

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Mindig 'is-is'-ben gondolkozom. Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Gyakorold az "is-is" gondolkodást, és teremtsd meg a módját, hogy meg is valósítsd! Amikor választás elé kerülsz, mindig kérdezd meg magadtól: "Hogyan szerezhetem meg mindkettőt?"
2. Tudatosítsd magadban, hogy a pénz körforgásával mindenki életéhez hozzáteszel valamit! Amikor pénzt adsz ki, mindig mondd magadnak: "Ez a pénz több száz ember kezén megfordul majd, és mindnyájuknak értéket teremt!"
3. Gondolj magadra úgy, mint mások példaképére — aki megmutatja, hogy lehet az ember egyszerre kedves, nagylelkű, szeretetteljes és gazdag!

13. gazdagsági tétel

A gazdagoknak a vagyonuk a fontos.

A szegényeknek a munkából származó jövedelmük a fontos.

Társadalmunkban a pénz témakörében általában azt szokták megkérdezni egymástól az emberek: "Mennyit keresel?" Ritkán hallani olyat, hogy "Mennyi a vagyonod?" Erről nemigen beszélnek, csak a legelőkelőbb klubokban. Az előkelő társaságban a pénzügyi témájú beszélgetések szinte mindig a vagyonról folynak; Jim eladta a részvényopcióit; több mint három milliót kapott. Paul bevezette a cége részvényeit a tőzsdére; tizenkét millió a vagyona." A felső tízezer körében nem hallani olyasmit: "Hallottátok, hogy Joe fizetésemelést kapott? Bizony ám, és két százalék megélhetési hozzájárulást is adott neki a cég!" Ha ilyesmit hallunk, biztosak lehetünk benne, hogy az illető, aki ezt mondta, véletlenül csöppent oda.

GAZDAGSÁGI ELV

A gazdagság igazi mércéje a vagyon, nem a munkából származó jövedelem.

A gazdagság igazi mércéje a vagyon, nem a munkából származó jövedelem. Ez mindig is így volt, és mindig így is lesz. A vagyonunk mindannak a pénzbeli értéke, amink van, beleértve a készpénzünket és a befektetéseinket — részvényeket, kötvényeket, ingatlant, vállalkozásunk értékét, ha van ilyen, és a lakásunk értékét, levonva belőle az összes tartozásunkat. A vagyon azért tökéletes mércéje a gazdagságnak, mert amink van, azt pénzre válthatjuk. A gazdagok értik a vagyon és a munkából származó jövedelem közötti különbséget. A munkából származó jövedelem fontos, de csak egyike a vagyont meghatározó négy tényezőnek. A vagyont meghatározó négy tényező a következő:

1. Jövedelem;
2. Megtakarítások;
3. Befektetések;
4. Egyszerűsítés.

A gazdagok tisztában vannak vele, hogy nagy vagyon felhalmozásához mind a négy elem szükséges. Mivel mindegyik rendkívül lényeges, vizsgáljuk meg ezeket egyenként közelebbről. A jövedelemnek két fajtája van: a munkából származó és a passzív jövedelem. A munkából származó jövedelmet aktív munkával szerezjük. Ez lehet a munkahelyünkön kapott rendszeres fizetésünk vagy — vállalkozók esetében — a vállalkozás által termelt profit vagy jövedelem. Munkából származó jövedelemre úgy tehetünk szert, hogy az időnket és a munkánkat fektetjük be. Ez a jövedelem fontos, hiszen nélküle aligha foglalkozhatunk a vagyon három másik tényezőjével. A munkából származó jövedelem tulajdonképpen azt jelenti, hogyan töltjük fel pénzügyi "csatornánkat". Azonos körülmények között, minél több pénzt keresünk munkával, annál többet tudunk megtakarítani és befektetni. Jóllehet a munkával szerzett jövedelem alapvetően lényeges, de csak egyik értékes összetevője a teljes vagyoni képletnek. Sajnos a szegények és a középosztálybeliek jelentős része kizárólag a munkából származó jövedelemre összpontosít a négy tényező közül. Ennek következtében csak kicsi vagyontra tesznek kist, vagy vagyontalanok. A passzív jövedelem olyan pénz, amit aktív munka nélkül szerzünk. Később részletesen fogunk foglalkozni a passzív jövedelemmel, egyelőre tekintsük csak úgy, hogy ez is befolyik abba a csatornába, amiből azután költhetünk, félretehetünk vagy befektethetünk. A megtakarítás ugyancsak rendkívül fontos. Hiába keresünk hatalmas összegeket, ha nem teszünk félre belőle, sosem teremtünk vagyont. Sokak pénzügyi modellje elsősorban a költségezésről szól. Akármennyi pénzük van, azonnal elköltik. Ők a hosszú távú egyensúly helyett az azonnali jutalmat választják. A költsékezőknek három jelszavuk van. Az első így hangzik: "De hiszen ez csak pénz." Ezért nem sok pénzük van. A második jelszavuk ez: "Ami körbejár, az visszatér." Legalábbis ezt remélik, mivel a harmadik jelszavuk így szól: "Sajnálom, most nem megy. Nincs pénzem." Mivel nincs jövedelmük, amivel feltölthetnék a csatornájukat, és nincsenek megtakarításaik, hogy a pénz ott is maradjon, a vagyon következő tényezője egyáltalán nem érinti őket.

Ha már félretettünk jövedelmünkben egy szép kis summát, elkezdhetünk foglalkozni pénzünk gyarapításának következő szakaszával, a befektetéssel. Általában annál gyorsabban nő a vagyonunk, minél jobban fektetjük be a pénzt. A gazdagok nem sajnálják az időt és az energiát, hogy megtanulják, hogyan kell befektetni, és megismerkedjenek a befektetésekkel. Büszkéek rá, hogy kiváló befektetők, vagy kiváló befektetőket alkalmaznak, hogy azok fektessék be helyettük a pénzt. A szegények azt hiszik, a befektetés csak a gazdagoknak való, ezért nem tanulják meg, és szegények maradnak. Ez megint azt mutatja, hogy az egyenlet minden eleme lényeges. A vagyon negyedik tényezője a "mostohatestvér" a többi között, mert kevesen ismerik fel a jelentőségét a meggazdagodásban. Ez a tényező az egyszerűsítés. Szorosan összefügg a takarékoskodással, melynek értelmében tudatosan olyan életstílust választunk, hogy meg tudjunk élni kevesebb pénzből. Azáltal, hogy csökkentjük a megélhetésünk költségeit, megtakarításaink összege növekszik, így több marad befektetésre. Az egyszerűsítés fontosságának bemutatására álljon itt a Milliomos elme tanfolyam egyik résztvevőjének története. Sue még csak huszonhárom éves volt, de máris bölcs döntést hozott: vett egy lakást. Akkoriban kevesebb mint 300 000 dollárért megkapta. Hét évvel később felszöktek a lakásárak, így 600 000 dollárért adta el a lakását, vagyis több mint 300 000 dollár nyereséggel. Azt tervezte, vesz egy újabb lakást, de miután elvégezte a Milliomos elme intenzív tanfolyamot, rájött, hogy ha egy biztos második jelzőloghitelbe fekteti a

pénzét 10 százalékos kamattal, és leegyszerűsíti az életstílusát, egészen kényelmesen megélhet a befektetése hozamából, és nem kell többet dolgoznia. Nem vett új lakást, hanem összeköltözött a testvérével. Most, harmincéves korában Sue anyagilag független. Nem úgy jutott el ide, hogy nyert egy halom pénzt, hanem úgy, hogy tudatosan visszafogta a megélhetési költségeit. Igaz, hogy még ma is dolgozik, de csak azért, mert élvezi a munkáját, nem azért, mert muszáj. Szabadidejét a Fiji-szigeteken tölti, részben azért, mert szeret ott lenni, részben azért, mert ott még kevesebből kijön, ugyanis a helyiek között él, nem a turistákkal, így nem sokat költ. Hány embert ismersz, aki szívesen töltené az év hat hónapját egy trópusi szigeten úgy, hogy sosem kell többé dolgoznia, és mindehhez még csak harminc éves? — Na jó, legyen negyven; vagy ötven? Hatvan? Bármennyi? Sue mindezt úgy érte el, hogy leegyszerűsítette az életstílusát, ennek következtében nem kell sok pénz a megélhetéséhez.

Neked mi kell ahhoz, hogy pénzügyileg elégedett légy? Ha csak úgy tudod élvezni az életet, hogy egy kastélyban laksz, szükséged van ezen kívül három nyaralóra, tíz autóra, évi egy világ körüli utazásra, kaviárra és a legjobb pezsgőre, akkor vedd észre, hogy igencsak magasra helyezted a lécet, és bizony sok időbe telik majd, mire pénzügyileg elégedett leszel. Ha ellenben a boldogságodhoz nincs szükséged mindezekre a "játékszerekre", valószínűleg hamarabb eléred a pénzügyi célodat. Ne feledd, a vagyontermelés négytényezős egyenlet. Analógiaként képzelj azt, hogy egy négykerékű buszt vezetsz. Milyen érzés lenne egy keréken menni vele? Bizonyára lassan, döcögve, kínlódomva araszolnál, szikrázna a kerék, és körbe-körbe haladna. Ugye ismerősen hangzik? A gazdagok négy keréken játsszák a pénzjátzmát. Ezért gyorsan, zökkenőmentesen, egyenesen, és viszonylag könnyen jutnak előre. Egyébként azért választottam a busz analógiát, mert ha sikeres leszel, talán másokat is magaddal akarsz majd vinni az útra. A szegények és a középosztálybeliek többsége egy keréken játssza a pénzjátzmát. Azt hiszik, csak úgy lehet meggazdagodni, ha az ember egy halom pénzt keres. Azért gondolják így, mert hiányoznak az ilyen jellegű tapasztalataik. Nem értik Parkinson törvényét, melynek értelmében "a kiadások mindig egyenesen arányosak a bevétellel".

Társadalmunkban az a szokás, hogy ha az embernek van egy autója, és több pénzt keres, jobb autót vesz. Ha van egy háza, és több pénzt keres, nagyobb házat vesz. Ha van ruhája, és több pénzt keres, szebb ruhát vesz. Ha nyaralni jár, és több pénzt keres, többet költ nyaralásra. Természetesen akad kivétel... de igen ritkán. Általánosságban igaz, hogy ha az ember jövedelme növekszik, nőnek a kiadásai is. Ezért nem lehet a jövedelemből önmagában vagyont teremteni. Ennek a könyvnek a címe: A milliomos elme titkai. A milliomos szó vajon a jövedelemre utal, vagy a vagyont? A vagyont! Ezért, ha milliomos akarsz lenni, vagy még annál is nagyobb gazdagságra vágysz, arra kell ügyelned, hogy a vagyont gyarapítsd, ami — mint kifejtettem — jóval többet jelent a jövedelemnél. Szokd meg, hogy egészen pontosan tudd, mennyi vagyonnal rendelkezel. A következő gyakorlat örökre megváltoztathatja az életedet.

Írd fel egy üres papírlap tetejére: "Vagyon". Ezután készíts egy egyszerű grafikont, amely 0-val indul, és az általad meghatározott vagyon összegével ér véget. Jegyezd fel, mennyi vagyonnal rendelkezel az adott időpontban, majd jegyezd fel kilencven naponként az éppen aktuális vagyonod összegét. Ennyi az egész. Ettől egyre gazdagabb leszel. Miért? Mert figyelemmel kíséred vagyonod alakulását. Ne feledd: amire figyelsz, az megnő. Gyakran mondom a tréningjeinken: "Ahová figyelem irányul, ott energia áramlik, és eredmények mutatkoznak."

GAZDAGSÁGI ELV

"Ahová figyelem irányul, ott energia áramlik, és eredmények mutatkoznak."

Azáltal, hogy figyelemmel kísérjük vagyonunk alakulását, figyelünk rá, és ettől megnő. Egyébként ez a törvény életünk minden egyéb területére alkalmazható: amit figyelemmel kísérünk, az növekszik. Ezért azt javaslom, működj együtt egy jó pénzügyi tervezővel. Ezek a szakemberek segíthetnek vagyoni helyzeted figyelésében és vagyonod növelésében. Segítséget nyújtanak pénzügyeid intézésében, és megismertetnek egy sor különféle megtakarítási és vagyon-gyarapítási eszközzel. Jó tervezőt a legkönnyebben úgy találsz, hogy valaki ajánlja, aki elégedett vele. Nem állítom, hogy terveződ minden szavát szentírásnak kell tekintened, de mindenesetre találhatsz egy hozzáértő személyt, aki rendelkezik azokkal az ismeretekkel, amelyekkel segíteni tud a tervezésben és pénzügyeid figyelemmel kísérésében. Egy jó tervező olyan eszközökkel, software-rel, tudással és ajánlatokkal lát el, amelyek szükségesek a gazdagságot eredményező befektetési szokások kialakításához. Azt javaslom, olyan tervezőt válassz, aki többféle pénzügyi termékkel foglalkozik, nem csak biztosítással vagy befektetési alapokkal. Így különböző lehetőségekkel ismerkedhetsz meg, és kiválaszthatod a számodra megfelelőt.

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Figyelek a vagyonomra." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van."

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Koncentrálj vagyonod mind a négy tényezőjére: jövedelmed emelésére, megtakarításaid gyarapítására, befektetéseid hozamának növelésére és megélhetési költségeid csökkentésére életstílusod leegyszerűsítése által!
2. Készíts vagyonkimutatást! Vedd tekintetbe mindennek a jelenlegi értékét, amid csak van (eszközök), és vond ki belőle az összes tartozásodat (források)! Negyedévente rendszeresen ellenőrizd és frissítsd a kimutatást! Ne feledd, itt is érvényes az elv, hogy amit figyelemmel kísérsz, az növekszik.

3. Szerződtesd egy nagyon sikeres pénzügyi tervezőt, aki ismert, jó hírű cégnek dolgozik! Mint mondtam, a legjobban a barátaid és ismerőseid ajánlásai alapján találhatsz ilyen. Külön jutalom: Keresd fel a www.millionairemindbook.com honlapot, és kattints a FREE BOOK BONUSES címszóra, hogy megkapd ingyenes "vagyonellenőrzési nyomtatványodat".

14. gazdagsági tétel

A gazdagok jól kezelik a pénzüket.

A szegények rosszul kezelik a pénzüket.

Thomas Stanley The Millionaire Next Door (A szomszéd milliomos) című sikerkönyvében észak-amerikai milliomosokról és arról ír, miként szerezték a vagyonukat. Következtetéseit egy rövid mondat summázza: "A gazdagok jól tudják kezelni a pénzüket." A gazdagok jól bánnak a pénzzel. A szegények rosszul kezelik a pénzt. A gazdagok nem okosabbak, mint a szegények, csak más, számukra előnyösebb pénzkezelési szokásokat alakítottak ki. Amint azt e könyv első részében tárgyaltuk, ezek a szokások elsősorban a múltbéli kondicionáláson alapulnak. Először is tehát, ha nem jól kezeled a pénzedet, bizonyára erre programoztak. Másodszor igen valószínű, hogy nem vagy tisztában vele, miként lehet könnyen és hatékonyan kezelni a pénzt. Nem tudom, veled mi a helyzet, de ahová én jártam iskolába, ott nem tanították a Pénzkezelés 101-et. Tanítottak viszont az 1812-es háborúról, és ennek a tudásnak természetesen nap mint nap hasznát veszem. Lehet, hogy nem valami felemelő, de a dolog ilyen egyszerű: az egyetlen és legnagyobb különbség a pénzügyi siker és sikertelenség között abból adódik, mennyire jól kezeljük a pénzüket. Világos, mint a nap: ahhoz, hogy uraljuk a pénzt, meg kell tanulnunk bánni vele. A szegények rosszul bánnak a pénzüikkel, vagy kifejezetten kerülnek a pénz témáját. Sokan nem szeretnek pénzzel foglalkozni, mert egyrészt ettől korlátozva érzik magukat a szabadságukban, másrészt azt mondják, nincs elég pénzükhöz, hogy foglalkozniuk kelljen vele.

Az első állítással kapcsolatban azt mondhatom, a pénzzel való foglalkozás nem korlátoz senkit a szabadságában — épp ellenkezőleg, szabadabbá tesz. A pénzzel való foglalkozásnak köszönhető az anyagi függetlenség megteremtése, hogy az embernek ne kelljen többé dolgoznia. Számomra ez jelenti az igazi szabadságot. Akik pedig azt állítják, nincs elég pénzükhöz, hogy foglalkozniuk kelljen vele, azoknak az a válasza, rossz végén néznek a távcsőbe. Nem az a jó hozzáállás, hogy "majd ha lesz elég pénzem, foglalkozom vele"; az igazság az, hogy "ha elkezdek foglalkozni a pénzzel, sok lesz belőle".

Azt mondani, hogy "majd foglalkozom a pénzzel, ha lesz bőven", olyan, mintha egy túlsúlyos ember azt ígérné: "Majd elkezdek sportolni és diétázni, ha lefogytam tíz kilót." Így a szekeret fogjuk a ló elé, és nem jutunk sehová... vagyis inkább hátrafelé mozgunk. Először el kell kezdenünk megfelelőképpen kezelni meglévő pénzüket, azután lesz több pénzünk, amivel foglalkozhatunk. A Milliomos elme intenzív tanfolyamon el szoktam mesélni egy rendkívül hatásos történetet. Képzeld el, hogy egy ötéves gyerekkel sétálsz az utcán. Bementek egy fagyaltoshoz. Csak egy gombóc fagyit veszel a gyereknek, mert az árusnak nincs pohara. A gyerek apró kezével nem tudja egyenesen tartani a tölcsért, és amint kimentek az üzletből, a gombóc lepottyan a földre. A gyerek sírva fakad. Visszamentek a boltba, de mielőtt még megvenné az újabb fagyaltot, a gyerek meglát egy színes hirdetést a falon, amely háromgombócos fagyit reklámoz. Lelkesen rámutat a képre, és izgatottan kiabálja: "Olyat akarok!"

Felmerül a kérdés: te, mint szerető és nagyvonalú felnőtt, megveszed-e a gyereknek a háromgombócos fagyit? Első válaszod talán az, hogy "Természetesen." Jobban meggondolva a dolgot, a tanfolyam legtöbb hallgatója mégis nemmel felel. Miért kárhoznánk kudarca a gyereket? Egy gombóc fagyit sem tudott kezelni, mit kezdene akkor hárommal? Ugyanez érvényesül az univerzum és a mi viszonylatunkban is. Szerető univerzumban élünk, ahol ez a szabály: "Amíg meg nem mutatjuk, hogy kezelni tudjuk, amink van, nem kapunk többet!"

GAZDAGSÁGI ELV

Amíg meg nem mutatjuk, hogy kezelni tudjuk, amink van, nem kapunk többet!

Meg kell tanulnunk, és hozzá kell szoknunk, hogy jól kezeljük a kisebb összegeket, mielőtt nagy pénzt kaphatnánk. Ne feledd, a szokásaink rabjai vagyunk, ezért a pénzkezelési szokásaink fontosabbak, mint az összeg.

GAZDAGSÁGI ELV

A pénzkezelési szokásaink fontosabbak, mint az összeg.

Te vajon pontosan hogyan kezeled a pénzt? A Milliomos elme intenzív tanfolyamon tanítunk egy sokak által döbbenetesen egyszerűnek és hatékynak tartott pénzkezelési módszert. E könyv keretei nem engedik meg, hogy részletesen kitérjek rá, de néhány alapvető ismeretet közreadok, hogy legyen honnan elindulnod. Nyiss egy külön bankszámlát Anyagi Függetlenség Számla néven. Fizesd be rá minden (adózás utáni) jövedelmed 10 százalékát. Ezt a pénzt kizárólag befektetési célra használd, illetve arra, hogy passzív jövedelemhez juss. Ez a számla egy aranytojást

tojó tyúk szerepét tölti be. Aranytojtás alatt a passzív jövedelem értendő. Mikor költsd el a számlán lévő pénzt? Soha! Soha ne költsd el, csak fektesd be! Végül, amikor majd nyugdíjba mégy, feléled az alapból származó jövedelmet, de maga a tőke megmarad. Így az egyre növekszik, és te sosem szegényedsz el. Egyik hallgatónk, Emma, nemrégiben elmesélte nekem a történetét. Két éve a csőd szélén állt. Nem akart csődot jelenteni, de úgy érezte, nincs más választása. Túl sok adósságot halmozott fel. Eljött a Milliomos elme intenzív tanfolyamra, és megtanulta a pénzkezelés rendszerét. Azt mondta: "Ez az! Ez kihúz a csávából." Mint minden hallgatónknak, Emmának is azt tanácsoltuk, több számlára ossza szét a pénzét. "Ez aztán nagyszerű! Nincs pénzem, amit szétoszszak" — gondolta magában. De azért ki akarta próbálni a módszert, ezért úgy döntött, havonta 1 dollárt befizet különböző számlákra. Úgy bizony, mindössze havi 1 dollárt. Az általunk tanított rendszernek megfelelően az 1 dollárból tíz centet befizetett az AFSZ-re (Anyagi Függetlenség Számla). Az első gondolata ez volt: "Hogy a csudába leszek anyagilag független havi 10 centből?" Ezért elhatározta, hogy minden hónapban megduplázza az 1 dollárt. A második hónapban 2 dollárt osztott meg, a harmadik hónapban 4 dollárt, azután 8 dollárt, 16 dollárt, 32 dollárt, 64 dollárt, és így tovább. Mire a tizenkettedik hónap elérkezett, már 2048 dollárt osztott meg a számlák között.

Két évvel később erőfeszítései döbbenetes eredményt hoztak. Teljes 10 000 dollárt fizethetett be Anyagi Függetlenség Számlájára! Olyan jól elsajátította a pénzkezelés módját, hogy amikor összegyűlt a 10 000 dollár a külön számláján, már nem volt szüksége rá, hogy elköltse. Emma mára kilábal az adósságokból, és jó úton halad az anyagi függetlenség elérése felé. Mindezt annak köszönheti, hogy felhasználta, amit tanult, még ha csak havi 1 dollárral gazdálkodott is kezdetben. Nem számít, hogy jelenleg nagy vagyonod van, vagy szinte semmid. Csak az számít, hogy azonnal kezd el kezelni a pénzedet, és meg fogsz döbbsenni, milyen hamar fog sokasodni. Egy másik hallgató a Milliomos elme intenzív tanfolyamon a következővel állt elő: "Hogyan kezeljem a pénzemet, ha kölcsönökből élek?" A válasz: "Kérjen kölcsön még 1 dollárt, és kezelje azt!" Ha kölcsönökből élsz, és csak havi néhány dollárod van, akkor is kezelned kell a pénzedet, mert itt a "fizikai" világon túlmutató törvényszerűség érvényesül: egy spirituális elv. A pénzügyi csodák azonnal megtörténnek, amint megmutatod a világmindenségnek, hogy megfelelőképpen tudod kezelni a pénzt. Az Anyagi Függetlenség Számla mellett otthonodban nevezz ki egy Anyagi Függetlenség dobozt, és naponta tegyél bele pénzt. Ez lehet 10 dollár, 5 dollár, 1 dollár, egyetlen árva tízcentes, vagy a megmaradt apród. Nem az összeg számít, hanem a szokás. A lényeg megint az, hogy nap mint nap szentelj figyelmet a célnak, az anyagi függetlenség elérésének. Hasonló a hasonlónak örül — a pénz pénzt vonz magához. Legyen ez a pénzesdoboz a te "pénzmágnesed", amely egyre több pénzt és lehetőséget vonz be az életedbe, s így mind közelebb juttat az anyagi függetlenséghez. Biztos vagyok benne, hogy a legtöbben nem először hallják azt a tanácsot, hogy tegyék félre pénzüik 10 százalékát hosszú távú befektetésekre, de az biztosan újdonság, hogy nyissanak egy ugyanakkora összegű számlát kifejezetten költekezési célra.

A pénzkezelés egyik legfontosabb titka az egyensúly. Egyrészt minél több pénzt kell összegyűjtenünk pénzt termelő befektetésekre. Másrészt a jövedelmünk másik 10 százalékát félre kell tennünk "szórakozásra". Miért? Mert természetünkénél fogva holisztikusak vagyunk. Nem érheti hatás életünk valamely részét úgy, hogy más részei érintetlenek maradjanak. Némelyek egyre csak gyűjtögetnek, és ezzel kielégítik logikus és felelős énjük, ugyanakkor a "lelküket" nem. Végül "szórakozni vágyó" lelkük megelégedi a dolgot, figyelmet követel magának, és szabotálja az eredményeket. Ha az ember folyton csak költekezik, nemcsak hogy sosem lesz gazdag, de ráadásul felelős énje végül olyan helyzetet teremt, ahol az illető nem élvezi többé a dolgokat, amelyekre kiadja a pénzét, és büntudata lesz. A büntudatból kifolyólag azután eszméletlenül túlköltekezik, hogy így fejezze ki érzelmeit. Ettől talán átmenetileg jobban érzi magát, de hamarosan újra erőt vesz rajta a büntudat és a szégyenérzet. Ez egy ördögi kör, és egyetlen kiút létezik belőle: meg kell tanulni jól kezelni a pénzt.

A szórakozásra szánt számla célja, hogy kényeztessük magunkat — hogy olyasmiket tegyünk, amiket egyébként nem tennénk. Olyan különleges alkalmakra használhatjuk, mint hogy elmegyünk egy vendéglőbe, és rendelünk egy üveggel az ott kapható legjobb borból vagy pezsgőből; esetleg kibérelhetünk egy jachtot egy napra; vagy eltölthetünk egy fergeteges éjszakát egy elegáns szállodában. A Szórakozás Számlára az a szabály érvényes, hogy minden hónapban el kell költeni róla a pénzt. Úgy bizony! Minden hónapban a nyakára kell hágni az összes pénznek, még hozzá úgy, hogy gazdagnak érezzük magunkat. Képzeld el, hogy bemész egy masszázs-centumba, leteszed a Szórakozás Számládon összegyűlt összes pénzt a pultra, majd közlöd: "Azt akarom, hogy ketten masszírozzanak. A forró kővel is, meg az uborkapakolással is. Azután kérek egy ebédet." Fő a bohémság! A legtöbb ember csak úgy tudja követni a megtakarítási tervét, ha ellensúlyozza egy szórakozási tervvel, amely erőfeszítéseit cserébe jutalmat kínál neki. A Szórakozás Számla az "elfogadási" képességet is fejleszti. Ezen kívül sokkal szórakoztatóbbá teszi a pénzkezelés folyamatát. A Szórakozás Számla és az Anyagi Függetlenség Számla mellett, azt javaslom, legyen négy további számlád is. Ezek a következők:

10 százalék hosszú távú megtakarításokra a kiadások fedezésére;

10 százalék képzési célra;

50 százalék a létfenntartáshoz szükséges kiadásokra;

10 százalék adakozásra.

A szegények persze azt gondolják, minden az ember jövedelmén múlik; azt hiszik, hatalmas összegeket kell keresni ahhoz, hogy valaki meggazdagodjon. Ez óriási tévedés! Az igazság az, hogy aki az itt leírt program szerint kezeli a pénzét, viszonylag kis jövedelemmel is elérheti az anyagi függetlenséget. Aki ellenben rosszul kezeli a pénzét, akkor

sem lesz anyagilag független, ha egy vagyont keres. Ez az oka, hogy olyan sok magas jövedelmű ember — orvosok, ügyvédek, sportolók, sőt még könyvelők is — alapvetően szegények. Ugyanis nem csak az a lényeg, mennyi folyik be, hanem az is, hogy az ember mit kezd a befolyt pénzzel.

Egyik hallgatónk, John, így gondolkozott, amikor először hallott a pénzkezelési rendszerről: "Dög unalom! Miért tölténé bárki ilyesmivel a drága idejét?" Azután később rájött, hogy ha valaha is anyagilag független akar lenni, főleg, ha inkább előbb, mint később, akkor úgy kell kezelnie a pénzt, ahogyan azt a gazdagok teszik. Johnnak el kellett sajátítania ezt az új szokást, mert számára egyáltalán nem volt természetes. Azt mondta, olyan volt, mint amikor triatlon versenyekre készült. Az úszás és a kerékpározás nagyon jól ment neki, de futni gyűlölt. Fájt tőle a lába, a térdje és a háta. Minden edzés után merevek lettek az izmai. Alig kapott levegőt, a tüdeje égett, még akkor is, ha nem futott gyorsan. Rettegett a futástól. Tudta azonban, ha kiváló akar lenni a triatlonban, meg kell tanulnia futni, és el kell fogadnia, hogy ez is szükséges a sikerhez. Korábban kerülte a futást, de aztán elhatározta, hogy mindennap futni fog. Néhány hónap elteltével már élvezte, sőt, alig várta, mikor mehet futni. Ugyanez történt vele a pénzkezelés terén is. Eleinte gyűlölte, de azután megszerette. Ma már várja, hogy szétoszthassa a fizetését a különböző számlákon. Annak is nagyon örül, hogy a vagyona nulláról 300 000 dollárra emelkedett, és mindennap egyre nagyobb. A tanulság a következő: vagy mi uraljuk a pénzünket, vagy az ural minket. Ahhoz, hogy uralni tudjuk, kezelnünk kell.

GAZDAGSÁGI ELV

Vagy mi uraljuk a pénzünket, vagy az ural minket.

Mindig örömmel hallgatom, amikor a tanfolyamaink résztvevői arról számolnak be, mekkora önbizalomra tettek szert a pénzzel, a sikerrel és saját személyükkel kapcsolatban, amint elkezdtek helyesen kezelni a pénzüket. A dologban az a legjobb, hogy ez az önbizalom az élet egyéb területeire is áttévődik, és elősegíti, hogy boldogabbak legyenek, javuljanak az emberi kapcsolataik, és az egészségi állapotuk is. A pénz jelentős helyet foglal el az életben, és ha megtanuljuk, hogyan tartsuk ellenőrzésünk alatt, életünk minden területe kivirul.

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Kiváló pénzkezelő vagyok." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Nyiss Anyagi Függetlenség Számlát. Fizesd be összes (adózás utáni) jövedelmed 10 százalékát erre a számlára! Ezt a pénzt sosem szabad elköltened, csak befektetned, hogy passzív jövedelmet termeljen a nyugdíjas éveidre.
2. Nevezd ki otthonodban egy Anyagi Függetlenség dobozt, és mindennap tégy bele pénzt! Ez lehet 10 dollár, 5 dollár, 1 dollár, egy árva tízcentes, vagy a maradék apród. Így nap mint nap figyelmet szentelsz az anyagi függetlenségednek, és amire odafigyelsz, abban eredményeket fogsz tapasztalni.
3. Nyiss Szórakozás Számlát vagy pénzesdobozt otthon, ahol elhelyezed összes jövedelmed 10 százalékát! A Szórakozás Számlán és az Anyagi Függetlenség Számlán kívül nyiss négy további bankszámlát, és oszd meg közöttük a jövedelmedet a következő arányban:
10 százalék hosszú távú megtakarításokra, kiadások fedezésére;
10 százalék képzési célra;
50 százalék a létfenntartáshoz szükséges kiadásokra;
10 százalék adakozásra.
4. Akármennyi pénzzel rendelkezelsz is, kezd el azonnal kezelni! Egyetlen napot se várj! Ha csak egyetlen dollárod van, kezeld azt! Végy el belőle 10 centet, és tedd az AF dobozába, további 10 centet pedig tégy a Szórakozás dobozodba. Ezzel a cselekedettel üzensz a világmindenségnek, hogy kész vagy több pénzzel gazdálkodni. Természetesen, ha több pénzed van, kezelj többet!

Christine Kloser sikertörténete

Írta: Christine Kloser T. Harv Eker részére

Egyszerűen fogalmazva, teljesen megváltozott a pénzhez való viszonyom, miután elvégeztem Harv Eker Milliomos elme intenzív tanfolyamát, és 400 százalékkal nőtt a vállalkozásom egyetlen év alatt. Ami a lényeg, a férjem és én végre megértettük, milyen fontos, hogy minden hónapban félretegyünk a jövedelmünk 10 százalékát, akármi történjék is. Boldogan közölhetem, hogy az utóbbi néhány évben több megtakarított pénzünk lett, mint amennyi összesen volt az előző tizenöt év alatt. Ráadásul a tanfolyamon tanult, pénzügyek megoldására szolgáló technikáknak köszönhetően azóta nem veszünk a pénzen. Harv pénzkezelési rendszere könnyen követhető, és működik! Sok sikert hozzá!

15. gazdagsági tétel

A gazdagok a pénzüket dolgoztatják.

A szegények a pénzért dolgoznak.

A legtöbben úgy nőttünk fel, hogy azt programozták belénk: "Keményen meg kell dolgozni a pénzért." Ugyanakkor nagyon valószínű, hogy nem tanították meg, hogy ugyanolyan fontos "a pénzt dolgoztatni a magunk javára". Keményen dolgozni természetesen kell, de a kemény munka önmagában senkit sem tesz gazdaggá. Honnan tudom? Nézz csak körül a világban! Emberek milliói — sőt, milliárdjai — dolgoznak éjt nappá téve. Mindannyian gazdagok? Nem! A legtöbbször szegények? Nem! Sokan gazdagok közülük? Nem! A legtöbbször szegény, vagy csaknem szegény. Ezzel szemben kik járnak a világ legegészségesebb golfklubjaiba? Kik töltik a napjaikat vásárlással, és kik mennek el hetekre nyaralni? Hármát találgathatsz, és az első kettő nem számít. Hát persze, hogy a gazdagok! Tisztázzuk tehát egyszer s mindenkorra: az elképzelés, miszerint kemény munkával gazdagszunk meg, örlöngés. A régi protestáns munkaerkölcs előírja: "Egy dollárnyi munka egy dollár fizetségért." Ezzel nincs is semmi baj, csupán annyi, hogy elfelejtették megmondani, mihez kezdjünk az "egy dollár fizetéssel". Ha az ember tudja, mit tegyen az egy dollárjával, akkor lesz a nehéz munkából értelmes munka. A gazdagok egész nap szórakozhatnak és pihenhetnek, mert értelmesen dolgoznak. Értik, és használják a hatástöbbszörözést. Más emberekkel és a pénzükkel végeztetik el a munkát. Én is azt tapasztaltam, hogy az embernek igenis keményen meg kell dolgoznia a pénzért. A gazdagoknál azonban ez csupán átmeneti állapot. A szegényeknél örökké tart. A gazdagok felismerik, hogy nekik csak addig kell keményen dolgozniuk, amíg a pénzük eleget nem dolgozik helyettük. Tisztában vannak vele, hogy minél többet dolgozik a pénzük, nekik maguknak annál kevesebbet kell dolgozniuk.

Emlékszel még? "A pénz energia." Az emberek többsége munkaenergiát fektet be, és pénzenergiát nyer. Akik elérik az anyagi függetlenséget, azok megtanulták, hogyan helyettesítsék a befektetett munkaenergiát másféle energiákkal. Ilyenek a más emberek munkája, a munkahelyi üzleti rendszerek vagy a tőkebefektetés. Ismét csak arról van szó tehát, hogy eleinte ők dolgoznak keményen a pénzért, azután hagyják, hogy a pénzük dolgozzék nekik. A pénz játszmájában sokaknak fogalmuk sincs róla, miként lehet nyerni. Mi a cél? Mikor nyerjük meg a játszmát? Arra törekszel, hogy naponta háromszor étkezhess, hogy évi 100 000 dollárt keress, hogy milliomos légy, esetleg multimilliomos? A Milliomos elme intenzív tanfolyamon azt tanítjuk, a pénzjátszma célja, hogy "soha többé ne kelljen dolgozni... hacsak az ember nem akar", és ha dolgozik, szíve szerint válasszon magának munkát, ne a szükség szabja meg, hogy mit csinál. Más szóval a cél az, hogy minél hamarabb elérjük az anyagi függetlenséget. Én egyszerűen fogalmaztam meg az anyagi függetlenség definícióját: képesség arra, hogy a nekünk tetsző életstílust éljük anélkül, hogy dolgoznunk kellene, vagy mások anyagi segítségére támaszkodnánk. Figyelemreméltó tény, hogy a nekünk tetsző életstílus minden valószínűség szerint költséges. Ennél fogva ahhoz, hogy "szabadok" legyünk, pénzt kell keresnünk munka nélkül. A munka nélkül szerzett pénz alatt a passzív jövedelmet értem. A pénz játszmáját úgy nyerhetjük meg, hogy annyi passzív jövedelemre teszünk szert, amennyi fedezi a nekünk tetsző életstílus költségeit. Vagyis akkor leszünk anyagilag függetlenek, amikor passzív jövedelmünk több, mint a költségeink. A passzív jövedelemnek két alapvető formáját említettem. Az első a "nekünk dolgozó pénz". Ide tartozik a befektetésekből származó jövedelem, úgy mint részvények, kötvények, letéti jegyek, befektetési alapok, de a jelzáloghitelek vagy egyéb eszközök birtoklása is, amelyek pénzre válthatók.

A passzív jövedelem másik jelentős formája a "nekünk dolgozó vállalkozás". Ez azt jelenti, rendszeres jövedelmünk származik olyan vállalkozásokból, melyekben nem kell személyesen jelen lennünk, ugyanakkor működési bevételekből részesülünk. Ilyenek a bérbe adott ingatlanok; könyvek, zeneművek, software-ek szerzői honoráriumai; ötleteink szabadalma; franchise-tulajdonjog; raktárpételek tulajdonjoga; pénzbedobós automaták birtoklása; vagy hálózati marketing, hogy csupán néhány példát említsek. De lehet ez bármilyen vállalkozás, amely nélkülünk is rendszeresen működik. Megint csak az energia a lényeg. A vállalkozásunk működik, és az termel értéket az emberek számára, nem mi. A hálózati marketing például fantasztikus ötlet. Először is általában nincs hozzá szükség jelentős mennyiségű kezdőtőkére. Másodszor a kezdeti munkabefektetés után rendszeres jövedelmet biztosít (ugyancsak a passzív jövedelem egyik formája) évről évre. Próbálja meg ezt valaki elérni hétköznapi irodai munkával! Nem tudom eléggé hangsúlyozni a passzív jövedelem fontosságát. A dolog egyszerű. Passzív jövedelem nélkül sosem leszünk függetlenek. De — és ez legalább annyira lényeges — tudod, milyen nehéz passzív jövedelemre szert tenni? Ennek három oka van. Az első a kondicionálás. A legtöbb embert arra programozták, hogy ne tegyen szert passzív jövedelemre. Mit mondtak a szüleink úgy tizenhárom és tizenhat éves korunk között, amikor pénzt kértünk tőlük? Azt ajánlották: "Menj csak, fiam, és nézz valami passzív jövedelem után!"? Kétlem. A legtöbben azt hallottuk "Menj dolgozni!"; "Szerezz állást!"; vagy valami ehhez hasonló. Azt tanultuk, hogy a pénzért dolgozni kell. A passzív jövedelem fogalma a legtöbb ember számára idegenül cseng. A második ok, hogy sokan nem tanulták meg, hogyan kell passzív jövedelemre szert tenni. Az én iskolámban nem volt tananyag a Passzív jövedelem 101. Volt viszont gyakorlati foglalkozás, ahol tananyag volt a fa- és fémmegmunkálás — érdemes megfigyelni, hogy mindkettőben a "munka" szó szerepel —, így megtanultam szemrevaló gyertyatartókat esküdni az anyukámnak. Ha tehát az iskolában nem tanították a passzív jövedelemszerzés módjait, akkor valahol máshol megszereztük ezt a tudást? Nem hiszem. Végeredményben a

legtöbbször igen keveset tudnak róla, következésképp nem is nagyon élnek vele. Végül pedig, mivel sosem tanultunk a passzív jövedelemről, sem a befektetésről, nem nagyon törődtünk velük. Pályánk és üzleti döntéseink során többnyire a munkával szerzett jövedelem mellett tartottunk ki. Ha kora gyerekkorunktól fogva tudnánk, hogy az elsődleges pénzügyi cél a passzív jövedelemhez jutás, nem alakítanánk vajon másként az életpályánkat?

Mindig azt ajánlom a pályaválasztás vagy pályamódosítás előtt állóknak, hogy olyan irányba induljanak el, ahol természetesen és viszonylag könnyen juthatnak rendszeres passzív jövedelemhez. Ez ma különösen fontos, hiszen olyan sokan dolgoznak a szolgáltató iparban, ahol a pénzkéréshez személyes jelenlét szükséges. Nem baj, ha valaki személyes szolgáltatásokkal keresi a kenyerét, de ez esetben gyorsan meg kell nyergelnie a befektetéseket, és igencsak jó befektetővé kell válnia, különben élete végéig robotolhat. Aki üzleti vállalkozás mellett dönt, amely azonnal vagy előbb-utóbb passzív jövedelmet termel, mindkét világba belekóstol — először munkával szerez jövedelmet, azután passzív jövedelemhez jut. Néhány bekezdéssel előbb felsoroltam néhány passzív üzleti jövedelemforrást. Sajnos szinte mindenkinek olyan pénzügyi gondolkodási modellje van, amely munkával szerzett jövedelem keresésére sarkallja, és gátolja a passzív jövedelem szerzését. Ez a hozzáállás alapjaiban változik meg annál, aki elvégzi a Milliomos elme intenzív tanfolyamot. Ott ugyanis gyakorlatok sorával megváltoztatjuk az ember fejében lévő pénzügyi modellt, és ettől kezdve a passzív jövedelemszerzés normálissá és természetessé válik.

A gazdagok hosszú távon gondolkoznak. Egyensúlyba hozzák a mai, szórakozásra szánt kiadásait a befektetéssel a holnapra függetlenségbe. A szegények rövid távon gondolkoznak. Az azonnali jutalom élteti őket. Azt a kifogást hangoztatják, hogy "Ugyan hogyan gondolhatnék a holnapra, amikor ma is alig tudok megélni?" A baj az, hogy a holnap nemsokára ma lesz; ha nem törődünk a mai problémával, ugyanezt fogjuk mondani holnap is. Ahhoz, hogy növeljük a vagyonunkat, vagy többet kell keresnünk, vagy kevesebből kell megélnünk. Úgy gondolom, senkire se fognak pisztolyt, hogy megszabják neki, milyen házban lakjon, milyen autót tartson, milyen ruhákban járjon, vagy mit egyen. Mi magunk hozzuk a döntéseket. Mi határozzuk meg a fontossági sorrendet. A szegények az azonnali választják, a gazdagok az egyensúlyt. Jó példa erre anyósomék esete. A feleségem szülei huszonöt éven át voltak egy vegyeskereskedés tulajdonosai. Nem túl elegáns, kicsi üzletük volt. A bevétel zöme cigaretta, édesség, jégkrém, rágógumi és üdítő eladásából származott. Akkoriban még lottószelvényt sem árultak. Az átlagos eladási ár kevesebb, mint egy dollár volt. Vagyis alacsony bevételű kereskedéssel foglalkoztak. A bevétel nagy részét azonban félretették. Nem jártak vendéglőbe enni; nem vettek szép ruhákat; nem vettek új autót. Kényelmesen, de szerényen éltek, és végül visszafizették a jelzálogkölcsönt, és megvették a bevásárlóközpont felét, ahol az üzletük volt. Apósom ötvenkilenc éves korában nyugdíjba mehetett, miután apránként sok pénzt félretett és befektetett. Sajnálom, hogy ezt kell mondjam, de az azonnali jutalomért történő vásárlások többnyire hiábavaló próbálkozások arra, hogy kárpótoljuk magunkat elégedetlenségünkért. Általában azért adunk ki pénzt, amikor nem engedhetnénk meg magunknak, mert a bennünk felhalmozódott érzelmeket akarjuk kiadni magunkból. Ezt nevezik fogyasztói terápiának. A túlköltekezés és az azonnali jutalmazás szempontjából mindegy, mit veszünk, csak az a lényeg, hogy kielégítsük a hiányérzetünket. Természetesen, ha a túlköltekezést nem a közvetlen érzelmek motiválják, akkor a pénzügyi modell áll a háttérben. Egyik hallgatónk, Natalie, elmesélte, hogy az ő szülei igazán a fogukhoz verték a garast. Mindent vásárlási kuponokkal vásároltak. Anyja tartott otthon egy ládikát, amelyben kategóriák szerint szortírozva lapultak a kuponok. Apjának egy tizenöt éves, rozsdásodó kocsija volt, és Natalie szégyellte magát miatta, különösen, amikor anyja azzal ment érte az iskolába. Minden alkalommal azért imádkozott, hogy meg ne lássák. Nyaraláskor sosem szállodában vagy motelben szálltak meg, nem is mentek sehová repülővel, inkább tizenegy napon át autóztak keresztül az országon, és minden évben kempingeztek. Minden "túl drága" volt. Mindebből Natalie arra következtetett, hogy a szülei szegények. Ehhez képest apja évi 75 000 dollárt keresett, ami szerint sok pénznek számított akkoriban. Natalie nem értette a helyzetet. Mivel gyűlölte szülei kuporgatását, ő az ellenkezőjét tette. Mindenből a legjobbat, a legdrágábbat akarta. Amikor költségtérítést és önálló keresete lett, észre sem vette, hogy pillanatok alatt az összes pénzét felélte, és még adósságokba is verte magát. Voltak hitelkártyái, tagsági kártyái és minden ehhez hasonló. Mindet úgy lementette, hogy a végén már a kötelező minimális összeget sem tudta befizetni rájuk. Ekkor iratkozott be a Milliomos elme intenzív tanfolyamra, és állítja, hogy ez mentette meg. A Milliomos elme intenzív tanfolyamon Natalie egész világa megváltozott annál a résznél, amikor azonosítjuk a "pénzügyi személyiséget". Rádöbrent, miért költötte el minden pénzét. Így fejezte ki neheztelését a szülei iránt, akik olyan kicsinyesek voltak. Egyben bizonyítani is akarta önmagának és a világnak, hogy ő nem kicsinyes. A tanfolyam elvégzése óta és attól kezdve, hogy megváltozott a pénzügyi modellje, Natalie arról számol be, hogy már nem érez kényszerítést az "ostoba" költekezésre. Elmesélte, hogy nemrégiben megpillantott egy gyönyörű, világosbarna, szőrmegalléros bőrkabátot egyik kedvenc áruház kirakatában. Az agya azonnal azt sugallta: "Csodásan nézne ki ebben a kabátban, remekül állna a szőke hajadhoz. Kell neked; nincs igazán szép, elegáns télikabátod." Be is ment az üzletbe, és amikor felpróbálta a kabátot, meglátta rajta az árcédulát: 400 dollárba került. Még soha nem adott ki ennyi pénzt egy kabátért. Agya nógatta: "Ugyan már, ez a kabát remekül áll neked! Vedd meg! Majd később megkeresed rá a pénzt."

Natalie azt mondja, ekkor jött rá, milyen mély hatása volt a Milliomos elme intenzív tanfolyamnak. Szinte azonnal, amint elméje azt tanácsolta neki, vegye meg a kabátot, felmerült benne az új és támogatóbb "tétel": "Sokkal jobban járnál, ha ezt a 400 dollárt az AF számládra tennéd. Minek neked ez a kabát? Van télikabátod, az jó lesz erre a télre." Visszaakasztotta a kabátot, és elhalasztotta a döntést ahelyett, hogy azonnal megvette volna. Soha többé nem ment vissza érte az üzletbe.

Natalie rájött, hogy elméjében az "anyagi jutalmazás" tétel helyére az "anyagi függetlenség" tétel került. Törölte a költekezésre indító programot. Ma már tudja, érdemes kimazsoláznia a jó dolgokat a szülei által nyújtott példából, és takarékoskodni, ugyanakkor kényeztetnie is kell magát a szórakozásra szánt számlájának terhére. Később a szüleit is beíratta a tanfolyamra, hogy kiegyensúlyozottabb anyagi életet éljenek. Lelkesen számolt be róla, hogy a szülei most már motellekben szállnak meg (még nem hotelekben), vettek egy új autót, és megtanulták, miként dolgoztassák maguk helyett a pénzt, így milliomosként mentek nyugdíjba. Natalie most már tisztában van vele, hogy nem kell olyan kicsinyesnek lennie, mint a szülei voltak, ahhoz, hogy milliomos legyen. Azt is tudja azonban, hogy ha gondolkodás nélkül költekezik, mint korábban, sosem lesz anyagilag független. Azt mondta: "Döbbenetes érzés, hogy ura vagyok a pénzemnek és a gondolataimnak is."

Ennek is az áll a hátterében, hogy ugyanannyit kell dolgoztatnunk a pénzünket, mint amennyit mi dolgozunk érte, azaz takarékoskodnunk kell és befektetnünk, nem mindet elverni. Szinte nevetséges, hogy a gazdagoknak sok pénzük van, és keveset költenek, míg a szegényeknek kevés a pénzük, és sokat költenek. A hosszú távú és a rövid távú gondolkodás közötti különbség: a szegények azért dolgoznak, hogy legyen miből élniük ma; a gazdagok azért dolgoznak, hogy legyen pénzük a befektetéseikre, amelyekből a jövőjüket finanszírozzák. A gazdagok eszközöket vásárolnak, olyasmit, aminek valószínűsíthetően nő az értéke. A szegények kiadásokat vásárolnak, olyasmit, aminek nyilvánvalóan csökkenni fog az értéke. A gazdagok földet gyűjtenek; a szegények számlákat.

Azt tanácsolom neked is, amit a gyerekeimnek: "Vegyél ingatlant!" A legjobb olyan ingatlant vásárolni, amely pozitív készpénzáramlást termel — de szerintem bármilyen ingatlan jobb a semminél. Jóllehet az ingatlanpiac ingadozó, de biztosak lehetünk benne, hogy végül, öt, tíz, húsz vagy harminc év múlva minden ingatlan sokkal többet fog érni, mint ma, és talán elég is lesz a meggazdagodáshoz. Vedd meg azt, amire futja a pénzedből! Ha több tőkére van szükséged, társulj olyanokkal, akikben megbízol, és akiket jól ismersz. Az ingatlan egyetlen hátulütője az lehet, ha túl nagy kiadásokba vered magadat miattuk, vagy ha olyankor adsz túl rajtuk, amikor alacsonyok az árak. Ha megfogadod korábbi tanácsaimat, és jól kezeled a pénzedet, nagyon kicsi az esélye, hogy ilyesmit tégy, szinte semmi. Ahogy mondani szokás: "Ne várj az ingatlanvásárlással, végy ingatlant, aztán várj!" Ha már apósomékkal példálóztam, úgy illik, hogy saját szüleimet is megemlítsen. A szüleim nem voltak szegények, de a középosztály alsó rétegéhez tartoztak. Apám nagyon sokat dolgozott, anyám gyenge egészsége miatt otthon volt a gyerekekkel. Apám ács volt, és feltűnt neki, hogy minden munkaadója építkezik évekkel korábban megvásárolt telkén. Az is szemet szűrt neki, hogy igen jómódúak. Az én szüleim is takarékoskodtak, és végül tudtak venni egy másfél hektáros parcellát mintegy húsz mérföldre a városhatártól. 60 000 dollárt adtak érte. Az eredeti befektetést leszámítva, ez átlagosan évi 54 000 dollárt hozott a konyhára befektetési hozamként, míg apám mindössze nagyjából 15 000 dollárt, de legfeljebb 20 000 dollárt keresett a munkájával. Ma már természetesen nyugdíjasok a szüleim, és elég kényelmesen élnek, de biztos vagyok benne, hogy a föld megvásárlása és eladása nélkül nagyon szűkösen élnének. Apám hála Istennek felismerte a befektetésben rejlő erőt, főként az ingatlan értékét. Most már tudod, miért gyűjtök földet. A szegények egy dollárban azt az egy dollárt látják, amit valamilyen azonnali szükséglet fedezésére kiadnak; a gazdagok minden dollárt "magnak" tekintenek, amit el lehet ültetni, és száz másikat terem, azokat azután újra el lehet ültetni, és még ezret teremnek. Gondolkozz el rajta! Minden ma elköltött dollár tulajdonképpen száz dollárodba kerül holnap! Én személy szerint minden dolláromat befektetési "katonának" tekintem, és küldetéseként a "szabadságot" jelölöm meg. Mondanom sem kell, nagyon vigyázok "szabadságharcosaimra", és nem egykönnyen adom ki őket.

GAZDAGSÁGI ELV

A gazdagok minden dollárt "magnak" tekintenek, amelyet el lehet ültetni, és száz másikat terem, azokat azután újra el lehet ültetni, és még ezret teremnek.

A trükk az, hogy tanulni kell. Meg kell ismerni a befektetés világát. Meg kell ismerkedni a különféle befektetési és pénzügyi eszközökkel, az ingatlannal, a jelzáloghitelekkel, a részvényekkel, az alapokkal, a kötvényekkel, a valutaárfolyamokkal, az egész széles skálával. Azután ki kell választani egy területet, amelynek szakértőjévé válunk. Ezen a területen kell befektetnünk, majd később más területekre is áttérni. A lényeg a következő: a szegények sokat dolgoznak, és elköltik minden pénzüket, aminek következtében egész életükben sokat kell dolgozniuk. A gazdagok sokat dolgoznak, takarékoskodnak, majd befektetik a pénzüket, hogy soha többé ne kelljen dolgozniuk.

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "A pénzem keményen dolgozik, és egyre több pénzt termel nekem." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Tanulj! Iratkozz be befektetési tanfolyamokra! Olvass el havonta legalább egy könyvet a befektetésről! Olvass pénzügyi magazinokat, a Money-t, a Forbes-t, a Barron Vot és a Wall Street Journal-t. Nem kell feltétlenül követned a tanácsait, de ismerkedj meg a különféle pénzügyi lehetőségekkel, amelyeket kínálnak! Azután válassz ki magadnak egyet, és válj szakértővé abban a témában, majd fektess be a területbe!

2. Az "aktív" jövedelem helyett koncentrálj a "passzív" jövedelemre! Sorolj fel legalább három stratégiát, amelyekkel munka nélkül jövedelemre tehetsz szert a befektetés vagy a vállalkozások terén! Végezz kutatásokat, majd alkalmazd a stratégiákat!

3. Ne várj az ingatlanvásárlással! Végig ingatlant, azután várj!

16. gazdagsági tétel

A gazdagok akkor is cselekszenek, ha félnek.

A szegényeket meggátolja a félelem.

Korábban már volt szó a megnyilvánulás folyamatáról. Vizsgáljuk meg most a következő képletet: a gondolatok érzéseket váltanak ki, az érzések tetteket, a tettek eredményekhez vezetnek. Milliók gondolkoznak azon, hogy szeretnének meggazdagodni, és több ezren tesznek kijelentéseket, vizualizálnak, és meditálnak a meggazdagodásról. Én majdnem mindennap meditálok. Az azonban még sosem fordult velem elő, hogy amint ott ülök és meditálok, vagy képeket festek lelki szemeim elé, egy halom pénz hullott volna az ölembe. Azt hiszem, azok közé a szerencsétlen flótások közé tartozom, akik kénytelenek tenni valamit a sikerért. A kijelentések, a meditáció és a képek felidézése kiváló eszközök, de amennyire én tudom, egyik sem hoz önmagában igazi pénzt a való világban. A való világban valódi tettekre van szükség a sikerhez. Miért olyan lényegesek a tettek? Térjünk vissza a megnyilvánulás folyamatához. Vizsgáljuk meg a gondolatokat és az érzéseket. A belső vagy a külső világhoz tartoznak? A belsőhöz. Nézzük most az eredményeket. A belső vagy a külső világ részei? A külsőé. Vagyis a tettek jelentik a "hidat" a belső és a külső világ között.

GAZDAGSÁGI ELV

A tettek jelentik a "hidat" a belső és a külső világ között.

Ha a tettek olyan fontosak, vajon miért nem tesszük meg, amiről tudjuk, hogy meg kellene tennünk? Félelemből. A félelem, a kétség és az aggodalom a legnagyobb akadályai nemcsak a sikernek, de a boldogságnak is. Ezért az egyik legdöntőbb különbség a gazdagok és a szegények között az, hogy a gazdagok akkor is hajlandók cselekedni, ha félnek, a szegényeket viszont meggátolja a félelem. Susan Jeffers könyvet is írt erről a következő címmel: *Feel the Fear and Do It Anyway* (Érezd a félelmet, és tedd meg azért is). Sokak legnagyobb hibája, hogy mielőtt cselekednének, arra várnak, csillapuljon, vagy tűnjön el a félelem. Ezek az emberek általában mindörökké várnak. Egyik legkedvesebb programunk a Megvilágosodott harcos tréning. Ezen a tréningen azt tanítjuk meg, hogy az igazi harcos "meg tudja szelídíteni a félelem kobraját". Nem kell megölni a kobra. Nem kell megszabadulni tőle, és semmi esetre sem kell elmenekülni előle. A kobra "meg kell szelídíteni".

GAZDAGSÁGI ELV

Az igazi harcos "meg tudja szelídíteni a félelem kobraját".

Nagyon fontos, hogy felismerjük, nem kell megszabadulnunk a félelemtől ahhoz, hogy sikert értsünk el. A gazdag és sikeres emberek is félnek, kételkednek, aggódnak. Csak nem engedik, hogy ezek az érzések gátolják őket. A sikertelen emberek is félnek, kételkednek, aggódnak, de ők hagyják, hogy ezek az érzések megbénítsák őket.

GAZDAGSÁGI ELV

Nem kell megszabadulnunk a félelemtől ahhoz, hogy sikert értsünk el.

Minthogy a szokásaink rabjai vagyunk, gyakorolnunk kell, hogy félelmeink, kétségeink, aggodalmaink, bizonytalanságunk, kényelmetlenségünk ellenére cselekedjünk, illetve, hogy olyankor is cselekedjünk, amikor nincs kedvünk hozzá. Emlékszem, egyszer esti tanfolyamot tartottam Seattle-ben, és szóltam a közelgő háromnapos, Vancouverben tartandó Milliomos elme intenzív tanfolyamról is. Egy fickó felállt, és azt mondta: "Harv, nekem vagy egy tucat rokonom és barátom elvégezte a tanfolyamot, és lenyűgöző eredményeket értek el. Mind tízszer boldogabb, mint volt, és mind úton van az anyagi függetlenség felé. Mind azt állítja, az életüket változtatta meg az élmény, és ha Seattle-ben lenne a tanfolyam, biztosan részt vennék rajta." Megköszöntem neki a vallomást, és megkérdeztem, adhatok-e neki egy tanácsot. Beleegyezett, mire azt mondtam: "Csak három szót szeretnék mondani." "Hadd halljam!" — biztatott vidáman. "Maga iszonyúan szegény!" Ezek után megkérdeztem, hogy áll anyagiilag. A szokásos választ adta: "Nem túl jól." Erre természetesen azt feleltem: "Ne vicceljen!" Színpadiasan szónokolni kezdtem: "Ha egy háromórás autót vagy egy háromórás repülőút megakadályozza abban, hogy részt vegyen valamin, amire szüksége van, és amin részt akar venni, akkor mi minden akadályozza még?" A válasz egyszerű: minden. Minden akadályozza. Nem azért, mert olyan nagy a kihívás, hanem azért, mert ön olyan kicsi! Egyszerű — folytattam. — Vagy olyan ember ön, akit megállítanak, vagy olyan, akit nem. Ön dönt. Ha vagyont akar, vagy bármilyen egyéb sikert, harcosnak kell

lennie. Késznek kell lennie rá, hogy megtegyen érte mindent. Arra kell nevelnie magát, hogy semmi ne állhasson az útjába. Meggazdagodni nem mindig kényelmes. Meggazdagodni nem mindig könnyű. Mondhatnám, gazdagnak lenni nagyon is nehéz esetenként. És akkor mi van? A megvilágosodott harcos egyik leglényegesebb elve a következő: »Aki csak azt hajlandó megtenni, ami könnyű, annak nehéz lesz az élete. Aki hajlandó megtenni, ami nehéz, annak könnyű lesz az élete.« A gazdagok nem a könnyű és kényelmes dolgokra alapozzák az életüket; az az életmód a szegények és a középosztály jelentős hányada részének van fenntartva."

GAZDAGSÁGI ELV

Aki csak azt hajlandó megtenni, ami könnyű, annak nehéz lesz az élete.

Aki hajlandó megtenni, ami nehéz, annak könnyű lesz az élete.

Az előadás befejeződött. A tömeg néma csöndben ült.

Később odajött hozzám a fickó, aki elindította az egész beszélgetést, és hálásan megköszönte, hogy "felnyitottam a szemét". Természetesen beiratkozott a tanfolyamra (noha az Vancouverben volt), de a legviccesebb az volt, hogy kifelé menet hallottam, amint telefonál, és szóról szóra ugyanazt mondta el a vonal túlsó végén lévő barátjának, amit én előadtam. Valószínűleg hatásos volt, mert másnap három további regisztrációs szándékot közvetített. Mindannyian a Keleti Parton laktak... és mind eljöttek Vancouverbe. Szóba került a kényelem. Mi a helyzet a kényelmetlenséggel? Miért olyan fontos, hogy akkor is cselekedjünk, ha kényelmetlen? Mert jelenleg "kényelemben" élünk. Ha magasabb szintre akarunk lépni az életben, akkor ki kell törnünk a kényelmi zónánkból, és gyakorolnunk kell olyan dolgokat, amelyek nem kényelmesek. Tegyük fel, hogy jelenleg 5-ös szinten éled az életedet, és feljebb szeretnél lépni 10-es szintre. Az 5-ös szint és az alatta lévő szintek a te kényelmi zónádba esnek, de a 6-os és az afölötti szintek már kívül esnek rajta, a "kényelmetlenségi" zónához tartoznak. Ez azt jelenti, ha fel akarsz jutni az 5-ös szintről a 10-es szintre, keresztül kell vágnod magad a kényelmetlenségi zónádon. A szegények és a középosztályhoz tartozók nem vállalják a kényelmetlenségeket. A kényelem a legfontosabb dolog számukra az életben, mint már mondtuk. De hadd osszak meg veled egy titkot, amit csak a gazdag és nagyon sikeres emberek ismernek: a kényelmet nagyon erősen túlértékeljük. A kényelem jelentheti azt, hogy melegben, otthonosan, biztonságban érezzük magunkat, de nem ad teret a fejlődésnek. Ha fejlődni akarunk, ki kell lépünk kényelmi zónánkból. Csak a kényelmi zónánkon kívül fejlődhetünk. Hadd tegyek fel egy kérdést. Kényelmes, vagy kényelmetlen volt, amikor először próbáltál ki valamit? Többnyire kényelmetlen. Mi történt azután? Minél többször gyakoroltad, annál kényelmesebbé vált, igaz? Ez a dolgok menete. Minden kényelmetlen eleinte, de ha kitartunk, és folytatjuk, végül átvágjuk magunkat a kényelmetlenségi zónánkon, és sikert érünk el. Akkor új, kiterjesztett kényelmi zónára teszünk szert, vagyis fejlettebb személyiség leszünk. Tehát csak akkor fejlődünk, ha kényelmetlenségeket vállalunk. Mától kezdve, ha kényelmetlenséget érzel, ne vonulj vissza megszokott kényelmi zónádba. Veregesd vállon magad biztatóan, és mondd: "Fejlődnöm kell", és haladj bátran tovább!

GAZDAGSÁGI ELV

Csak akkor fejlődünk, ha vállaljuk a kényelmetlenségeket.

Ha gazdag és sikeres akarsz lenni, jobb, ha beletörődsz, hogy vállalnod kell a kényelmetlenségeket. Tudatosan gyakorold, hogy kívül merészkedj kényelmi zónádon, és olyasmit tegyél, amitől félsz! Egy életre jegyezd meg a következő egyenletet: KZ = GZ!

Azt jelenti: "kényelmi zóna" egyenlő "gazdagsági zóna".

Azáltal, hogy kiterjesztjük kényelmi zónánkat, megnöveljük jövedelmünket és gazdagsági zónánk méreteit. Minél kényelmesebbek vagyunk, annál kevesebb kockázatot vállalunk, annál kevesebb lehetőséget használunk ki, annál kevesebb emberrel ismerkedünk meg, és annál kevesebb új stratégiát próbálunk ki. Érthető a gondolatmenet? Minél fontosabb a kényelem, annál szorosabb kapcsolatba kerülünk a félelemmel. Ezzel szemben, ha készek vagyunk kinyújtózni, kiterjesztjük lehetőségeink határait, ennek köszönhetően több jövedelmet és gazdagságot vonzunk magunkhoz, illetve tartunk meg. Megint csak igaz, hogy ha nagy "tartályunk" (kényelmi zónánk) van, az univerzum sietve kitölti az űrt. A gazdag és sikeres embereknek nagy a kényelmi zónájuk, és folyamatosan bővítik, hogy minél több gazdagság férjen és kerüljön bele. A kényelmetlenségbe még senki nem halt bele, de a kényelem nevében már több ötletet, lehetőséget, tettet, fejlődést ítéltek halálra, mint minden más nevében együttesen. A kényelem öl! Ha az az életcélod, hogy kényelmesen élj, két dolgot garantálhatok. Az egyik, hogy sosem leszel gazdag. A másik, hogy sosem leszel boldog. A boldogság nem a langyos vízben terem, ahol minduntalan arról álmodozik az ember, mi minden történhetett volna. A boldogság a természetes fejlődés gyümölcse, és annak az eredménye, hogy maximálisan kihasználjuk a lehetőségeinket. Próbáld ki, hogy legközelebb, amikor kényelmetlenül, bizonytalanul érzed magad, vagy félsz, nem húzódsz össze, nem vonulsz vissza a biztonságba, hanem előretörsz! Figyeld meg, tapasztald meg a kényelmetlenség érzését, és vedd észre, hogy csak érzés — és nincs hatalmában megállítani téged. Ha rendíthetetlenül kitartasz a kényelmetlenség ellenére, végül eléred a célotat. Nem számít, hogy elmúlik-e valaha a kényelmetlenség érzése. Ha alábbhagy, tekintsd jelzésnek, hogy magasabb célt kell kitűznöd, mert amint kényelemben érzed magad, vége a fejlődésnek. Ha ki akarod hozni magadból a lehető legtöbbet, mindig a végletekig kell feszítened a húrt. Mivel pedig a szokásaink rabjai vagyunk, gyakorolnunk kell. Mindenképpen gyakorold, hogy akkor is cselekszel, amikor

félsz, amikor kellemetlennek vagy kényelmetlennek érzed a helyzetet, vagy amikor nincs hozzá kedved. Ezáltal hamar az élet magasabb szintjére emelkedhetsz. Közben ne felejtse el ellenőrizni a bankszámláját, mert garantáltan nőni fog rajta az összeg. Amikor itt tartok a tanfolyamon, meg szoktam kérdezni a hallgatóságot: "Hányan készek gyakorolni, hogy akkor is cselekszenek, amikor félnek, és amikor kényelmetlen?" Általában mindenki felteszi a kezét (valószínűleg azért, mert rettegnek tőle, hogy kiszúrom valamelyiküket). Ekkor azt mondom: "Beszélni könnyű. Próbáljuk ki, vajon komolyan gondolják-e." Előveszek egy fából készült, acél-hegyű nyílvest, és közlöm, hogy gyakorlásképpen a torkukon kell kettétörniük. Bemutatom, hogy az acél nyílhegy a torok lágy részéhez kerül, míg valaki nyitott tenyerével megtámasztja a nyílvest a másik végén. Egyenesen neki kell menni a nyílvestörőnek, és el kell törni úgy, hogy csak a torkukkal érhetnek hozzá, mielőtt átfúrja a nyakukat. A legtöbben kiborulnak. Időnként kiválasztok egy önkéntest, aki bemutatja a gyakorlatot, máskor mindenkinek adok egy-egy nyílvest. Volt már rá példa, hogy több mint ezren eltörték egy-egy nyílvest egy tanfolyamon. Végre lehet hajtani a feladatot? Igen. Félelmetes? Hogyne. Kényelmetlen? Nagyon is. De a lényeg, hogy sem a félelem, sem a kényelmetlenség ne gátoljon meg. Az alapgondolat az, hogy gyakoroljunk, neveljük magunkat arra, hogy mindent megtegyünk, bármi áll is az utunkba. Kettétörni az emberek többsége a nyílvest? Igen, mindenki, aki 100 százalékos elkötelezettséggel indul neki, kettétöri. Aki azonban lassan, félgözzel, vagy egyáltalán nem megy neki, az nem töri ketté.

A nyílvestörő gyakorlat után megkérdem: "Hányan érezték úgy, hogy sokkal könnyebb volt kettétörni a nyílvest, mint előzőleg gondolták?" Mindenki egyet szokott érteni abban, hogy sokkal könnyebb volt megtenni, mint amire számítottak. Mi ennek az oka? Ez egyike a leglényegesebb tudnivalónak. Elménk a történelem legnagyobb szappanopera-forgatókönyvírója. Hihetetlen történeteket talál ki. Ezek általában olyan drámákra és szerencsétlenségekre épülnek, melyek nem történtek meg, és valószínűleg nem is fognak. Mark Twain találóan fogalmazta meg ezt: "Több ezer olyan problémám volt életemben, amelyek valójában sosem történtek meg."

Az egyik legfontosabb dolog, amit meg kell értened, hogy nem vagy azonos az elmédvel. Sokkal nagyobb és kiválóbb vagy, mint az elméd. Elméd csupán egy részed, ahogyan a kezed is. Hadd tegyek fel egy gondolatébresztő kérdést: Mi történne, ha a kezed úgy viselkedne, mint az elméd? Mindenütt jelen lenne, állandóan verne, és egy percre sem hallgatna el. Mit tennél vele? A legtöbben valami ilyesmit válaszolnának: "Leválnám." Csakhogy a kezed nagyon hasznos eszköz, miért vágnád le? A helyes válasz természetesen az, hogy irányításod alá kell vonni, uralnod kell, és arra kell tanítanod, hogy neked dolgozzon, ne pedig ellened. Elméd okítása és irányítása a leglényegesebb készség a boldogság és a siker eléréséhez, és ez a könyv éppen ehhez nyújt segítséget, s tanfolyamaink is ehhez járulnak hozzá.

GAZDAGSÁGI ELV

Elmének oktatása és irányítása a leglényegesebb készség a boldogság és a siker eléréséhez.

Hogyan oktatjuk az elménket? Az első lépés a megfigyelés. Figyeljük meg, hogyan termel elménk következetesen olyan gondolatokat, amelyek nem támogatják a meggazdagodást és a boldogságot. Miután azonosítottuk ezeket a gondolatokat, elkezdhetjük az energiát csökkentő eszméket tudatosan erőt adó eszmékkel helyettesíteni. Hol találunk rá az erőt adó gondolatokra? Éppen ebben a könyvben. Az itt szereplő nyilatkozatok mindegyike erőt adó, és sikeres gondolkodásra ösztönöz. Tedd magadévá ezt a gondolkodásmódot, létformát, hozzáállást! Ne várj írásbeli felhívást! Még ma határozd el, hogy jobb lesz az életed, ha az itt leírtak szerint gondolkozol, és felhagysz a múltbeli, önromboló szellemi szokásokkal! Döntsd el, hogy mostantól fogva nem a gondolataid irányítanak, hanem te irányítod a gondolataidat! Mától kezdve nem az elméd a hajó kapitánya, hanem te, és az elméd neked dolgozik. Megválaszthatod a gondolataidat. Velünk született képesség, hogy bármikor törölhetünk minden olyan gondolatot, amely nem támogat minket. Ugyanakkor bármikor előtérbe helyezhetünk erőt adó gondolatokat is, egyszerűen azáltal, hogy koncentrálnunk rájuk. Irányíthatjuk az elménket. Mint említettem, egyik tanfolyamomon legjobb barátaim egyike, Robert Allen, több sikerkönyv írója, igen mélyenszántó gondolatot osztott meg velem: "Semmilyen gondolat nem él ingyen a fejünkben."

Ez azt jelenti, meg kell fizetnünk a negatív gondolatokért — pénzzel, energiával, idővel, egészséggel vagy boldogsággal. Ha hamar szeretnél az élet magasabb szintjére jutni, oszd gondolataidat két kategóriába — erőt adó, és elerőtlenítő gondolatokra. Figyeld meg a gondolataidat, és döntsd el, melyik támogat a boldogulásban és a sikerben, illetve melyik nem. Ezután határozz úgy, hogy csak az erőt adó gondolatokat tartod meg, és nem foglalkozol az elerőtlenítő gondolatokkal. Amikor egy negatív gondolat merül fel benned, mondd: "Töröld!", vagy "Köszönöm, hogy előjöttél", majd cseréld le egy másik, támogatóbb gondolatra. Ezt a folyamatot erőgondolkodásnak nevezem, és hidd el, ha gyakorolod, örökre megváltozik az életed. Ígérem!

Mi a különbség az "erőgondolkodás" és a "pozitív gondolkodás" között? A pozitívan gondolkodó emberek hisznek gondolataik igazságában. Az erőgondolkodás során az ember tisztában van vele, hogy a gondolatai nem igazak, de — minthogy mindenképpen kitalálunk valamilyen történetet — miért ne találjunk ki olyat, amelyik előnyünkre válik? Nem azért tesszük ezt, mert a gondolataink abszolút értelemben igazak, hanem azért, mert hasznosabbak, és sokkal jobban érezzük magunkat tőlük, mint a minket nem támogató gondolatoktól. Mielőtt befejezném ezt a fejezetet, még figyelmeztetni szeretnék mindenkit, nehogy kipróbálja otthon a nyílvestörő gyakorlatot. Ezt a gyakorlatot egy bizonyos módon kell végrehajtani, különben sérülést okozhat. Mi a tanfolyamainkon védőfelszerelést használunk hozzá. Akit érdekelnek ezek az áttöréses gyakorlatok, olvashatnak róluk honlapunkon Megvilágosodott harcos tréning címszó alatt. Ez a program bőséges tájékoztatást nyújt.

NYILATKOZATOK: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Cselekszem akkor is, ha félek." "Cselekszem akkor is, ha kételyek gyötörnek." "Cselekszem akkor is, ha aggódom." "Cselekszem akkor is, ha kellemetlen." "Cselekszem akkor is, ha kényelmetlen." "Cselekszem akkor is, ha nincs hozzá kedvem." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Vedd számba három legjelentősebb aggodalmadat és félelmedet a pénzzel és a gazdagsággal kapcsolatban! Idézd fel az érzést! Írd le, mit tennél, ha bekövetkezne a helyzet, amitől félsz! Túlélnéd? Vissza tudnál térni a jelenlegi állapothoz? Valószínűleg igen. Akkor hagyd abba az aggodalmaskodást, és kezdj el meggazdagodni! Gyakorold, hogy kilépsz kényelmi zónádból! Hozz szándékosan olyan döntéseket, amelyek kényelmetlenséget okoznak! Beszélj olyan emberekkel, akikkel egyébként nem beszélnél, kérj fizetésemelést a munkahelyeden, vagy emeld az árakat a vállalkozásodban, kelj minden reggel egy órával korábban, mint azelőtt, sétálj éjszaka az erdőben! Végezd el a Megvilágosodott harcos tréninget. Ott megtanulhatsz, hogyan légy megállíthatatlan. Alkalmazd az "erőgondolkodást"! Figyeld meg önmagadat és a gondolkodásmódodat! Csak azokat a gondolataidat hagyd érvényesülni, amelyek a boldogságot és a sikeredet támogatják! Provokáld a belső hangodat mindannyiszor, amikor azt mondja: "Nem vagyok rá képes", "Nem akarom" vagy "Nincs kedvem hozzá"! Ne hagyd, hogy ez a félelmen és kényelemszereteten alapuló hang a hatalmába kerítsen! Köss önmagaddal szerződést, hogy amikor a belső hangod megpróbál megakadályozni valamely, a sikered számára előnyös cselekedetben, nem hagyod magad eltántorítani a cselekvéstől, megmutatod az elmédnek, hogy te vagy a főnök! Ezzel nem csak azt éred el, hogy nagymértékben nő az önbizalmad, hanem azt is, hogy ez a hang egyre gyengébb lesz, és végül felfogja, hogy nincs rád hatása.

Andrew Wilton sikertörténete

Harv!

Andrew Wilton vagyok, 18 éves. Most végeztem el az első évet az egyetemen. Két éve jártam a Milliomos elme intenzív tanfolyamra, és azóta használom az ott tanult technikákat. Tavaly, a téli szünetben, amikor a barátaim dolgoztak, vagy a családjukat látogatták meg, én az ön módszerével gyűjtött pénzből elutazhattam tíz napra Dél-Spanyolországba. Fantasztikus élmény volt! Ha nem alkalmaztam volna a Milliomos elme intenzív tanfolyamon elsajátított stratégiákat, nem lett volna részem abban a pénzügyi szabadságban, hogy oda menjek, ahová akarok, és azt tegyem, amit akarok.

Köszönöm, Harv.

17. gazdagsági tétel

A gazdagok folytonosan tanulnak és fejlődnek.

A szegények azt hiszik, már mindent tudnak.

Tanfolyamaim elején elmondom, mit tartok nyelvünkben "a legveszélyesebb kijelentésnek". Azt, hogy "Tudom". Honnan tudhatjuk, hogy valamit tudunk? Egyszerű. Amit megtapasztaltunk, azt tudjuk. Egyébként csak hallottunk róla, olvastunk róla, beszélünk róla, de nem tudjuk. Egyszerűbben fogalmazva, aki még nem igazán gazdag és nem igazán boldog, annak valószínűleg még van mit tanulnia a pénzről és a sikerről. Amint azt a könyv elején elmondtam, "szegény" korszakomban abban a szerencsében volt részem, hogy egy multimilliomos barátom látott el tanácsokkal, aki együtt érzett velem nyomorúságomban. Emlékeztek még, mit mondott nekem? "Harv, ha nem vagy annyira sikeres, mint amennyire szeretnél, akkor valamit nem tudsz." Szerencsére megfogadtam a tanácsát, és "mindentudóból" "mindentanulóvá" lettem. Ettől a pillanattól kezdve minden megváltozott. A szegények gyakran igyekeznek bizonygatni, hogy igazuk van. Úgy tesznek, mintha minden témában rendkívül jól értesültek lennének, és csupán a balszerencse vagy az átmeneti rossz sorsuk döntötte nyomorba, tette földönfutóvá őket. Egyik ismert mondásom, hogy "Az embernek lehet igaza, vagy lehet gazdag — de mindkettő egyszerre nem teljesülhet." Ha igazunk van, az azt jelenti, kénytelenek vagyunk kitartani régi gondolkodás-és életmódunk mellett. Sajnos azonban éppen ezek juttattak jelenlegi helyzetünkbe. A fenti elv a boldogságra is érvényes, azaz "Lehet valakinek igaza, vagy lehet boldog."

GAZDAGSÁGI ELV

Lehet az embernek igaza, vagy lehet gazdag, de mindkettő egyszerre nem teljesülhet.

Jim Rohn, író és előadó gondolata tökéletesen illik ide: "Ha azt tesszük, amit eddig, azt kapjuk, amit eddig." A saját, megszokott módszereinket már ismerjük; most új módszerekre van szükségünk. Ezért írtam ezt a könyvet. Az a cél vezérelt, hogy új szellemi tételeket plántáljak az agyadba a már meglévők mellé. Ezek újfajta gondolkodásmódot, új cselekvési módot, ennek következtében új eredményeket jelentenek. Ezért rendkívül lényeges, hogy folyamatosan tanuljunk és fejlődjünk.

A tudósok egyöntetűen azt állítják, hogy a világban semmi sem statikus. Minden, ami él, állandóan változik. Vegyünk példának bármilyen növényt. Ha nem növekszik, elpusztul. Ugyanez a helyzet az emberekkel és más élő organizmusokkal is: ha nem növekszünk, elpusztulunk. Egyik kedvenc mondásom Eric Hoffer írótól és filozófustól származik, és így hangzik: "Akik tanulnak, azok fogják örökölni a világot, miközben azok, akik befejezték tanulmányaikat, kiválóan felszerelkeztek ahhoz, hogy egy nem létező világban éljenek". Ez azt jelenti, ha nem tanulunk folyamatosan, lemaradunk. A szegény emberek azt állítják, idő- és pénzhiány miatt nem tudják képezni magukat. A gazdagok Benjamin Franklin hitvallását fogadják el: "Aki úgy gondolja, hogy a tanulás drága, próbálja ki, milyen a tudatlanság." Biztosan hallottátok már, hogy "a tudás hatalom", és a hatalom a cselekvésre való képesség.

Amikor a Milliomos elme intenzív tanfolyamot ajánlom valahol, mindig feltűnik, hogy általában a legszegényebbek állítják: "Nincs szükségem a tanfolyamra", "Nincs rá időm" vagy "Nincs rá pénzem." A milliomosok és multimilliomosok mind beiratkoznak, és azt mondják: "Ha csak egy valamit megtanulhatok, vagy egy valamiben javulást érhetek el, már megérte." Egyébként, akinek nincs ideje azokra a dolgokra, amiket szeretne megtenni, vagy meg kell tennie, minden bizonnyal modernkori rabszolga. Akinek pedig nincs pénze arra, hogy megtanulja, miként lehet sikeres, annak minden bizonnyal nagyobb szüksége van rá, mint bárki másnak. Sajnos a "nincs pénzem" nem oldja meg ezt a problémát. Mikor lesz pénze? Mi fog változni egy, két vagy öt év múlva? A válasz egyértelmű: semmi. És az illető ugyanezt fogja mondani akkor is. Az egyetlen mód arra, hogy előteremtsük a szükséges pénzt, hogy megtanuljunk a pénz játszójának minden csínját-bínját. Meg kell tanulni a megfelelő készségeket és stratégiákat, hogy több jövedelmünk legyen; meg kell tanulni kezelni és hatékonyan befektetni a pénzt. Örültség, ha valaki ugyanazt teszi újra meg újra, mégis más eredményre számít. Ha a munka elég lenne a sikerhez, te már gazdag és boldog lennél. Bármilyen kifogással állsz elő, az nem több, mint mentségkeresés és önigazolás. Sajnálom, hogy ilyen nyersen a szemedbe kell vágnom mindezt, de én így látom, és ez a dolgom. Úgy gondolom, egy jó oktató mindig többet követel a rábízott emberektől, mint azok önmaguktól. Egyébként semmi szükség nem lenne rá. Az én célom az, hogy tanítsalak, ösztönzést, biztatást nyújtsak, lelkesedést szítsak, és elérjem, hogy nagyon pontosan megfigyeld, mi az, ami akadályoz téged. Röviden: mindent meg kell tennem azért, hogy eljuttassalak az élet magasabb szintjére. Ha kell, darabokra szedlek, majd újra összeraklak úgy, hogy jobban működj. Mindent elkövetek, hogy tízszer boldogabb és százszor gazdagabb légy. A finomkodás nem kenyerem. Ha gyorsabban akarsz előrelépni, rajta, folytassuk!

A siker tanulható készség. Bármiben megtanulhatsz sikeresnek lenni. Aki nagyszerűen akar golfozni, megtanulhatja. Aki kiváló zongorista szeretne lenni, megtanulhat zongorázni. Aki igazán boldog akar lenni, megtanulhatja. Aki gazdag akar lenni, megtanulhatja. Nem számít, hol tartasz most. Mindegy, milyen szintről indulsz. Csak az a lényeg, hogy hajlandó légy tanulni. Egyik gyakori mondásom így hangzik: "Aki ma mester, nulla volt egyszer." Íme egy példa: Egyik tanfolyamomon részt vett egy olimpikon síelő. Amikor elmondtam a fenti mondatot, szót kért. Nagyon kemény jellem volt, és azt hittem, hevesen tiltakozni fog. Ellenkezőleg, elmesélte, milyen rosszul sielt gyerekkorában. Elmondta, hogy időnként a barátai nem hívták el magukkal síelni, mert olyan lassú volt. Minden hétvégén kiment a hegyekbe, és órákat vett, hogy jobban beilleszkedjen a többiek közé. Hamarosan nemcsak egyenrangúvá vált velük, de túl is szárnyalta őket. Azután elkezdett versenyezni, és egy kiváló edző keze alá került. Szó szerint ezt mondta: "Lehet, hogy managyszerűen síelek, de egykor katasztrofális voltam. Harvna teljesen igaza van. Mindenben megtanulható a siker. Megtanultam, hogyan legyek sikeres a síelésben, és most az a célom, hogy megtanuljam, miként legyek sikeres pénzügyileg."

GAZDAGSÁGI ELV

"Aki ma mester, nulla volt egyszer." — T. Harv Eker

Senki sem születik pénzügyi zseninek. Minden gazdag ember megtanulta, miként játssza sikeresen a pénz játékát, így te is megtanulhatsz. Ne feledd a mottót: "Ha más meg tudja csinálni, én is meg tudom!" A meggazdagodás igazából nem annyira pénzügyi gazdagodást jelent. Inkább arról szól, kivé kell válnunk, milyen jellemmé, hogyan kell gondolkoznunk ahhoz, hogy gazdagok legyünk. Elárulok egy titkot, amit kevesen tudnak: a leggyorsabban úgy lehet meggazdagodni és gazdagnak maradni, ha dolgozunk önmagunk fejlesztésén. Sikeres emberré kell fejlődünk. A külvilág ebben is csupán tükörképe belső világunknak. Mi vagyunk a gyökér; eredményeink a gyümölcsök.

Van egy mondás: "Mindenhová magunkkal visszük önmagunkat". Ha sikeres emberré fejlesztjük magunkat erő, jellem és gondolkodás terén, természetesen mindenben sikeresek leszünk. Miénk lesz az abszolút döntési lehetőség. Belső erőre teszünk szert, és meglesz hozzá a képességünk, hogy választhassunk bármilyen szakmát, vállalkozást vagy befektetést, mindenben siker koronázza működésünket. Ez ennek a könyvnek a lényege. Ha 5-ös szinten vagy, 5-ös szintű eredményeket érsz el. Ha fel tudod fejleszteni magadat a 10-es szintre, 10-es szintű eredményeid lesznek.

De vigyázz! Ha nem végzed el a munkát önmagadon, és valahogyan mégis sok pénzhez jutsz, minden bizonnyal csak a vak szerencsének köszönheted, és valószínű, hogy elveszíted. Ha viszont kívül-belül sikeres emberré teszed önmagadat, nemcsak sok pénzt szerzel, de meg is tartod, gyarapítod, és — ami a legfontosabb — igazán boldog is lehetsz vele.

A gazdagok tudják, hogy a sikerhez vezető úton be kell tartani a LENNI, TENNI, BIRTOKOLNI sorrendet.

A szegények és a középosztály tagjai azt hiszik, hogy a sorrend: BIRTOKOLNI, TENNI, LENNI.

A szegények és a középosztály zöme úgy véli, "ha sok pénzem van, azt tehetem, amit akarok, és sikeres leszek."

A gazdagok tudják: "ha sikeres leszek, azt tehetem, amit tennem kell ahhoz, hogy enyém legyen, amit akarok, beleértve a sok pénzt." Van még valami, amit csak a gazdagok tudnak: a vagyonteremtésnek nem az az egyedüli célja, hogy sok pénzünk legyen, hanem az is, hogy segítségével a lehető legjobb ember váljék belőlünk. Tulajdonképpen az a célok célja, hogy a személyiségünket fejlesszük. Madonnától, a világhírű énekesnőtől és színésznőtől megkérdezték, miért változtatja évente a megjelenését, a zenéjét, a stílusát. Azt felelte, a zene számára az önkifejezés eszköze, és azért, hogy minden évben újra kitalálja magát, olyan személyiséggé fejlődik, amilyen lenni szeretne.

Röviden: a siker nem "valami", hanem "valaki". Szerencsére mindnyájan tökéletesen megtanulhatjuk, miként váljunk ezzel a "valakivé". Én csak tudom. Egyáltalán nem vagyok tökéletes, közel sem, de ha megnézem, ki vagyok ma ahhoz képest, aki húsz évvel ezelőtt voltam, közvetlen kapcsolatot látok akkori "önmagam és a vagyonom" (illetve annak hiánya) és jelenlegi "önmagam és a vagyonom" között. Megtanultam, hogyan érjek el sikert, és ezt ti is meg tudjátok tanulni. Ezért tartok tréningeket. Saját tapasztalatból tudom, bárki megtanulhatja, miként legyen sikeres. Engem megtanítottak rá, és most én is megtaníthatok rá több tízezer embert. A tréning működik! Egy másik döntő különbség a gazdagok és a szegények, illetve középosztálybeliek között tapasztalatom szerint az, hogy a gazdagok kiváló szakemberek a maguk területén. A középosztálybeliek középszerűek a szakterületükön, a szegények pedig gyengék. Te mennyire vagy jó abban, amivel foglalkozol? Mennyire jól végzed a munkádat? Mennyire jól irányítod a vállalkozásodat? Szeretnél teljesen elfogulatlan visszajelzést? Nézd meg a fizetésedet! Az mindent elárul. Egyszerű: ahhoz, hogy a legjobban fizessenek, a legjobbnak kell lennünk.

GAZDAGSÁGI ELV

Ahhoz, hogy a legjobban fizessenek, a legjobbnak kell lennünk.

Ez az elv nap mint nap érvényesül a profi sport világában. Általában minden sportágban a legjobb sportolók keresnek a legjobban. Ők kapják a legtöbb pénzt, és őket igazolják le a legjobb klubok. Ugyanez az elv működik a vállalkozás és a pénzügyek világában is. Akár cégtulajdonos, értelmiségi szakember, hálózati marketinggel foglalkozó vállalkozó, jutalékra dolgozó értékesítő valaki, akár fizetésből élő alkalmazott, ingatlan-befektető, részvényes befektető vagy bármi egyéb, érvényes rá, hogy minél jobban teszi a dolgát, annál többet keres. Ez is alátámasztja, miért rendkívül fontos, hogy folyamatosan képezzük magunkat azon a területen, amelyen dolgozunk. A tanulással kapcsolatban érdemes megjegyezni, hogy a gazdagok nemcsak szakadatlanul tanulnak, de arról is gondoskodnak, hogy tanuljanak azoktól, akik már sikert értek el az általuk választott területen. Nekem személy szerint nagyon sokat jelentett, hogy kiktől tanultam. Mindig ügyeltem rá, hogy az adott terület igazi kiválóságaitól szerezzem meg a tudást — nem azoktól, akik szakértőnek vallják magukat, hanem azoktól, akiket a gyakorlati életben elért eredményeik igazoltak. A gazdagok a még gazdagabbak tanácsait fogadják meg. A szegények a barátaiktól kérnek tanácsot, akik éppolyan ágról szakadtak, mint ők maguk. Nemrégiben beszélgettem egy befektetési bankárral, aki üzletet akart velem kötni. Azt ajánlotta, fektessék be nála több százezer dollárt kezdőtőkeként. Azután megkért, hogy mutassam be neki a pénzügyi kimutatásaimat, hogy megtehesse az ajánlatait. A szemébe néztem, és megkérdeztem: "Bocsásson meg, de nem fordítva lenne ez helyénvaló? Ha ön azt akarja, hogy önre bízam a pénzem kezelését, nem inkább önnek kellene bemutatnia a pénzügyi kimutatásait nekem? Ha nem igazán gazdag, ne fáradjon!" Az illető megrendült. Láttam rajta, hogy még soha senki nem kérdőjelezte meg a vagyont, és nem szabta feltételül a nála való befektetéshez. A helyzet abszurd. Ha meg akarnád mászni a Mount Everestet, olyan hegyi vezetőt fogadnál fel, aki még sosem járt a csúcson, vagy okosabban tennéd, ha olyat kerítenél, aki már számtalanszor felment, és pontosan tudja, hogyan kell? Tehát melegen ajánlom, hogy nagyon figyelj oda, és ne sajnáld az energiát a folyamatos tanulásra, ugyanakkor gondosan válogasd meg, kitől tanulsz, és kinek a tanácsait fogadod el. A szegények — legyenek bár tanácsadók, oktatók, pénzügyi tervezők — csupán egyetlen dolgot taníthatnak meg: hogy miként légy szegény. Egyébként nagyon ajánlom, vedd fontolóra, hogy szerződtetsz egy személyes sikertanácsadót. Egy jó tanácsadó a jó útra terel, a saját magad által megjelölt irányba. Vannak "élettanácsadók", akik az élet minden dolgában hatalmas szerepet vállalnak, míg mások egy-egy területre specializálódnak, mint például a szakmai teljesítmény, a pénzügyek, a vállalkozás, az emberi kapcsolatok, az egészség vagy akár a spiritualitás. Ismét nagyon lényeges, hogy derítsd fel tanácsadód hátterét, mert csak így biztosíthatod, hogy olyan embert válassz magad mellé, aki bizonyított az általad fontosnak tartott területen.

Ahogy a Mount Everest megmászásánál is vannak sikeres útvonalak, a magas jövedelem megszerzésének, az anyagi függetlenség gyors elérésének, a vagyonteremtésnek is vannak bevált stratégiái és módzatai. Ezeket kell megtanulnod és alkalmaznod. A Milliomos elme pénzkezelési módszerének értelmében melegen ajánlom, hogy helyezd el jövedelmed 10 százalékát egy képzési alapba. Ezt a pénzt költsd tanfolyamokra, könyvekre, hanganyagokra, CD-kre, vagy más egyéb képzési formákra. Részt vehetsz hivatalos oktatásban, tréningcégek képzéseiben, vagy tanulhatsz magántanártól. Bármilyen formát választasz, ebből a pénzből mindig tanulhatsz, és nem kell arra az olcsó kifogásra hivatkoznod, hogy "én már mindent tudok". Minél többet tanulsz, annál többet keresel... ez holtbiztos.

NYILATKOZAT: Tedd a kezed a szívedre, és mondd: "Elkötelezem magam, hogy szakadatlanul tanulok és fejlődöm." Érintsd meg a homlokodat, és mondd: "Milliomos elmém van!"

A MILLIOMOS ELME TEENDŐI

1. Kötelezd el magad a fejlődés mellett! Minden hónapban olvass el legalább egy könyvet, hallgass meg egy oktató kazettát vagy CD-t, menj el egy pénzről, vállalkozásról vagy személyiségfejlesztésről szóló tanfolyamra! Hatalmas előrelépést fogsz tapasztalni tudás, önbizalom és sikeresség terén.
2. Fontold meg, hogy szerződtetsz egy személyes tanácsadót, aki a helyes úton tart!
3. Iratkozz be a Milliomos elme intenzív tanfolyamra! Ez a fantasztikus tanfolyam ezrek életét változtatta meg, a tiédet is meg fogja változtatni!

Akkor most mi a csudát csináljunk?

Hogyan tovább? Mit tegyünk? Hol kezdjük?

Már mondtam, és még sokszor el fogom mondani: "Beszélni könnyű." Remélem, tetszett ez a könyv, és — ami fontosabb — remélem, hogy a benne olvasott elvek alkalmazásával hatalmas javulást érsz el az életedben. Ám én azt tapasztaltam, hogy egy könyv nem elég életünk megváltoztatásához. Kezdetnek jó, de aki a gyakorlati életben akar sikert elérni, annak a tettek mezejére kell lépnie. E könyv első részében megismertettelek a pénzügyi modell fogalmával. Egyszerű: pénzügyi modellünk határozza meg pénzügyi sorsunkat. Mindenképpen végezd el az általam javasolt összes gyakorlatot a szóbeli programozás, az utánzás és a konkrét események terén, hogy elkezd modelledet olyanná alakítani, amely segít a pénzügyi siker elérésében. Azt is ajánlom, hogy mondd el naponta a leírt nyilatkozatokat. A könyv második részében megtanultad a tizenhét konkrét különbséget a gazdagok és a szegények, valamint a középosztálybeliek gondolkodásmódja között. Javaslom, jegyezd meg jól ezeket a "gazdagsági tételeket" azáltal, hogy nap mint nap elismétled a nyilatkozatokat, így az elvek rögzülnek az elmédben. Idővel azon kapod majd magad, hogy másként nézel az életre — és főként a pénzre —, mint korábban. Ettől kezdve új lehetőségeket választasz, új döntéseket hozol, és új eredményeket fogsz elérni. A folyamat felgyorsítása érdekében végezd el rendre az egyes gazdagsági tételeket követő gyakorlatokat!

Ezek a gyakorlatok rendkívül fontosak. Ahhoz, hogy tartós változást érsz el, sejt szinten kell végbemennie a változásnak — át kell alakítanod agyad "áramköreit". Ez azt jelenti, át kell ültetned az elméletet a gyakorlatba. Nem elég, ha olvasol róla, ha beszélsz róla, ha gondolkozol róla, meg is kell tenned.

Óvakodj a fejedben szóló vékony hangocskától, amely valami ilyesmit kántál: "Ugyan már, gyakorlatok? Se szükségem, se időm rájuk." Figyelj oda rá, ki mondja ezt! Kondicionált elméd a tettes. Ne feledd, neki az a dolga, hogy ott tartson, ahol éppen vagy: kényelmi zónádban. Ne hallgass rá! Végezd el a gyakorlatokat, mondd ki a nyilatkozatokat, és figyeld, miként ível meredeken felfelé az életed!

Azt is javaslom továbbá, hogy a következő egy évben havonta legalább egyszer olvasd el újra ezt a könyvet. "Micsoda? — sívít talán az iménti vékony hang. — Egyszer már elolvastam, minek olvasnám el újra meg újra?" Jó kérdés, és a válasz egyszerű: az ismétlés a tudás anyja. Minél többet tanulmányozod a könyvet, annál gyorsabban válnak természetessé és automatikussá a benne foglalt fogalmak.

Látogass el a www.millionairemindbook.com honlapra, és kattints a FREE BOOK BONUSES címszóra az értékes ajándékokért, megkaphatod többek között a következőket:

Egy kinyomtatható és bekeretezhető nyilatkozatlistát

A Milliomos elme "heti gondolatát"

A Milliomos elme "emlékeztetőt"

A Milliomos elme "vagyonynyilvántartó lapot"

A "Nyilatkozattétel a gazdagság mellett" kinyomtatható változatát.

Mint mondtam, én megtanultam, milyen út vezet a sikerhez, ezért most rajtam a sor, hogy segítsek megtalálni másoknak. Küldetésem, hogy "tanítsam az embereket és ösztönzést adjak nekik, hogy magasabb énjük igényei szerint éljenek, vezérelje őket a bátorság, a céltudatosság és az öröm, szemben a félelemmel, az ínséggel és a kötelezettségekkel." Nagyon nagy áldásnak tekintem, hogy tanfolyamokat, műhelyeket és táborokat tarthatok, hogy gyorsan és tartósan átalakíthatom az emberek életét. Lelkesít a tudat, hogy több mint 250 000 embernek segíthettem gazdagabbá és boldogabbá válni. Szeretettel meghívlak a háromnapos Milliomos elme intenzív tanfolyamra. Ott helyben átalakítjuk a pénzügyi modelledet. Egyetlen hihetetlen hétvége alatt áttörheted az összes akadályt, amelyek meggátolnak pénzügyi lehetőségeid maximális kiaknázásában. A tanfolyam végére teljesen új felfogás alakul ki benned az életről, a pénzről, az emberi kapcsolataidról és önmagadról. Sokan állítják, hogy a Milliomos elme intenzív tanfolyam életük meghatározó élménye volt. Szórakoztató, izgalmas, mély ismereteket és alapvetően lényeges pénzügyi készségeket tanít. Több száz hozzád hasonló emberrel találkozhatsz a világ minden tájáról, sokuk üzleti partnereddé és életre szóló barátoddá válhat. Nos, ennyi fért bele a könyvbe. Köszönöm, hogy értékes idődet e könyv olvasására fordítottad. Hatalmas sikert és igazi boldogságot kívánok, és nagyon várom, hogy személyesen is találkozhatassunk.

A szabadságodért: T. Harv Eker

A GAZDAGSÁG MEGOSZTÁSA

Az igazi gazdagságot lényegében azzal lehet meghatározni, hogy ki mennyit tud adni. — T. Harv Eker

Ez a könyv arra tanít, hogy megfigyeld saját gondolkodásmódodat, és szembeszállj a pénzzel kapcsolatos korlátozó, hátrányos gondolataiddal, szokásaiddal és cselekedeteiddel. Azért a pénzzel foglalkozunk elsősorban, mert ez a legtöbb nehézség forrásainak egyike az emberek életében. Egy átfogóbb képet is érdemes azonban szemügyre venni. Ha felismered, mi az, ami hátráltat pénzügyi téren, alkalmazhatod ezt a tudást az élet egyéb területeire is. E könyv tudatosságod fejlesztését szolgálja. A tudatosság azt jelenti, hogy megfigyeled a gondolataidat és a tetteidet, hogy a jelenben hozott, valódi döntéseid alapján cselekedj, ne múltbeli programjaid alapján. A lényeg, hogy a magasabb éned reagáljon, ne a félelmen alapuló "alacsonyabb" éned. Így elérheted, hogy a maximumot hozd ki magadból, és beteljesíthesd a sorsodat. Tudnod kell azt is, hogy ennek az átalakításnak a lényege nem csak téged érint személyesen, hanem az egész világot. Világunk nem más, mint az azt alkotó emberek tükörképe. Ahogyan minden egyes ember tudatossága nő, úgy növekszik az egész világ tudatossága — a félelem helyét a bátorság, a gyűlöletét a szeretet, az ínséget a bőség veszi át. Ezért mindnyájunk feladata, hogy nagyobb tudatosságra tegyünk szert, és így egyre több tudatossággal járuljunk hozzá a világ egészéhez.

Ha a világot át szeretnéd formálni valamilyen módon, kezd azzal, hogy először magadat formáld olyanná. Ha jobbá akarod tenni a világot, tedd jobbá önmagadat. Ezért gondolom úgy, hogy te is köteles vagy kihozni magadból a maximumot, hogy bőségben és sikerben élhess; mert így segíthetsz másokon, és építően járulhatsz hozzá a világ fejlődéséhez. Arra kérek tehát, hogy ezt a tudatosság növeléséről és önfejlesztésről szóló üzenetet add át másoknak is — minél több embernek. Határozd el, hogy legalább száz barátodnak, családtagodnak és ismerősödnek továbbítod. Tekintsd úgy, hogy életet megváltoztató ajándékot adsz nekik ezzel. Ezáltal ugyanis nem csupán hatásos pénzügyi fogalmakkal ismerteted meg őket, hanem ezen kívül lehetőségük nyílik arra is, hogy megfigyeljék saját gondolkodásukat, növeljék saját tudatossági szintjüket s ezzel az egész bolygóét is. Rendkívül sokat jelentene ismerőseidnek és családtagjaidnak továbbá, ha veled együtt részt vehetnének a Milliomos elme intenzív tanfolyamon. Igazi áldás barátokkal és hozzátartozókkal megosztani ezt az élményt. Az én álmom az, hogy minden könyvvel, minden tanfolyammal és minden egyes résztvevővel fokozatosan jobbá tegyük a világot. Kérlek, támogass, hogy ez az álmom valóra váljon.

Köszönöm.