

Kako razmišljaju milioneri

OVLADAJTE UNUTRASNJOM LOGIKOM BOGATSTVA

Ko je taj T. Harv Eker i zasto bih ja trebalo da procitam ovu knjigu

Ljudi budu šokirani kada ja na početku mog seminara jednu od prvih stvari koju im kažem „ne verujte mi ni jednu reč“, Zasto bih ja predložio tako nesto .Pa zato sto ja mogu da pričam samo iz vlastitog iskustva. Nijedan od koncepata i uvida o koji ma pričam nisu sami po sebi istiniti ili lažni, pravi ili pogrešni. Oni se prosto odražavaju kroz moje sopstvene rezultate i kroz zapanjujuće rezultate koje sam video u živo tima hiljada i hiljada mojih studenata. Kada to kažem, medjutim, ja verujem da ćete, ako primenite principe koje ste naučili u ovoj knjizi, potpuno promeniti vas život. Nemojte samo čitati ovu knjigu. Proučite je kao da vam život zavisi od toga. Onda sam i isprobajte osnovne principe. Ono što uspe, nastavite da radite. Ono što ne uspe, slobodni ste da odbacite.

Znam da bih mogao pogrešno shvaćen, ali kad se radi o novcu, ovo bi mogla da bude najvažnija knjiga koju ste ikada pročitali. Svestan sam da je ovo smela izjava, ali činjenica je da ova knjiga pruža tu kariku koja nedostaje izmedju vaše želje za uspehom i postizanja istog. Kao sto ste do sada verovatno već otkrili, to su dva potpuno odvojena sveta.

Nema sumnje da ste vec pročitali druge knjige, slusali trake ili CD-ove, ili išli na kurseve, i čuli o mnogo „obogati se“, sistemima, bilo da su oni u nekretninama, akcijama ili biznisu. Ali šta se desi? Za većinu ljudi, ne puno toga! Dobiju kratak blesak energije, i onda se vraćaju na staro.

Ali, ipak postoji rešenje. Ono je jednostavno, ono je zakonitost, i nećete ga nadmudriti. Svodi se na sledeće: ako vas podsvesni „finansijski plan“, nije „namešten“, na uspeh, nista što vi naučite, ništa što znate, ništa što uradite neće značiti puno. Mi ćemo vam na stranicama ove knjige, demistikovati zasto su neki ljudi predodredjeni da budu bogati, a drugima je sudjena večna borba za život. Razumećete osnovne uzroke uspeha, i počecete da menjate svoju finansijsku budućnost nabolje. Shvatićete kako uticaji iz detinjstva oblikuju vas finansijski plan i kako ti uticaji mogu da dovedu do samoporazavajućih misli i navika. Saznaćete moćne principe koji će vam pomoći da vaše negativne načine razmišljanja zamenite sa mentalnim „DOSIJEIMA BOGATSTVA“, da bi razmišljali - i doživljavali uspeh- kao i bogati ljudi. Takodje ćete naučiti i praktičnu, korak po korak strategiju za povećanje svojih prihoda za povećanje svojih prihoda i pravljenje bogatstva.

U prvom delu ove knjige objasnićemo vam kako je svako od nas izvežban da razmišlja i deluje kad se radi o novcu, i daćemo vam konture za četiri ključne strategije za promenu vases finansijskog plana. U drugom delu ispitujemo razlike izmedju toga kako razmišljaju bogati ljudi, ljudi iz srednje klase i siromasni ljudi, i pružamo vam sedamnaest principa i radnji koje treba preduzeti da bi došlo do trajnih promena u vašem finansijskom životu. Kroz knjigu ćemo takodje podeliti sa vama samo nekoliko primera od hiljadu pisama i mejlova koje sam primio od ljudi koji su pohađjali intenzivni kurs Kako razmišljaju milioneri ipostigli moćne rezultate u svojim životima.

Dakle koje je moje iskustvo? Odakle ja dolazim? Da li sam oduvek bio uspešan? Voleo bih da jesam!

Kao i mnogi od vas, ja sam imao navodno imao mnogo „potencijala“, ali malo toga sam pokazivao. Pročitao sam sve knjige, preslušao sve trake i pohađao sve seminare. Ja sam zaista, zaista, zeleo da budem uspešan. Ne znam da li je to zbog novca, slobode, osećaja uspeha ili prosto da dokažem svojim roditeljima da sam dovoljno dobar, ali bio sam skoro opsednut time da postanem „uspešan“. U svojim dvadesetim godinama počinjao sam nekoliko različitih poslova, svaki sa snom o pravljenju bogatstva, ali moji rezultati su se kretali od tuznih do još gorih.

Razbijao sam se od posla, ali uvek završavao kratkih rukava. Imao sam „bolest čudo vista iz Loh Nesa“, čuo sam o stvarima kao što su profit, ali ih nisam nikada video. Nastavio sam da razmišljam u stilu: „ako bih samo ušao u pravi posao, popeo se na pravog konja, uspeo bih. „Ali grešio sam. Ništa nije pomoglo... bar ne meni. I upravo taj poslednji deo rečenice me je konačno opametio. Kako to da su drugi uspevali u t

im istim poslovima u kojima sam ja bio, a ja sam još uvek švorc? Šta se desilo sa gospodinom potencijalom?

I tako sam počeo da se bavim ozbiljnim preispitivanjem samog sebe. Ispitao svoja instinkta i shvatio da sam, i ako sam govorio da stvarno želim da budem bogat, imao duboko ukorenjene brige u vezi toga. Uglavnom sam se plašio. Plašio sam se da bih mogao da doživim neuspeh ili još gore, da uspem i onda nekako to sve prokockam. Onda bih stvarno ispao totalni nesposobnjaković. Još gore, onda bih upropastio jedinu stvar koja me je držala: moju „priču“, kako imam sav taj „potencijal“, šta ako saznam da nemam u sebi ono što je potrebno i da sam predodređen za život u večnoj borbi za preživljavanje?

I onda, kako samo sreća to može da uradi, dobio sam savet od vrlo bogatog očevog prijatelja. Bio je u kući mojih roditelja, igrao karte sa „momcima“, i u prolazu me primetio. To je bio treći put da sam se vraćao kući, i živeo sam u „stanu na donjem spratu“, inače poznatom kao podrum. Pretpostavljam da mu se moj otac požalio na moj bedni život, zato što je, kad me je video, imao ono saosećanje u očima koje je obično namenjeno za ucveljenu rodbinu na sahranama.

Prišao mi je i upitao šta radim. Predpostavio sam da će se razgovor završiti i posle par formalnih rečenica. Iznenada on je rekao: „Harve, počeo sam na isti način kao i ti, katastrofalno“, Iznenadio sam se što je tako naglo promenio temu ovog razgovora koji je trebao da bude kolokvijalne prirode i bilo mi je pomalo neprimatno.

A on je nastavio: „Više puta sam počinjao poslove i više puta bio očajan što nemam dovoljno sreće da zaradim novac. Ipak, jednom prilikom dobio sam savet koji mi je promenio život, i mislim da bi i tebi koristio“, Uzvrpoljio sam se posle ovog paternalističkog stava očevog prijatelja i poželeo da se razgovor prekine. Ipak on je nastavio: „Ako ti stvari ne idu onoliko dobro koliko bi trebalo, onda postoji nešto što ne znaš, zar ne? Pošto sam bio kočoperni mladić u to vreme, mislio sam da prilično dobro znam sve, ali, buduci da je moj bankovni racun govorio nešto drugo, nastavio sam da slušam. Upitao me je „Da li si znao da većina bogatih ljudi razmišlja na sličan način?“,

Rekao sam mu da nikada nisam o tome razmišljao. On je na to uzvratio: „To nije bas naučna činjenica, ali u većini slučajeva bogati ljudi razmišljaju na određeni način, a siromašni ljudi razmišljaju na sasvim drugaciji način, i ti načini razmišljanja određuju njihova dela i zato određuju i njihove rezultate“, Nastavio je: „Ako bi razmišljao na način na koji razmišljaju bogati ljudi i radio šta bogati ljudi rade, ne čini ti se da bi i ti mogao postati bogat?“, Mislim da sam odgovorio sa svom samouverenošću zbunjene glave: „mislim da bih“, „Onda“, odgovorio je „sve što trebaš da uradiš je da prekopiras način na koji bogati ljudi razmišljaju“,

Skeptik kakav sam tada bio, rekao sam: I o čemu vi sada razmišljate u ovom trenutku? A on je odgovorio: Razmišljam kako se bogati ljudi drže svojih obaveza, a moja se sada odnosi na tvog oca, momci me čekaju vidimo se, Iako je on izasao napolje, a ono što je rekao uslo je unutra.

Nista drugo nije funkcionisalo u mom životu, pa sam na kraju pomislio da ima smisla poslušati savet. Tako sam počeo da proučavam stvari za koje sam mislio da imaju veze sa ovom pitanjem. Naucio sam sve što sam mogao o delatnostima mizicima, ali primarno sam se koncentrisao na psihologiju novca i uspeha. Otkrio sam da je to što mi je rekao istina - Bogati ljudi zaista razmišljaju drugacije od siromašni drugacije čak i od ljudi srednje klase. Napokon shvatio sam i kako me je moje vlastito razmišljanje odvlacilo od bogatstva. Jos važnije, naucio sam nekoliko moćnih tehnika i strategija da u stvari drugacije usmerim svojim da bi mogao da razmišljam na isti način kao i bogati ljudi.

Napokon sam resio da svoja nova saznanja stavim na probu, Odlucio sam da zapocnem jos jedan posao. Zbog toga sam bio zaista zagrizen za zdravlje i vezbanje. Otvorio sam jednu od prvih prodavnica fitness opreme u Severnoj Americi. Nisam uopste imao novca pa sam pozajmio 2000 dolara preko moje Viza kartice kako bih pokrenuo posao. Poceo sam da koristim ono što sam naucio skeniranjem bogatih ljudi, i u smislu njihovih poslovnih strategija u razmišljanju. Prva stvar koju sam uradio bila je da sam se obavezao na uspeh i igrao na pobeđu. Zakleo sam se da cu se usresrediti i da necu ni razmišljati o odustajanju od ovog posla dok ne postanem milioner ili jos bogatiji. Ovo je bilo radikalno drugacije od mojih pr

edhodnih pokusaja, u kojima sam konstantno isoadao iz igre jer sam uvek razmislio nakratke staze. Napustao bih poslove bilo zbog drugih dobrih prilika, bilo zbog malodusnostikada bi nastale velike poteskoce u poslu.

Takodje sam poceo da preispitujem svoj mentalni pristup kad god bo poceo da razmislim na finansijski negativan ili kontraproduktivan nacin. U proslosti sam uvek verovao da je ono sto mi moj um govori istina. Shvatio sam da je moj um bio moja najveca prepreka uspehu. Odlucio sam da ne posvecujem paznju mislima koje me nisu ojacavale u mojoj viziji bogatstva. Iskoristio sam svaki od principa koje ce te vi nauciti u ovoj knjizi. Da li su proradili? No, da li su proradili?

Posao je bio toliko uspesan da sam otvorio deset prodavnica za dve godine. Onda sam prodao pola akcija jednoj od kompanija sa liste Forcun 500 { Fortune 500 - lista 500 najvećih americkih konpanija } za million i sesto hiljada dolara.

Posle toga sam se preselio u suncani san Dijego. Napravio sam pauzu od par godina da iskristalisem svoju strategiju, i onda sam poceo da drzim jedan - jedan poslovne konsultacije. Pretpostavljam da su bile prilično efikasne zato sto su prijatelji dovodili prijatelje, partnere i kolege na nase sesije. Uskoro sam poducavao deset, a ponekad i dvadeset ljudi odjednom.

Jedan moj klijent mi je sugerisao da otvorim skolu. Pomislio sam da je to sjajna ideja, pa sam to i uradio. Osnovao sam Strit Smart Biznis Skul { Street Smart Business School } i poducavao hiljade ljudi sirom Severne Amerike ,,strit smart,, {ulicno pametnim} poslovnim strategijama za ,,haj spid,, { veoma brz } uspeh.

Dok sam putovao sirom kontinenta drzeci svoje seminare, primetio sam nesto cudno: mozete da imate dvoje ljudi koji sede jedno pored drugog u istoj sobi, da uce potpuno iste principe i strategije, i jedno ceprihvatiti ove alate i vinuti se ka uspehu. Ali sta mislite Sta bi moglo da se desi sa drugom osobom/ Pa, odgovor je; ne bas puno toga.

Tada postaje jasno da mozete imati najbolji ,,alat,, na svetu, ali ako imate mali kvar u ,,kutiji za alat,, {sada pokazujem na svoju glavu} , onda ste u problemu. Tako sam osmislio program Kako razmisljaju milioneri zasnovan na unutrašnjoj igri novca i uspeha. Kada sam iskonbinovao unutrašnju igru [kutiju za alat] sa spoljasnjom igrom [alat] rezultati svih onih koji su ucestvovali u programu bukvalno su eksplodirali! I to je ono sto ce te nauciti u ovoj knjizi: Kako da zagospodarite unutrašnjom igrom novca da biste pobedili u pravoj igri novca- Kako da razmisljate kao bogat covek da biste se obogatili!

Ljudi me cesto pitaju da li je moj uspeh ,,zarada na brzaka,, ili nesto trajnije. Objasnici vam to na ovaj nacin: koristeci one principe koje predajem, ja sam zaradio milione i milione dolara i visestruki sam multimilioner. Bukvalno sve svoje investicije i ucesce u poslovima su fantasticno napredovali! Neki mi kažu da imam ,,Midin dodir,, i da se sve cime se ja bavim pretvori u zlato. Oni su u pravu, ali ono sto mozda ne shvataju je da je imati Midin dodir samo druga rec za posedovanje finansijskog plana podesenog na uspeh, sto ce te i vi posedovati kad jednom naucite ove principe i primenite ih na posao.

Na samom pocetku naseg intenzivnog seminara kako razmisljaju milioneri ja uopsteno pitam polaznike ,,koliko vas je doslo da uci?,, To je pomalo i trik pitanje zato sto, kao sto i pisac Dzos Bilings kaze: ,,Nije nas to sto neznamo sprecavalo da uspemo, nego pak to sto znamo nije istina, i to je nasa najveca prepreka,, Ova knjiga nije toliko o ucenju koliko o ,,oducavanju,,! Kljucna stvar je da prepoznate kako su vas vasi stari nacini razmisljanja i delanja doveli tacno do tug de ste sada.

Ako ste zaista bogati i zaista srećni, odlicno. Ali ako niste, ja vas pozivam da razmotrite neke mogucnosti koje mozda ne pristaju u vasu ,,kutiju,, onoga sto trenutno mislite da je ispravno ili cak prikladno za vas.

Iako vam ja predlazem da ,,mi ne verujete ni reć od onoga sto vam kazem,, i trazim od vas da testirate ove koncepte u vasem vlastitom zivotu, ja cu vas zamoliti da verujete idejama koje proćitate. Ne zato sto me licno poznajete, vec zato sto su hiljade i hiljade ljudi promenili svoje zivote zahvaljujuci principima iz ove knjige.

Kad vec pricamo o poverenju, to me je podsetilo na jednu od mojih omiljenih

ih prica. To je prica o covjeku koji seta duz litice i odjednom izgubi ravnotezu, oklizne se i padne. Srecom dovoljno je priseban da se uhvati za izbočinu u steni i ostane da visi, boreći se za život. Visi tako visi, boreći se za život. Visi tako i visi, i napokon vikne: „Je li ima nekog ko bi mogao da mi pomogne? Odgovor nema. Nastavlja da doziva. Napokon se jedan snažan glas odole odazva: " Jasam Bog. Ja mogu da ti pomognem. Samo se pusti i veruj." Sledeća stvar koja se čula je bila: "Ima li neko drugi da mi pomogne?"

Pouka je jednostavna. Ako hoćeš da se popneš na viši nivo u svom životu, moraš biti spreman da se oslobodiš nekih od starih načina razmišljanja i da budeš spreman da usvojiš nove. Rezultati će na kraju da govore za sebe.

PRVI DEO VAŠ ŠEMATSKI PLAN NOVCA

Mi živimo u svetu dualiteta: gore i dole, svetlo i mrak, toplo i hladno, unutra i napolju, brzo i sporo, desno i levo. Ovo je samo nekoliko primera suprotnosti od hiljada koliko ih ima. Da bi jedna suprotnost postojala, mora da postoji i druga. Da li je moguće imati desnu stranu bez leve? Ni slučajno.

Shodno tome, kao što postoje "spoljni" zakoni novca, mora biti i "unutrašnjih" zakona. Spoljašnji zakoni uključuju stvari kao što su POSLOVNO ZNANJE, UPRAVLJANJE NOVCEM I STRATEGIJE ULAGANJA. Ovo su osnovni zakoni. Ali unutrašnja igra je podjednako važna. Dobar primer bi bio stolar i njegov alat. Posedovati vrhunski alat je imperativ, ali biti vrhunski majstor koji gospodari tim alatom je još bitnije.

Često kažem polaznicima kursa: "Nije dovoljno biti na pravom mestu u pravo vreme. Morate biti prava osoba na pravom mestu u pravo vreme."

Dakle, ko ste vi? Kako razmišljate? Kakve su vam navike i osobine? Šta stvarno mislite o sebi? Koliko imate samopouzdanja? Koliko imate dobar odnos sa ljudima? Koliko verujete drugim ljudima? Da li istinski verujete da zaslužujete bogatstvo? Kolika je vaša sposobnost da delujete uprkos strahu, uprkos zabrinutosti, uprkos nelagodi, uprkos neprijatnosti? Da li ste u stanju da radite i kad niste rasplozteni?

Činjenica je da su vaš karakter, vaše razmišljanje i vaša uverenja ključni deo onog o čemu određuje nivo vašeg uspeha.

Jedan od mojih omiljenih pisaca Stjuart Vajld kaže to na sledeći način: "KLJUČ ZA USPEH JE DA PODIGNETE SVOJU ENERGIJU; KAD TO URADITE, LJUDI ĆE PRIRODNO BITI PRIVUČENI VAMA. A KAD SE POJAVE, NAPLATITE IM!"

VAŠI PRIHODI ĆE NARASTI SAMO DO MERE DO KOJE I VI NARASTETE!

Zašto je vaš šematski plan novca važan?

Da li ste nekad čuli za ljude koji su "pukli" finansijski? Da li ste приметili ili kako neki ljudi imaju puno novca, a onda ga izgube, ili imaju sjajne početne prilike, i onda ih upropaste? Sada znate pravi razlog toga. Spolja to izgleda kao loša sreća, obrt u ekonomiji, grozan partner, bilo šta. Iznutra je, međutim, stvar drugačija. To je razlog zašto su, ako dođete do bogatstva pre nego što ste za njega spremni iznutra, velike šanse da će ono biti kratkog daha i da ćete ga izgubiti.

Ogromna većina ljudi prosto nema unutrašnjih kapaciteta da stvori bogatstvo i da se nosi sa ogromnim svotama para i povećanim izazovima koji idu uz više novca i uspeha. I to je osnovni razlog zbog kojeg nemaju puno para.

Perfektni primer su dobitnici na lotou. Istraživanja nanovo i nanovo pokazuju da se, bez obzira na visinu njihove nagrade, većina dobitnika lotoa na kraju vrate na svoje prvobitno finansijsko stanje, na sumu sa kojom mogu sa lakoćom da upravljaju.

Sa druge strane druga stvar se dešava sa milionerimakoji su sami zaradili svoje bogatstvo. Primetili ste da takvi milioneri kad izgube svoj novac, oni ga u relativno kratkom roku i povrate. DonaldTranp je dobarprimer. Tranp je vredeo milijarde, sve je izgubio, i onda, nekoliko godina kasnije, povratio sve i zaradio još više.

Zašto se ovaj fenomen pojavljuje? Zato što, iako neki od milionera koji su sami zaradili bogatstvo mogu da izgube svoj novac, oni nikad ne gube najvažniji sast

ojak svog uspeha: SVOJE RAZMIŠLJANJE MILIONERA. Naravno, u "Donaldovom" slučaju, radi se o "milijarderskom" umu i razmišljanju. Da li shvatate da Donald Tramp nikada ne bi mogao da budemo milioner? Ako bi Donald Tramp posedovao bogatstvo od samo jednog miliona dolara, šta mislite kako bi doživljavao svoj finansijski uspeh? Većina ljudi bi se složila da bi to verovatno osećao kao propast, finansijski neuspeh!

To je zato što je finansijski "termostat" Donald Trampa podešen za milijarde, a ne milione. Finansijski termostat većine ljudi je podešen za stvaranje za stvaranje hiljada, a ne miliona dolara; finansijski termostat nekih ljudi je podešen za stvaranje stotina, ne čak ni hiljadu dolara; a nekim ljudima je podešen ispod nule. Oni se proklete smrzavaju, a nemaju pojma zbog čega!

Realnost je da većina ljudi ne dostigne svoj puni potencijal. Većina ljudi nije uspešna. Istraživanja pokazuju da 80% ljudi neće nikad biti finansijski slobodni na način na koji bi oni to voleli, i 80% nikad neće tvrditi da su istinski srećni.

Razlog je jednostavan. Većina ljudi je nesvesna. Malo su zadremali za volanom. Oni misle i rade na površinskom nivou življenja - koji se bazira samo na onome što mogu da vide. Oni žive isključivo u vidljivom životu.

Korenje stvara plodove

Zamislite drvo. Pretpostavimo da to drvo predstavlja drvo života. Na ovom drvetu imate plodove. U životu plodove nazivamo našim rezultatima. I mi gledamo u plodove (naše rezultate) i ne sviđaju nam se: ili ih nema dovoljno, ili su previše mali, ili nemaju lep ukus.

Šta mi onda težimo da uradimo? Većina nas onda posveti još više pažnje plodovima, našim rezultatima. Ali šta je ono što zapravo stvara ove konkretne plodove? To su semenje i korenje.

Ono što je ispod zemlje stvara ono iznad zemlje. Ono što je nevidljivo stvara ono što je vidljivo. Šta to onda znači? To znači da ako želite da izmenite plodove, prvo morate da izmenite korenje. Ako hoćete da izmenite vidljivo, prvo morate da izmenite nevidljivo.

PRINCIP BOGATSTVA:

~ AKO HOĆETE DA IZMENITE PLODOVE, PRVO MORATE DA IZMENITE KORENJE. AKO HOĆETE DA PROMENITE VIDLJIVO, PRVO MORATE DA PROMENITE NEVIDLJIVO.

Naravno, neki kažu da videti znači verovati. Pitanje koje ja imam za takve ljude je: "Zašto se zamarati plaćanjem računa za struju?" Iako struju ne možete da vidite, sa sigurnošću možete da prepoznate korišćenje njene moći. Ako imate bilo kakve sumnje u njeno postojanje, samo zalepite prst na električnu utičnicu, i garantujem vam da će vaše sumnje brzo nestati.

Po mom iskustvu, stvari koje ne možete videti u ovom svetu su mnogo moćnije od bilo čega što možete da vidite. Možete da se složite ili ne složite sa ovom izjavom, ali u svakom slučaju morate da primenjujete ovaj princip u svom životu, vi morate trpeti. Zašto? Zato što se protivite zakonima prirode, gde ono što je iznad, gde nevidljivo stvara vidljivo.

Kao ljudska bića, mi smo deo prirode, ne iznad nje. Posledično tome, kada smo u skladu sa zakonima prirode i radimo na našem korenju - našem "unutrašnjem" svetu - život nam glatko teče. Kada ne radimo, život postaje težak i nesiguran.

U svakoj šumi, na svakoj farmi, na svakom voćnjaku na svetu, ono što je ispod zemlje stvara ono što je iznad zemlje. Zato je obraćanje pažnje na plodove koji su već izrasli bezuspešan posao. Ali zato možete da izmenite sutrašnje plodove. A da bi to uradili morate da kopate ispod zemlje i ojačate korenje.

Četri kvadranta

M E

D F

Jedna od najvažnijih stvari koje uopšte možete spoznati jested a mi ne živimo u samo jednoj ravni postojanja. Mi živimo u najmanje četiri domena odjednom. Ova četiri kvadranta su FIZIČKI SVET, MENTALNI SVET, EMOTIVNI SVET I DUHOVNI SVET.

Ono što većina ljudi nikad ne shvati jr da je fizički domen samo pokazatelj ostala tri.

Na primer, hajde da pretpostavimo da ste upravo napisali pismo na svom kompjuteru. Pritisnete dugme za štanpanje, i pismo izade iz vašeg kompjutera. Pogledate u svoj primerak i, gle čuda, nađete grešku. Vi onda izvadite svoju vernu gumicu i izbrisate tu grešku. Onda ponovo pritisnete dugme za štanpanje, i ista greška ponovo izade.

O Bože, kako je ovo moguće? Upravo ste je izbrisali! I tako, ovog puta uzmete veću gumicu i trljate još jače i duže. Pročitajte čak i priručnik na tristotine strana koji zove efikasno brisanje. Sada imate sve "alate" i svo znanje koje vam je potrebno. Spremni ste. Pritisnete dugme za štanpanje, i evo je ponovo! "Nema šanse!" zavapi te, zaprepašćeni. "Kako je ovo moguće? Šta se ovde dešava/? Jesam li ja u zoni sumraka?"

Ono što se ovde dešava je da pravi problem ne može biti promenjen u "pokazatelju", fizičkom svetu; on može jedino da se promeni u "programu" mentalnom, emotivnom, i duhovnom svetu. Novac je rezultat, bogatstvo je rezultat, zdravlje je rezultat, bolest je rezultat, vaša težina je rezultat. Živimo u svetu uzroka i posledica.

~ NOVAC JE REZULTAT BOGATSTVO JE REZULTAT, ZDRAVLJE JE REZULTAT, VAŠA TEŽINA JE REZULTAT. ŽIVIMO U SVETU UZROKA I POSLEDICA.

Da li ste nekada nekoga čuli da tvrdi da je nedostatak novca deo problema? Sada slušajte ovo: nedostatak novca nije nikad baš nikad problem. Nedostatak novca je samo simptom onoga što se dešava ispod površine. Nedostatak novca je samoposledica, ali šta je koren problema? To se svodi na sledeće: jedini način da promenite svoj "spoljašnji" svet je da prvo promenite svoj "unutrašnji" svet.

Kakve god rezultate da dobijete, bilo da su oni dobri ili loši, pozitivni ili negativni, uvek se setite da je vaš spoljašnji svet samo odraz vašeg unutrašnjeg sveta. Ako se stvari ne odvijaju dobro u vašem spoljašnjem svetu, to je zato što stvari nisu u redu u vašem unutrašnjem svetu. To je tako jednostavno.

OBAVEZUJUĆI PRINCIPI: MOĆNA TAJNA ZA PROMENE

Na mojim seminarima mi koristimo "ubrzano učenje" tehnike koje koje vam omogućavaju da brže učite i da zapamtite više od onog što ste učili. Ključ je "angažovanost" - stup se drži one stare izreke: " Ono što čujete, zaboravićete, ono što vidite zapamtićete, no što uradite razumećete".

Zato ću vas zamoliti da svaki put kad završite poglavlje koje objašnjava neki princip dobro zapamtite iskaze koji su istaknuti na kraju poglavlja. Ovi principi predstavljaju suštinu principa na kojima je zasnovano razmišljanje milionera. Njih nije dovoljno pročitati, već ih treba dobro zapamtiti i vraćati im se s vremena na vreme. Shvatite ih kao obavezujuće principe.

Razlika između pročitaneog teksta i obavezujućeg principa je moćna. Tekst koji ste pročitali, pa makar se u potpunosti složili sa njim, neće vas nužno navesti da promenite svoje navike i način razmišljanja. Iskaz koji doživite kao obavezujući princip promeniće i vaš praktični odnos prema stvarnosti. To je aktivno prihvatanje namere da se pred uzme određena akcija, radnja ili usvoji određeni položaj. Tako na kraju poglavlja dolazimo do našeg prvog iskaza.

ZAPAMTITE- kao obavezujući princip za svoje delovanje:

~ MOJ UNUTRASNJI SVET STVARA MOJ SPOLJASNJI SVET

Ovaj princip uvek imajte na umu...

Jer tako razmišljaju milioneri!

Šta je šematski plan novca i kako se on formira

Bilo da se pojavljujem na radiju ili televiziji, di oboro me znaju po sledećoj izjavi: "Dajte mi pet minuta vašeg vremena, i moći ću da vam predstavim finansijsku budućnost do kraja života".

PRINCIP BOGATSTVA:

DAJTE MI PET MINUTA VAŠEG VREMENA, I MOĆI ĆU DA VAM PREDVIDIM FINANSIJSKU BUDUĆNOST DO KRAJA ŽIVOTA.

Kako? U kratkom razgovoru ja mogu da identifikujem ono što se zove vaš "šematski

i plan" novca i uspeha. Svako od nas ima svoj lični plan novca i uspeha ugrađen u po dsvesti. I taj šematski plan 8 ili "finansijski plan" kako ćemo ga u ovoj knjizi zva ti), više nego bilo šta drugo, odrediće vašu finansijsku sudbinu.

Šta je šematski plan novca? Hajde da razmotrino, radi analogije, šematski plan z akuću, što bi trebalo da je prednacrt ili projekat za taj određen dom. Na isti način, šema tski plan vašeg novca je samo pripremni program ili način da budete u vezi s novcem.

Sada hoću da vas upoznam sa jednom vrlo važnom formulom. Ona određuje kako kre i ratesvoju stvarnost i bogatstvo. Mnogi od najvažnijih učitelja na polju ljudskih p otencijala su koristili ovu formulu zkao temelj za svoja predavanja.

Zove se process manifestovanja, a ide ovako:

M-O-R=R

MISLI VODE KA OSECANJIMA

OSECANJA VODE KA RADNJI.

RADNJA VODI KA REZULTATIMA.

Vaš šematski plan se sastoji od kombinacije vaših misli, osećanja i radnji u are ni novca.

Pa kako je vaš šematski plan vašeg novca stvoren? Odgovor je jednostavan. Vaš šemat ski plan se prvenstveno sastoji od informacija ili "programa" koje ste primili u prošlosti, a posebno kao malo dete.

Ko su bili prvobitni izvori ovog programiranja? Za većinu ljudi lista uključuje je roditelje, braću, sestre, prijatelje, osobe od autoriteta, učitelje, sveštenike, me dije i kulturu kojoj pripadaju.

Uzmimo na primer kulturu. Nije li istina da određene kulture imaju jedan nači n razmišljanja i ophođenje s novcem, dok druge imaju drugačiji pristup. <da li mislite da dete izlazi iz materice sa svojim stavovima prema novcu, ili verujete da je dete naučeno kako da se ophodi s novcem? Tako je. Svako dete je naučeno kako da razm išlja i kako da se ponaša u vezi s novcem.

Ista stvar važi za vas, za mene, za svakoga. Vi ste naučeni kako da razmišljate id elate kada je novac u pitanju. Ta učenja formiraju uvežbane radnje od kojih nastaju automatske reakcije koje upravljaju vama do kraja života. Osim, naravno, ukolik o ne intervenišete in e promenite finansijski dosijee u svom mozgu. A to je upravo ono što ćemo mi da uradimou ovoj knjizi, i to je ono što činimo za hiljade ljudi svake g odine, na dubljem i trajnijem nivou na intenzivnim seminarima Kako razmišljaju mil ioneri.

Ranije smo već rekli da misli vode ka osećanjima, osećanja ka radnji, radnja ka rezultatima. Pa evo jednog zanimljivog pitanja: odakle vaše misli dolaze? Zašto vi r azmišljate drugačije od od druge osobe?

Vaše misli potiču od "dosijea sa informacijama" koje imate u ormanima u svom umu. Pa odakle te informacije dilaze" Dolaze iz vašeg programiranja u prošlosti. Ta ko je, vaš trening iz prošlosti određuje svaku misao koja se pojavi u vašem umu. Zato ga često nazivamo refleksni um.

Da bi prikazali ovo shvatanje, sada možemo da revidiramo naš process manifest ovanja na sledeći način:

P--M--O--R = R

Način na koji ste programirani vodi ka vašim mislima, vaše misli vode ka osećanji ma, vaša osećanja vode ka radnji a radnje vode ka rezultatima.

Zbog toga , kao što se radi na konpjuteru, promenom u programiranju, vi pod uzimate prvi suštinski korak ka menjanju vaših rezultata.

Pa, kako smo mi to istrenirani? Istrenirani smo na tri osnovna načina u sva kom životnom aspektu, uključujući i novac.

Verbalno programiranje: Šta ste čuli kad ste bili mladi?

Oponašanje: šta ste videli kad ste bili mladi?

Sprcifični događaji: šta ste iskusili kada ste bili mladi?

Ova tri aspekta treniranja su važni za razumevanje i zato hajde da protrese mo svaki od njih. U drugom delu ove knjige naučićete kako da se programirate za boga tstvo.

PRVI UTICAJ: VERBALNO PROGRAMIRANJE

Šta ste čuli o novcu, bogatstvu i bogatim ljudima dok ste odrastali?

Da li ste nekad čuli fraze poput: novac je izvor svog zla, čuvaj bele pare za crne dane, bogataši su pohlepni, bogataši su kriminalci, mora za novac žestoko da se rinta, novac ne raste na drveću, novcem se sreća ne kupuje, Para vrti gde burgija neće, para se na paru lepi, nije to za ljude kao što smo mi, ne može svako da bude bogat, nikad nije dosta i ono najpopularnije ne možemo to sebi da priuštimo.

Ljudi koji su odrasli u sredini u kojoj preovladavaju ovakva uverenja, a takav je najveći broj ljudi, podsvesno će prihvatiti ta uverenja, čak i ako je priroda njihovog zanimanja takva da su im finansije i novac deo struke.

Primetićete da iza fraza koje sam gore naveo postoji nekoliko osnovnih stavova prema bogatstvu.

Fraze poput: novac je izvor svog zla, bogataši su pohlepni navodi vas na pomisao da je sticanje bogatstva samo po sebi nemoralno.. Ova simplifikacija dovodi i ljude u šizofrenu situaciju da, s jedne strane, prirodno teže tome da sebe i svoju porodicu što bolje materijalno obezbede, osiguraju, ali da odustaju i pre nego što su počeli jer ne žele da prljaju ruke i ulaze u sumnjivo društvo finansijski imućnih ljudi. Za mnoge su, ove fraze samo izgovor da izbegnu suočavanje sa realnim životnim problemima do kojih ih dovodi besparica tako što sekriju iza svoje navodno moralne pozicije. Naravno da nisus svi bogataši moralni i naravno da su neka bogatstva stečena prevaram, ali sticanje bogatstva se ne može poistovetiti s kriminalom. Najveći broj bogatih ljudi koji su sami stvorili svoje bogatstvo do njega su došli velikim radom, upornošću, vizionarstvom i drugim osobinama o kojima cu vam u ovoj knjizi govoriti; i takvi pojedinci su zadužili čitavo društvo zapošljavanjem velikog broja ljudi, razvijanjem privrede, i veoma često dobrotvornim radom. O toj vrsti ljudi govori ova knjiga i o takvom načinu sticanja bogatstva. Ako ste ipak bliski stavu da je bogatstvo zlo i da su svi bogataši lopovi, dobro razmislite da li je to istinita tvrdnja ili samo izgovor da konce svog života ne uzmete u svoje ruke.

Fraze poput ne može se biti bogat i duhovan u isto vreme i nikad nije dosta stavljaju vam do znanja da bogatstvo osiromašuje dušu (ili bar ne obogaćuje) i da bogatstvo čini čoveka alavim, što opet znači da kvari dušu. Kao i u prošlom primeru, neke istine u tome ima. Ali nijedna od ovih poslovice ne govori da vam bogatstvo pruža finansijsku slobodu, a da vam finansijska sloboda pruža mogućnost da ulažete u sebe i da se usavršavate na drugim planovima. Mnogi od vas su u životnim situacijama kad nisu mogli da nastave školovanje, ili da završe kurs koji su želeli, ili da obiđu mesta koja su želeli, ili da svojoj deci obezbede to ili druge stvari, zato što nisu imali para. Ne čini li vam se da je posledica toga bilo duhovno osiromašenje, jer sebi i drugima nisu mogli da obezbede uslove potrebne da maksimalno iskoriste svoje potencijale? Posedovanje para daje veliku slobodu. A veća sloboda znači i veću odgovornost. Hoćete iskoristiti te pare za svoje usavršavanje i za dobrobit svojih bližnjih i dobrobit društva ili ćete nasuprot tome, postajati još alaviji, ili trošiti pare na besnu zabavu, ili jednostavno usred velikog posla, zaboraviti na životne prioritete kao što je porodica, razvoj na ličnom planu i malih zadovoljstava - to je na vama. Ovaj izazov uvijek postoji, ali odricati se veće slobode zato što je izazov veći je kukavički, i, ako se toga plašite, onda definitivno i ne vredi da razmišljate na temu sticanja bogatstva

I pitanje sreće je direktno vezano za to koliko ste iskoristili svoje mogućnosti, odnosno koliko možete biti zadovoljni sami sobom. Sreća ima veze i sa tim koliko o dobra možete učiniti drugima. Tako za čuvenu frazu novcem se sreća ne kupuje važi isto i za izraze "posvećene" duhovnom osiromašenju - ako ste razboriti, bogatstvo vam može pomoći da budete srećni, a ako niste razboriti, onda sreća nije jedina neizvesna stvar u vašem životu.

Fraze mora za novac žestoko da se rinta i novac ne raste na drveću pravi su terijumf malodušnosti. Ipak, one mi se najviše dopadaju jer u njima ima najviše istine. Događanja, za pare mora da se radi i mora se biti uporan, ali ako pri tome razmišljate onako kako razmišljaju bogati ljudi, trud će vam se isplatiti!

Izraz čuvaj bele pare za crne dane ili ne možemo to sebi da priuštimo spadaju u klasične stavove srednje i niže klase, i o njima ćemo govoriti u nastavku knjige. Jedan vam savetuje da ne trošite pare, ali da ne investirate (dobro zapamtite ovu posledicu koja se može izvesti iz prvog izraza), a drugi je poziv na skromnost,

koji ne mora da bude sam po sebi loš, ali je obično izraz malodušnosti u pogledu sopstvenih finansijskih potencijala ako se neko na njega često poziva.

Najzad, para se na paru lepi je definitivno izmišljen u kontekstu negativnog pogleda na bogatstvo, ali je --istinit. Para se na paru lepi i, što ste bogatiji, sve vam je lakše da održavate bogatstvo. Međutim nema u tome ništa loše, i to nije posledica neke zavere bogatih prema siromašnima, već zakonitost kapitalističke privrede da vam veća količina kapitala daje šire mogućnosti investiranja. Druga stvar je ukoliko ste protivnik kapitalističke privrede. Onda svakako nema smisla da čitate ovu knjigu.

Videli ste ovde neke od izraza koje slušamo tokom celog našeg života. Problem je u tome što sve izjave koje ste čuli u vezi novca kad ste bili mladi ostaju u vašoj podsvesti kao deo plana koji upravlja vašim finansijskim životom. I onda, birajući između načina na koji ćete da se postavite prema novcu; negativne emocije prevagnu nad razumnim rešenjem. Kada podsvest mora da bira između duboko ukorenjenih emocija i logike, emocije će skoro uvek pobediti.

~KADA PODSVEST MORA DA BIRA IZMEDJU DUBOKO UKORENJENIH NAVIKA I LOGIKE EMOCIJE
E SKORO UVEK POBEDITI.

Jedna od najočiglednijih verbalnog programiranja, ali i oponačanja, o kome ćemo govoriti u sledećem poglavlju, vidi se upravo u sferi ekonomije. Mnogi ljudi završe škole za menadžere, finansijske stručnjake i ekonomiste drugog usmerenja, i najveći broj njih pohita da se zaposli u nekoj firmi za stalno, da dobije fiksnu platu i da zauzme mesto u srednjoj klasi. Oni su učili sve ono što im je potrebno da zarade novac - ekonomske zakonitosti, veštine upravljanja ljudskim i finansijskim resursima i još puno toga što je dragoceno u sticanju bogatstva. Ali odabrali su da ništa od toga stvarno ne iskoriste jer im način na koji su isprogramirani od detinjstva nalaže da zauzmu svoje mesto među većinom populacije - finansijskim istomišljenicima sa sličnim šematskim planom novca. Tako se, na apsurdan način, ljudi koji su učeni davno odcuditi odriču ove mogućnosti i osuđuju sebe na finansijski nivo ljudi koji se nikad nisu bavili ekonomijom. I to vam pokazuje pravu pozadinu ove zbunjujuće pojave - spoljašnja teorija sticanja novca nema nikakvu težinu prema unutrašnjoj logici sticanja novca, da li ćete biti bogati ili siromašni - sve zavisi od vašeg šematskog toka novca.

Vraćaćemo se na našu formulu od malopre. Vaša podsvesna istreniranost određuje vaše razmišljanje. Vaše razmišljanje određuje vaše odluke, a vaše odluke određuju vaše radnje, a one određuju vaše rezultate.

Postoje četiri ključna elementa promena, od kojih je svaki suštinski u reprogramiranju vašeg finansijskog plana. Oni su jednostavni ali duboko moćni.

Prvi element promene je SVESNOST. Ne možete promeniti nešto ukoliko niste svesni da to postoji.

Drugi element promene je SHVATANJE. Pomoću shvatanja odakle vaš "način razmišljanja" potiče, možete prepoznati da to dolazi iz vaše okoline, a ne vas.

Treći element promene je OGRAĐIVANJE. Kada jednom shvatite da ovaj način razmišljanja ne predstavlja vas, možete se odvojiti od njega i u sadašnjosti odabrati da li ćete da ga zadržite ili odbacite, obazirajući se na tome ko ste vi danas i gde želite da budete sutra. Možete da posmatrate ovaj način razmišljanja i da ga vidite onakvim kakav jeste - "dosije" sa informacijama koji je bio podhranjen u vašem mozgu dugo, predugo, i možda za vas ne predstavlja nikakve istine ili vrednosti.

Četvrti element promene jeste POPRAVLJANJE. Ovaj proces ćemo početi u drugom delu ove knjige, gde ćemo vas upoznati sa mentalnim obrazcima koji stvaraju bogatstvo.

Elementi učestalosti i neprestalnog stimulisanja su takođe važni da bi se trajna promena dogodila.

Hajde da se vratimo našoj priči o verbalnom programiranju i koracima koje sada možete preduzeti da šapočnete revidiranje vaše finansijske šeme.

KORACI KA PROMENAMA: VERBALNO PROGRAMIRANJE

SVESNOST: zapišite sve izjave koje ste čuli u vezi novca, bogatstva i bogatih ljudi kada ste bili mali.

SHVATANJE: zapišite kako vi mislite da su te izjave uticale na vaš finansijski i život do sada.

OGRAĐIVANJE (POPRAVLJANJE): Distancirajte se i pokušajte da uvidite da ove misli predstavljaju samo ono što ste naučili i nisu deo vaše anatomije i onoga što ste vi. Možete li da uvidite da vi u sadašnjem trenutku imate izbor da budete drugačiji?

Zapamtite - kao obavezujuće principe

Ono što sam čula u vezi s novcem nije obavezno istina. Biram da usvojim nove načine razmišljanja koji podržavaju moju sreću i uspeh.

Ovaj princip uvek imajte a umu...

"Jer tako razmišljaju milioneri"

DRUGI PRINCIP: OPONAŠANJE

Drugi način na koji smo istrenirani se zove oponašanje. Kakvi su vaši roditelji bili u pogledu novca dok ste odrastali/ Da li je jedno ili drugo dobro rukovodilo svojim novcem . Da li su bili trošađije ili štediša? Da li su bili vešti investitori? Da li su rizikovali ili nisu? Da li je novca stalno bilo ili je dotok novca bio neredovan? Da li je novac stizao lako u vašu porodicu ili je to bila stalna borba? Da li je novac bio izvor zadovoljstva ili razlog za svađe pune gorčine ?

Zašto je ova informacija bitna ? verovatno ste čuli za izraz "majmun tadi šta majmun vidi" Pa ni ljudi u tom pogledu nisu daleko. Kao deca mi skoro sve učimo oponašanjem.

Iako bi većina od nas to nerado priznala ima više nego tračak istine u staroj izreči da iver ne pada daleko od klade.

Ovo me je podsetilo na priču o ženi koja sprema meso za večeru tako da skratiti s vakoparče sa oba kraja. Zbunjen muž je pita zašto to radi. Ona odgovara: "Tako je moja mama spremala" Slučajnost je bila da je njena mama došla na večeru i njoj su postavili isto pitanje i dobili isti odgovor. Tada su odlučili da pozovu baku telefonom i ostavivši joj isto pitanje "zašto je odsecala krajeve mesa" Njen odgovor: "Zato što mi je tiganj bio suviše mali".

Poenta je da , uopšteno govoreći, mi težimo da budemo identični jednom, ili kombinacija oba roditelja u pogledu novca.

Na primer moj otac jebio preduzimač. Bavio se poslom izgradnje kuća. Gradio je od desetak do nekoliko stotina kuća po projektu. Svaki projekat je podrazumevao ogromne sume kapitala za investiranje. Moj otac je morao da založi sve što smo imali i da se žestoko zaduži u banki dok se kuće ne prodaju i keš se ne vrati. Kao posledica toga, na početku nijednog projekta nismo imali novca i bili smo u dugovima do guše.

Kao što možete zamisliti, tokom tih perioda moj tata nije baš bio u najboljem raspoloženju niti mu je velikodušnost bila jaća strana. Ako bih mu tražio bilo šta, makar se radilo o maloj sumi, njegov standardni odgovor, posle uobočajenog "od čega sam ja stvoren, od para?, bio je "Jesi li ti normalan?"

Naravno, ne bi dobio ni cent, ali ono što sam dobijao bio je taj nemoj- ni - da - pomisliš - da - tražiš - ponovo pogled. Siguran sam da ga poznajete.

Ovaj scenario bi trajao otprilike godinu ili dve, dok se kuće konačno ne prodaju. Onda bismo se valjali u lovi. Odjednom, moj otac bi postajao druga osoba. Bio bi srećan, ljubazan i izuzetno velikodušan. Dolazio bi do mene da me pita treba li mi neka kinta. Voleo bi da sam mogao dati u vratim onaj pogled, ali nisam bio toliko glup, tako da bih prosto rekao. "Naravno, tata ,hvala" i prevrnuo očima.

Život bi bio dobar... do tog užasnog dana kada bi došao kući i najavio: " našao sam deo zemlje"

Ovaj obrazac je trajao otkada ja pamtim, od moje šeste godine do dvadeset i prve godine, kada sam se "zauvek" preselio iz roditeljske kuće. Onda je to prestalo ili ja tako mislim.

Završio sam školu i postao pogađate graditelj. Onda sam bio na nekoliko tipova poslova koji su se bazirali na projektima. Iz nekog čudnog razloga napravio sam malo bogatstvo, ali sam malo vremena posle toga ostajao švorc. Ulazio bih onda u novi posao i mislio da sam na vrhu sveta, samo da bih sledeće godine tresnuo na dno.

Ovaj gore - dole obrazac se nastavio posle deset godina dok nisam shvatio

da problem možda nije u tipu poslova koje sam birao, u partnerima koje sam birao, u zaposlenima koje sam uzimao, stanje ekonomije, ili u mojoj odluci da uzmem slobodno i opustim se kad stvari dobro idu. Konačno sam shvatio da sam možda, nesvesno ponovo proživljavao tatin gore - dole obrazac u zarađivanju.

Sve što mogu da kažem je da sam, hvala Bogu, naučio ono što vi učite u knjizi i da sam bio u stanju da promenim sebe od tog -jo modela u to da imam konstantno rastuća primanja. Danas se potreba da menjam stvari kad idu nabolje (i sabotiram sa sobom) i dalje pojavljuje. Ali sada postoji drugi dosije u mom umu koji posmatra ovaj osećaj i kaže: "Hajde da se sada ponovo fokusiramo i bacimo na posao"

Cesto imam učesnike seminara čiji su roditelji učestvovali u drugom svetskom ratu ili živeli u vreme depresije. Ovi ljudi su obično u šoku kada shvate koliko su iskustva njihovih roditelja uticala na njihova uverenja i navike u vezi s novcem. Neki i troše kao ludi zato što "bi lako mogli da izgube sav novac, te je bolje uživati dok još možeš". Drugi idu suprotnim putem oni gomilaju svoj novac i "čuvaju ga za crne dane"

Jedan savet: štednja za crne dane može da izgleda kao dobra ideja, ali može da stvori velike probleme. Ako štedite svoje pare za crne dane, šta očekujete? Crne dane. Svoja očekivanja usmeravate ka negativnom i propuštate prilike da preokrenete život u pozitivnom smeru. Prestanite to da radite. Umesto da štedite za loše dane, fokusirajte se na radosne dane ili za dan kada ćete osvojiti svoju finansijsku slobodu. On dan kada ćete, po vrlini zakona namere, upravo to i dobiti.

Ranije smo već rekli da većina nas teži da bude identična jednom ili oba roditelja a u pogledu novca, ali postoji takođe i druga strana novčića. Neki od nas završe potpuno različiti od jednog ili oba roditelja. Zašto se to dešava? Da li reči bes i pobuna zvuče poznato? Ukratko, to samo zavisi od toga koliko su vas nervirali.

Nažalost dok smo deca mi ne možemo da kažemo našim roditeljima: "mama i tata, sedite. Voleo bih o mečemu da porazgovaram sa vama. Ne sviđa mi se način na koji vi upravljate novcem, te stoga, ni vašim životima, i zbog toga ću, kad odrastem, raditi stvari prilično drugačije. Nadam se da razumete. Želim vam laku noć i lepe snove.

Ne in e, ne ide to baš tako. Umesto toga, kada se čaša prelije, mi najčešće odlepimo i ono što onda kažemo više zvuči ovako: Mrzim te. Nikad neću biti kao ti. Kad odrastem, o bogatiću se. Onda ću sebi kupiti sve što poželim, svidelo se to tebi ili ne." Onda otrčimo u našu spavaću sobu, zalupimo vrata, i počnemo da udaramo svoj jastuk ili šta se već nađe pri ruci, da izbacimo frustraciju.

Mnogi ljudi dolaze iz siromašnih porodica i postanu ozlojeđeni i besni zbog toga. Često odu u svet i obogate se ili su u najmanju ruku motivisani da to urade. Ali ima tu i jedna začkoljica, koja i nije tako mala. Kad god se takvi ljudi obogate ili se oderu od posla da bi postali uspešni, obično nisu srećni. Zašto? Zato što je korijen njihove motivacije za novcem bes i ozlojeđenost. Shodno tome, novac i bes se pojavljuju u njihovom umu i što više novca naprave takvi ljudi postaju sve bešnji.

Na kraju jedan deo njihove ličnosti kaže: Umoran sam od toga da budem besan i pod stresom. Hoću samo da budem srećan i spokojan." I konflikt koji ovako nastane obično se reši na podsvesnom planu - gubljenjem interesovanja za posao, i samodestruktivnim poslovnim potezima.

Ovi ljudi onda preterano troše, ili donesu lošu poslovnu odluku, ili krenu u finansijski razarajući razvod, ili sabotiraju svoj uspeh na neki drugi način. Ali, rezultat takvog ponašanja ne donosi im sreću. Stvari su sada još gore zato što su sada ne samo besni, nego su i švorci i besni. Rešili su se pogrešne stvari.

Rešili su se novca umesto besa, ploda umesto korenja. U međuvremenu, pravi problem je, i uvek je i bio, bes između njih i roditelja. I sve dok se tog besa ne reši, nikada neće biti istinski srećani ili spokojni bez obzira na to koliko novca imaju ili nemaju.

Razlog ili motivacija koju imate za pravljenje novca ili stvaranje uspeha je od vitalnog značaja. Ako vaša motivacija za sticanjem novca ili uspeha dolazi od negativnog korena, kao što je strah, bes ili potreba da se dokažete, vaš novac vam nikada neće doneti sreću.

~SVESNOS

~SHVATANJE

~ OGRADJIVANJE

ONO STO SAM CULAU VEZI SA NOVCEM NIJE OBAVEZNO ISTINA.
BIRAM DA USVOJIM NOVE NACINE RAZMISLJANJA KOJI PODRZAVAJU MOJU SRECU I USPEH.

AKO VASA MOTIVACIJA ZA STICANJE NOVCA ILI USPEHADOLAZIOD NEGATIVNOG KORENA, KAO STO JE STRAH, BES ILI POTREBA DA SE DOKAZETE VAS NOVAC VAM NIKAD NECE DONETI SRECU.

Zašto? Zato što nijedan od ovih problema ne možete rešiti novcem. Uzmimo na primer, strah. Tokom svojih seminara pitao sam publiku: "Koliko vas bi navelo strah kao svoju motivaciju za uspeh?" malo ljudi bi podiglo ruke. A ja bih onda postavio pitanje "koliko vas bi navelo sigurnost kao jednu od glavnih motivacija za uspeh/" skoro svi bi podigli ruke. Ali shvatite ovo - sigurnost i strah su motivisani istom stvari. Traženje sigurnosti dolazi od nesigurnosti. Koja se zasniva na strahu.

Onda hoće li novac poništiti taj strah? Odgovor je: apsolutno ne. Zašto? Zato što novac nije koren problema; koren je strah. Što je još gore, taj strah nije samo problem, on je i navika. Zbog toga, pravljenje više para će samo promeniti vrstu straha koju imamo. Kada smo bez novca, mi se najčešće bojimo daga nikad nećemo napraviti ili daga nikad nećemo imati dosta. Jednom kad ga zaradimo, međutim naš strah se menja: "Šta ako izgubim ovo što sam zaradio?" ili u: "Svi će želeti ovo što imam." Ili u: "Odraćeme od poreza." Ukratko, dok ne dođemo do korena ovog problema i rešimo sestruha, nijedna suma novca neće pomoći.

Naravno ako možemo da biramo, većina nas će radije brinuti zbog mogućeg gubljenja novca nego da uopšte nemamo novac, ali ni za jedan od tih načina života ne može se reći da je preterano prosvećen.

Pored onih od nas koji su vođeni strahom, mnogi ljudi su motivisani da postignu finansijski uspeh da bi dokazali da su "dovoljno dobri" Ovim izazovom ćemo se detaljnije pozabaviti u drugom poglavlju ove knjige, ali za sada shvatimo da nijedna suma novca ne može da vas učini dovoljno dobrim. Novac n može da napravi ono što vi niste. Ali opet, kao i sa strahom, problem toga da "uvek morate da se dokazujete" postaje navika vašeg života. Više čak in e prepoznajete da to upravlja vama. Nazivate sebe ambicioznim, vrednim radnikom, odlučnim, i sve te osobine su lepe. Jedino pitanje je zašto? Šta je motivaciona sila koja sve to pokreće?

Za ljude koje pokreće to da dokažu da su dovoljno dobri, nijedna suma novca n e može da ublaži bolte e unutrašnje rane koja sve i svakoga u njihovim životima čini "ćedovjnim" Nijedna suma novca, niti bilo šta drugo, kad smo već kod toga, neće biti dovoljno dobra za ljude koji osećaju da nisu dovoljno dobri sami sebi.

Ali ipak sve to zavisi od vas. Zapamtite, vaš spoljašnji svet odražava vaš unutrašnji svet. Ako verujete da niste ispunjeni, vrednovaćete to uverenje i stvoriti realnost u kojoj nemate dovoljno. Sa druge strane, ako verujete da ste ispunjeni, vrednovaćete to uverenje i stvoriti pravo izobilje. Zašto? Zato što će "obilan" biti vaš koren, što će onda postati vaš prirodan način života.

Kidanjem veza vaše finansijske situacije sa besom, strahom, i potrebom da se dokazujete, možete stvoriti nove veze za zarađivanje vašeg novca kroz svrhu, doprinos i radost. Na taj način, nikada nećete morati da se rešite svog novca da bi bili srećni

Biti buntovnik ili suprotnost svojim roditeljima nije uvek problem. Naprotiv ako ste buntovnik (što je često slučaj sa drugim detetom) a vaši roditelji su imali loše finansijske navike, verovatno je dobro što ste njihova suprotnost. Sa druge strane, ako su vaši roditelji bili uspešni, a vi se protiv njih bunili, mogli bi da se nađete u ozbiljnim finansijskim problemima.

Bilo kako bilo, ono što je važno jested a prepoznate u kakvom je odnosu vaš način života sa načinom života vaših roditelja u pogledu novca.

KORACI KA PROMENAMA: OPONAŠANJE

SVESNOST: Razmotrite koje je načine života i navike u novcu svaki od vaših roditelja. Zapišite u kojim stvarima ste vi isti ili suprotni od njih.

SHVATANJE: Zapišite efekte koje je ovo oponašanje ili distanciranje imalo na vaš finansijski život.

OGRAĐIVANJE: Distancirajte se i pokušajte da uvidite da je ovaj način života samo

nešto što ste vi naučili i da to niste vi. Možete li da uvidite da imate izbor u sadašnjem trenutku da budete drugačiji?

Zapamtite: kao obavezujuće principe za svoje delovanje.

Ono što sam oponašala u vezi novca bio je njihov put. Ja biram svoj put.

ONO STO SAM OPONASAO U VEZI NOVCA BIO JE NJIHOV PUT. JA BIRAM SVOJ PUT.

Ovaj princip uvek imajte na umu...

Jer tako razmišljaju milioneri.

TREĆI UTICAJ: SPECIFIČNI DOGAĐAJI

Treći osnovni način na koji smo istrenirani je pomoću specifičnih događaja. Šta ste pokušali kada ste bili mladi u vezi novca u vezi bogatstva i u vezi bogatih ljudi? Ova iskustva su izuzetno važna zato što ona oblikuju uverenja - ili bolje rečeno, ILUZIJE - po kojima sada živite.

Dopustite da vam dam primer Žena koja je radila u operacionoj sali pohađala je seminar. Ona je imala odlična primanja ali je nekako uvek sve trošila. Kada smo zagrebljivo malo dublje, otkrila je da se seća kako je, kao mala bila sa porodicom u restoranu. Roditelji su se posvađali žestoko oko novca. Njen otac je stajao, vrišteći i lupajući pesnicom u sto. Odjednom je pocrveneo zatim poplaveo, a onda je pao na zemlju od srčanog napada. Pre togaje završila obuku veštačkog disanja, pokušala je da dam u pomoć, ali bez uspeha.

I tako od tog dana, pa nadalje. Novac je povezivala sa bolom. Onda nije ni čudno što se podsvesno oslobađala svog novca u naporu da se oslobodi svog bola. Takođe je interesantno da je postala medicinska sestra. Zašto? Da li je to izabrala moguće zbog grize savesti što nije uspela da spase oca.

Na kursu smo identifikovali stari šematski plan novca i pomogli joj da ga promeni. Danas je ona na dobrom putu ka finansijskoj slobodi. Takođe, nije više medicinska sestra. Ne zbog toga što nije volela svoj posao. Već zbog toga što je time počela da se bavi iz pogrešnog razloga. Ona je sada finansijski savetnik, još uvek pomaže ljudima, ali sada očigledno, da razumeju kako njihovo programiranje iz prošlosti upravlja svakim aspektom njihovog finansijskog života.

Dopustite da vam dam još jedan primer Kada je moja žena imala osam godina, čula bi zvonce od kamiona sa sladoledom kako se približava kući. Ona bi od majke tražila novac. Njena majka bi odgovorila. "Žao mi je dušo ja nemam novca. Idi pitaj tatu. Kod tate je sav novac." Tata bi joj dao novac i ona bi bila srećna.

Nedelju za nedeljom, isti događaj bi se ponavljao.

I šta je moja žena naučila u vezi novca?

Prvo da muškarci imaju sav novac. I tako, čim smo se venčali, šta mislite da je očekivala od mene? Drugo naučila je da žene nemaju pare. Ako njena majka nije imala novac, očigledno je da ne bi trebalo ni ona da ga ima. Da bi potvrdila taj način života ona bi se podsvesno oslobađala svojih para. Ako joj date 100 dolara ona potroši 100 dolara, ako joj date 200 dolara ona potroši 200 dolara. Ako joj date 1000 dolara ona sve potroši.

Jedina stvar oko koje smo se svađali bile su pare. To nas je zamalo koštalo braka. Ono što nismo znali u to vreme je da je značenje koje je svako od nas davalo novcu bilo radikalno drugačije. Za moju ženu novac je značio trenutno uživanje. Jasno da druge strane, odrastao u uverenju da novac treba akumulirati kao sredstvo za stvaranje slobode.

Sa moje tačke gledišta, kad god je moja žena trošila novac, ona nije samo trošila novac nego i našu buduću slobodu. A sa njene tačke gledišta, kad god sam je sprečavao u trošenju, uzimao sam joj uživanje u životu.

Hvala bogu da smo naučili kako da revidiramo naše finansijske planove i, još važnije, da stvorimo treći finansijski plan zanašu vezu.

Pismo polaznice kursa

Dragi Harve

Na vašem kursu bila sam pre godinu dana. Mnoge su se stvari desile od tada, i sa zadovoljstvom bih želela da vas obavestim o njima. Danas ja imam osamnaest izvora pasivnih primanja i više mi ne treba POSAO. Sada mogu zasebe reći da sam bogata, ali što je mnogo važnije, i moj život je obogaćen, radostan i raznovrstan. Pre to nije bilo tako.

Novac je za mene bio teret. Poveravala sam strancima upravljanje mojim finansijskim

kim poslovima samo da ja ne bi morala da brinem o tome. izgubilasam skoro sve tokom prošlog sloma berze, i nisam to čak ni shvatila dok nije bilo prekasno. Što je još važnije, izgubila sam samopoštovanje. Paralisana od straha, sramote i bežnadežnosti, povukla sam se od svega i od svakog oko mene. Nastavila sam da se kažnjavam sve dok nisam odvučena na seminar Kako razmišljaju milioneri.

Tokom te nedelje preobražaja, povratila sam svoju snagu i odlučnost da preuzmem kontrolu nad sopstvenom finansijskom sudbinom. Prihvatila sam principe bogatstva koje izlažete na predavanjima proanalizirala svoje greške iz prošlosti i punim srcem poverovala da zaslužujem da budem bogata.

A sada ja uživam da upravljavam svojim novcem! Ja sam finansijski slobodna i znam da ću zauvek to biti zato što razmišljam kao milioner!
Hvala vam, Harve... iskreno vam hvala.

Da li ovo funkcioniše? Reći ću vam to ovako: bio sam svedok tri čuda u svom životu:
Rođenje moje ćerke

Rožanj mog sina

Toga da se mojažena i ja ne svađamo oko novca.

Statistike pokazuje da je razlog broj jedan za raspad svih veza novac. Najveći razlog koji stoji iza svih svađa koje ljudi imaju oko novca nije sm novac, nego nepodudaranje njihovih "planova". Nije bitno koliko novca imate ili nemate. Ako se vaš finansijski plan ne poklapa sa planom osobe sa kojom ste u vezi, imaćete veliki izazov. Ovo važi i za venčane parove, parove koji se zabavljaju, porodične veze čak i za poverljive partnere. Ključ je u tome da shvatite da imate posla sa finansijskim planom, a ne sa novcem. Jednom kada prepoznate finansijski plan neke osobe, možete da funkcionišete sa njom na način koji oboma odgovara. Možete početi tako što ćete postati svesni da finansijski plan vašeg partnera nije kao vaš. Umesto da se uzrujavate, izaberite razumevanje. Dajte sve od sebe da shvatite šta je važno vašem partneru u pogledu novca i identifikujte njegove ili njene motivacije ili strahove. Na ovaj način, bavićete se korektno, a ne plodovima i imaćete dobru šansu za uspeh. U suprotnom nemate šanse da stvar i dovedete u red.

Jedna od najvažnijih stvari je da prepoznate finansijski plan vašeg partnera, kao i to da kreirate potpuno novi plan između vas dvoje koji će vam pomoći da kao partneri dobijete ono što stvarno želite. Važno je da to uradite zato što to olakšava jedan od najvećih uzroka patnje kod većine ljudi.

KORACI KA PROMENI: SPECIFIČNI DOGAĐAJI

Evo vežbe koju možete da uradite sa svojim partnerom. Sedite i protresite prošlost koja je svakog od vas dovela vaših misli o novcu - šta ste čuli o novcu kad ste bili mali, koji je bio finansijski model u vašoj porodici, i bilo koji emotivni model u vašoj porodici, i bilo koji emotivni događaj koji se desio. Takođe, otkrijte šta novac tačno znači vašem partneru. Da li je to uživanje, sloboda, sigurnost ili status? Ovo će vam pomoći u otkrivanju trenutnog finansijskog plana svskog od vas i moglo bi vam pomoći u otkrivanju zašto se možda ne slažete u ovom pogledu.

Sledeće, prodiskutujte o tome šta vi želite danas ne kao individualac, nego u zajedništvu. Odlučite i složite se u vezi svojih uopštenih ciljeva i stavova u pogledu novca i uspeha. Onda napravite listu svih stavova oko kojih ste se oboje složili i zapišite ih: Izložite listu na zid, i ako ikada budete imali neslaganja, nežno, vrlo nežno podsetite jedno drugo šta ste zajedno odlučili kada ste oboje bili objektivni, bez emocija, i van zagrljaja vaših starih finansijskih planova.

SVESNOST: Uzmite specifični emotivni događaj koji ste iskusili u vezi novca kada ste bili mladi.

SHVATANJE: Napišite na papir kako je taj događaj mogao uticati na vaš trenutni finansijski život.

OGRAĐIVANJE: Dinstancirajte se i pokušajte da uvidite da je ovaj način života samo nešto što ste naučili, i da ne predstavlja vas! Možete li da uvidite da imate izbor u sadašnjem trenutku da budete drugačiji?

OSLOBADJAM SE SVOJIM NEGATIVNIH ISKUSTVA SA NOVCEM IZ PROŠLOSTI I STVARAM NOVU I BOGATU BUDUCNOST.

Tako razmišljaju milioneri

PA ZA ŠTA JE VAŠ FINANSIJSKI PLAN PODEŠEN?

Sada je vreme da se odgovori na pitanje od "million dolara" Kakav je vaš trenutni finansijski plan i plan uspeha i prema kakvim vas rezultatima podsvesno vođite? Jeste li podešeni za uspeh, osrednjost ili finansijsku propast. Jeste li programirani za borbu za svoj novac ili to radite opušteno? Jeste li podešeni da se za novac ubijate od posla ili da uravnoteženo radite?

Jeste li utrenirani da imate redovne ili neredovne prihode? Da li funkcionišete po sistemu: "prvo ga imaš pa ga onda nemaš, pa ga opet imaš, a onda ga nemaš." Uvek izgleda da razlozi za ove drastične promene dolaze od spoljašnjeg sveta. Na primer imao sam odlično plaćen posao, ali onda je kompanija propala. Onda sam počeo svoj privatni biznis, i on je cvetao, ali je tržište presušilo. Sledeći posao mi je super išao ali je moj partner otišao, i tako dalje." Nemojte se zavaravati, to je vaš šematski plan novca na delu.

Da li ste podešeni da imate visoke prihode umerene prihode ili niske prihode? Da li znate da postoje skoro tačni dolarski iznosi za koji su mnogi od nas programirani? Da li je vaš šematski plan novca podešen za zarađivanje 20.000 do 30.000 dolara godišnje? 40.000 do 60.000? 70.000 do 100.000? 150.000 do 200.000? 250.000 dolara godišnje ili više?

Pre par godina, imao sam neobično lepo obučenog gospodina u publici tokom jednog od mojih dvočasovnih večernjih seminara. Kada je seminar bio gotov, prišao mi je i pitao me da li mislim da bi njemu trodnevni kurs Kako razmišljaju milioneri išta vredeo, s obzirom da je on već zarađivao 500.000 dolara godišnje. Pitao sam ga koliko dugo već zarađuje taj novac. "Neprestano, već oko sedam godina "

Pitao sam ga zašto ne zarađuje dva milionagodišnje? Rekao sam mu da je program za ljude koji žele da dostignu svoj puni finansijski potencijal i zatražio od njega da razmisli zašto je bio "zaglavljen" na pola miliona. Odlučio je da dođe na program.

Dobio sam elektronsku poštu od njega godinu dana kasnije u kojoj je pisalo: "Program je bio neverovatan, i ja sam resetovao svoj finansijski plan da zarađujem dva miliona godišnje, kao što smo pričali. Ipak mislim da mogu i mnogo više, tako da za sledeću godinu planiram da zaradu od deset miliona dolara."

Poenta koju sam hteo da istaknem je da iznos u stvari nije bitan. Ono što je bitno je da li ste dostigli svoj puni finansijski potencijal. Znam da se mnogi od vas pitaju, zašto bi kog vraga, bilo kome trebao toliki novac. Kao prvo takvo razmišljanje nije baš preterano inspirativno za vaše nastojanje da poboljšate svoju finansijsku situaciju, i siguran je znak da ćete hteti da promenite svoj finansijski plan. Drugo, novac ne morate trošiti isključivo na sebe. Gospodin kog sam spomenuo tražio je veliki deo zarađenog novca za dobrotvorni rad. Postoje brojni razlozi zbog kojih vredi imati puno novca, i tih je razloga mnogo više nego onih da nemate novac

Hajde da nastavimo. Da li ste programirani da štedite ili da čuvate novac. Da li ste programirani da dobro upravljate svojim novcem ili loše?

Da li ste podešeni da birate dobitničke ili gubitničke investicije? Možda se pitate: "kako bi to što ja zarađujem ili ne zarađujem pare na berzi ili na nekretninama moglo da bude deo mog finansijskog plana?" Jednostavno. Ko bira akcije ili imanja?

Vi. Ko bira kada ih treba kupiti? Vi. Ko odlučuje kada ih prodati? Vi. Rekao bih da imate nešto sa ovom jednačinom.

Imam prijatelja Larija Lari je magnet za zarađivanje novca: on definitivno ima finansijski plan za visoke prihode. Ali ima poljubac katastrofe kada je u pitanju investiranje novca. Šta god da kupi, cena mu pada kao kamen. (da li biste poverovali da je njegov otac imao potpuno isti problem) U dobrim sam odnosima sa Larijem pa mogu da gapitam za savet pri investiranju. Uvek je perfektan... Perfektno progorešan! Šta god da Lari predloži ja uradim suprotno. Lari mi je omiljeni savetnik. Sa druge strane, pogledajte kako neki drugi ljudi kao da imaju Midin dodir i poljubac katastrofe nisu ništa drugo nego manifestacija vašeg finansijskog plana.

I opet, vaš plan će odrediti vaš život, i čak i vaš intimni život. Ako ste žena čiji finansijski plan podešen na nisko, velike su šanse da ćete privući čoveka čiji je plan podešen na visoko, tako da možete da ostanete u svojoj "udobnoj zoni" i da potvrdite svoj plan.

Većina ljudi veruje da je uspeh njihovog posla primarno zavisao od njihovih

poslovnih sposobnosti i znanja, ili u najmanju ruku, njihovog osećaja za vreme na tržištu. Ne volim što ja to moram da vam kažem, ali to je pusto sanjarenje. Stvari jedn ostavno ne stoje tako.

Koliko dobro stoji vaš biznis je rezultat vašeg šematskog plana novca. Vi ćete uvek potvrditi svoj plan Ako imate plan koji je podešen na zarađivanje 100.000 dolara godišnje Tačno toliko će posao da vam bude dobar.

Ako se bavite prodajom i vaš plan je podešen za zarađivanje 50.000 godišnje i vi nekako uspete da zaradite 90.000 spremite se za lošu godinu koja će uslediti odmah posle te i vratiti vas na vaš finansijski plan.

Sa druge strane ako ste se podesili za zarađivanje 50.000 i bili ste u čabru par godina ne brinite sve ćete povratiti Morate to je zakon uma i novca. Jednostavno je: na ovaj ili onaj način, ako ste podešeni za 50.000 na kraju ćete to i dobiti.

I opet kako možete znati na šta je podešen vaš finansijski plan? Jedan od najočiglednijih načina je da pogledate svoje rezultate. Pogledajte svoj račun u banci. Pogledajte svoje prihode. Pogledajte u uspeh vaše poslovne mreže. Pogledajte svoj uspeh u investiranju. Pogledajte svoj poslovni uspeh. Pogledajte da li ste trošadija ili štediša. Pogledajte da li dobro upravljate novcem Pogledajte koliko ste dosledni ili nedosledni. Pogledajte koliko se trudite za svoj novac. Pogledajte vaše veze koje su vezane za novac.

Da li je zarađivanje novca borba ili je lako? Da li imate svoj biznis ili ste negde zaposleni? Da li se držite jednog biznisa ili ih često menjate?

Vaš finansijski plan je kao termostat. Ako je temperatura u sobi 20 stepeni, velika je verovatnoća da je termostat podešen na 20 stepeni. Evo gde to sad postaje interesantno. Da li je moguće da zbog toga što je prozor otvoren a napolju je hladno temperatura u sobi može da padne na 17 stepeni? Naravno, ališta će se ipak na kraju dogoditi? Termostat će se uključiti i dovesti temperaturu na 20 stepeni.

Takođe da li je moguće da zato što je prozor otvoren a napolju toplo, temperatura u sobi naraste na 23 stepena? Naravno da jeste, ali šta će se na kraju desiti? Termostat će se uključiti i vratiće temperaturu na 20 stepeni.

JEDINI NACIN DA ZA STALNO PROMENITE TEMPERATURU U SOBI JE DA DRUGACIJE PODESITE TERMOSTAT. NA ISTI NACIN, JEDINI NACIN DA PROMENITE DA PROMENITE NIVO VASEG FINANSIJSKOG USPEHA ZA STALNO JE DA DRUGACIJE PODESITE VAS FINANSIJSKI TERMOSTAT. INAČE POZNAT I KAO VAŠ FINANSIJSKI PLAN.

Možete da isprobate sve ostalo što želite. Možete da razvijete vaše znanje iz biznisa, iz prodaje, iz pregovora i iz menadžmenta. Možete da postanete ekspert za nekretnine ili akcije na berzi. Sve ovo su sjajni "alati" Ali na kraju bez unutrašnje "kutije za alat" koja je dovoljno velika i snažna da bi stvorili i zadržali velike sume novca, svi alati sveta biće vam beskorisni. I još jednom sve je to aritmetika. Vaš prihod može rasti samo do one mere do koje raste i vi".

Na sreću ili nesreću, vaš lični finansijski plan i plan uspeha težiće da sa vama ostanu do kraja života, osim ukoliko ih ne prepoznate i ne promenite. A to je tačno ono što ćemo nastaviti da radimo u drugom delu knjige.

Zapamtite da je prvi element svih promena svesnost. Posmatrajte sebe, postanite svesni, opažajte svoje misli, svoje strahove, svoja uverenja, svoja uverenja, svoje navike, svoje postupke, pačak i svoju neaktivnost. Stavite sami sebe pod mikroskop. Studirajte sebe.

Većina nas veruje da mi živimo svoje živote bazirano na izboru. Ali, obično nije tako! Čak i ako smo prosvetljeni, možemo možda da napravimo tek par izbora tokom prosečnog dana koji ocrtavaju našu samosvesnost u sadašnjem trenutku. Ali većinom, mi smo kao roboti, automatski se krećemo, vođeni našim treninzima iz prošlosti i starim navikama. Tu na scenu stupa razboritost. Razboritost znači da opažate vaše misli i postupke tako da možete da živite od pravih izbora u sadašnjem trenutku. pre nego da budete vođeni programiranošću iz prošlosti.

RAZBORITOST ZNAČI DA OPAŽATE VAŠE MISLI I POSTUPKE TAKO DA ŽIVITE OD PRAVIH IZBORA U SADAŠNJEM TRENTUKU PRE NEGO DA BUDETE VOĐENI PROGRAMIRANOŠĆU IZ PROŠLOSTI.

Dostizanjem razboritosti, mi možemo da živimo od toga ko smo mi danas pre nego od toga ko smo mi juče bili. Na ovaj način mi možemo prigodno da odgovorimo na situa

cije, spajajući pun domet i potencijal naših sposobnosti i talenata, pre nego da neodgovarajuće reagujemo na događaje, vođeni strahovima i nesigurnostima iz prošlosti.

Jednom kad počnete da postupate razborito, vi možete da vidite programiranost onakvom kakva jeste: kao prosto snimanje informacija i verovanja iz prošlosti, kada ste bili suviše mladi da bi znali za bolje. Možete da vidite da ta utreniranost ne predstavlja vas, nego ono što ste naučeni da budete. Možete da uvidite da vi niste "snimanje" nego "snimač" Vi niste "sadržaj" u čaši, nego sama "čaša" Vi niste softver nego hardver.

Da, genetika može da igra svoju ulogu, i da, duhovni aspekti mogu da uđu u igru, alimnogo toga što vas je oblikovalo kao ličnost dolazi od ubeđenja i informacija drugih ljudi. Kao što sam i ranije nagovestio, uverenja nisu obavezno istinita ili lažna, ili pravila ili pogrešna, ali bez obzira na njihovu verodostojnost, uverenja su mišljenja koja su kružila okolo i okolo, i onda sa generacije na generaciju na vas. Znajući ovo, vi se možete svesno opredeliti da se oslobodite svakog verovanja ili načina života koji nijepozitivan za vaše finansijsko blagostanje, i možete ga zameniti sa onim kojejeste.

Na našim kursevima mi učimo da " nijedna misao ne živi u vašoj glavi besplatno". Svaka misao koju imate će biti ili investicija ili trošak. Ili će vas pomeriti napred ka sreći i uspehu ili će vas udaljiti. Ili će vas osnažiti ili oslabiti. To je razlog zašto je imperativ da mudro izaberete svoje misli i verovanja.

Shvatite da vaše misli i verovanje ne predstavljaju vas kao ličnost, i nisu obaveznoprikačene za vas. Koliko god da verujete da su dragocene, one nemaju smisla izvan onog smisla koji mu vi date.

Prisetite se kako sam vam na početku knjige predložio da mi ne verujete ni reč?

Pa, ako stvarno želite da poletite u svom životu ne verujte ni jednu reč koju vi i kažete. I ako želite trenutno prosvetljenje, ne verujte ni jednoj svojoj misli

U međuvremenu ako ste kao i većina ljudi, vićete verovati u nešto, pa bi vam bilo bolje da usvojite uverenja koja vas podstiču i unapređuju vašu finansijsku situaciju.

Setite se, misli vode ka osećanjima, osećanja vode ka postupcima postupci vode do rezultata. Vi možete da izaberete da razmišljate i radite kao bogati ljudi i tako stvorite rezultate koje stvaraju bogati ljudi.

Pitanje je : "Kako bogati ljudi razmišljaju i rade?"

To je ono što ćete otkriti u drugom delu ove knjige.

Ako želite da promenite svoj finansijski život zauvek čitajte dalje!

JA POSMATRAM SVOJE MISLI I PRIHVATAM SAMO ONE KOJE ME OHRABRUJU.
Jer tako razmišljaju milioneri

DOSIJEI BOGATSTVA

SEDAMNAEST NAČINA NA KOJE BOGATI LJUDI RAZMIŠLJAJU I RADE

U prvom poglavlju ove knjige pričali smo o procesu manifestovanja. Setite se da mislivode ka osećanjima, osećanja vode ka postupcima a postupci vode ka rezultatima. Sve počinje sa vašim mislima -- koje je proizveo vaš um. Nije li zapanjujuće da je vašum u priličnoj meri osnova za naš život, a ipak većina nas pojma nema kako ovaj moćni aparat funkcioniše? Pa onda počnimo tako što ćemo napraviti jednostavni uvid u to kako vaš um radi. Metaforički gledano, vaš um nije ništa više nego veliki orman sa dosijeima, sličan onom koji ćete naći u vašoj kancelariji. Sve informacije koje u njega ulaze su označene i složene u dosijee, tako da jelako ponovo ih izvaditi da vam pomognu da preživite. Obratite pažnju na ovo. Nosam rekao da napređujete nego da preživite.

U svakoj situaciji, vi preturate po dosijeima u vašem umu da bi odredili kako da reagujete. Recimo na primer, da razmatrate finansijsku priliku. Automatski videte u vaš dosije koji je označen kao novac i odatle odlučujete šta da radite. Jedine misli koje možete da imate u vezi s tim su one koje imate pothranjene u novčanom dosijeju. To je sve na šta možete da mislite zato što je to sve što se nalazi u vašem umu u toj kategoriji.

Vi odlučujete na osnovu onoga što verujete da je logično, razumno i prigodno u

tom trenutku. Vi donosite odluku za koju mislite da je pravi izbor Problem je među tim taj da vaš pravi izbor može id a ne bude pravi izbor. U stvari ono što za vas ima savršenog smisla moglo bi da konstantno donosi loše rezultate.

Na primer, hajde da pretpostavimo da je moja žena u tržišnom centru To ne bi trebalo da je preteško za mene da zamislim. Ona ugledatu zelenu tašnicu. Prodaje se sa popustom od 25% Ona momentalno ide u dosije u svom umu sa pitanjem: treba da kupim tu tašnu? U nano sekundi njen dosije dolaze sa odlukom "tražila si takvu zelenu tašnicu zbog onih zelenih cipela. Kupi!" Za nje um ova kupovina ima savršenig smisla. Međutim njen um ni u jednom momentu nije pomislio "Istina ovo je lepa tašna, i istina i cena mi odgovara, ali trenutno sam u dugu tri hiljada dolara, tako da je bolje da se suzdržim " Nije došla do te informacije zato što to ne sadrži nijedan dosije u njenoj glavi. Dosije: "Kad si u dugovima ne kupuj ništa više "Nikad nije bio instaliran u nju in e postoji, što znači da taj izbor i nepostoji.

A li steme shvatili? Ako u svom ormanu imate dosijee koji su negativni za vaš finansijski uspeh, to će biti jedini izbor koji možete da napravite. Boće prirodan automatski, i imaće savršenog smisla za vas. Ali na kraju oni će na kraju proizvoditi finansijske promašaje ili u najboljem slučaju osrednjost. I obrnuto, ako imate dosijee u umu koji stimuliše finansijski uspeh, vi ćete prirodno i automatski donositi odluke koje proizvode uspeh. Nećete morati da razmišljate o tome. Vaš normalni način razmišljanja će rezultirati uspehom, pomalo nalik na Donalda Trampa. Njegov prirodan način razmišljanja proizvodi bogatstvo.

Zapamtite možete dab irate darazmišljate na načine koji će vas podržati u vašoj sreći i uspehu umesto na načine koji neće.

MOGU DA BIRAM DA RAZMISLJAM NA NACIN KOJI CE ME PODRZAVATI U MOJOJ SRECI I USPEH U UMEMTO NA NACIN KOJI NECE.

Par upozorenja napočetku. Kao prvo, ni na koji način i ni u kom obliku ili formi nemam nameru da degradiram siromašne ljude niti želim da stvorim sliku da nemam saosećanja za njihovu situaciju. Jan e verujem da su bogati ljudi bolji od siromašnih. Samo su bogatiji. U isto vreme želim da budem siguran da ste shvatili poruku, pa ću da napravim razliku između bogatih i siromašnih što ekstremnije mogu. Drugo kad raspravljam o bogatim ljudima, siromašnim i ljudima srednje klase, ono na šta mislim je njihov mentalitet kako različiti ljudi različito razmišljaju i deluju, pre nego na sume novca koje imaju ili na njihovu poziciju u društvu.

Treće ja ću generalizovati "na veliko" Ja razumem da nesus vi bogati ili siromašni ljudi onakvi kakvih ja opisujem Ali, moj cilj je da budem siguran da ste shvatili poentu svakog od principa id a ga iskoristite.

Četvrto u većem delu, ja se neću uvek obraćati srednjoj klasi posebno, zato što ljudi iz srednje klase obično imaju pomešane mentalitete bogatih i siromašnih. Ponovo moj cilj je da vi postanete svesni gde se uklapate na lestvici, id a više razmišljate kao bogati ljudi ako hoćete da stvorite veće bogatstvo.

Peto, nekoliko principa iz ovog dela mogu izgledati da se više bave navikama i postupcima nego načinom razmišljanja. Zapamtite, naši postupci dolaze od naših osećanja, koja dolaze od naših misli. Posledišno tome, svakom plodonosnom postupku predhodi plodonosni način razmišljanja.

Neka od poglavlja daće vam i konkretne savete kako da upravljate novcem i kako da investirate. Ali moram vas upozoriti. Veoma je važno da sve principe primenite u potpunosti. Neće vam biti od koristi ti saveti ako ne promenite način razmišljanja.

I konačno, zamoliću vas da budete spremni da se oslobodite toga da budete u pravu! Ono što pod tim podrazumevam je da budete spremni da se oslobodite toga da morate da radite na vaš stari način. Vaš način vas je doveo tačno tuda gde ste sada. Ako hoćete više tog istog, možete nastaviti da radite na vaš način. Ako još uvek niste bogati tim, možda je bolje da razmislite možda je bolje da razmislite o drugačijem, posebno ako je on uspešno odveo na put ka bogatstvu hiljade ljudi i ako dolazi iz ličnog iskustva nekog ko je stvarno bogat.

Koncept koji ćete učiti su jednostavni ali duboki. Oni čine stvarne promene za stvarne ljude u stvarnom svetu. Kako ja to znam? U mojoj kompaniji Pik Potensal trening mi dobijamo svake godine hiljade pisama i elektronske pošte od bivših polaznika u kojima nam govore kako je svaki pojedinačni dosije bogatstva transformisao

ljudske živote. Ako ih vi naučite i primenite, uveren sam da će transformisati i vaš život.

Na kraju svakog dela naći ćete obavezujuće principe za koje smo već naglasili da je veoma važno da ih iskreno prihvatite. Takođe ćete naći spisak radnji koje treba da praktikujete kako bi lakše usvajali ove dosi jee bogatstva. Izuzetno je važno da svaki dosije stavite u primenu u svome životu, što je pre moguće, tako da znanje može da pređe na osnovni, praktičniji nivo i stvori trajnu promenu.

Većina ljudi shvata da smo stvorenja navika, ali ono što ne shvataju je da postoje dve vrste navika: navike koje se rade i one koje se ne rade. Sve što vi sada ne radite vi ste u navici da ne radite. Jedini način da se ove navike koje se ne rade pretvore u one koje se rade je da ih radite. Čitanje će vam u tome pomoći, ali potpuno je drugačija stvar kada pređete sa čitanja na dela. Ako ste iskreno ozbiljni u vezi uspeha, dokažite to, i uradite one radnje koje vam se predlažu.

Dosije bogatstva br. 1

Bogati ljudi veruju: "Ja upravljam svojim životom".

Siromašni ljudi veruju: "Život mi se dešava."

Ako želite da stvorite bogatstvo, imperativ je da verujete da ste vi za volanom svog života, posebno svog finansijskog života. Ako ne verujete u ovo, onda automatski znači da verujete da imate malo ili nimalo kontrole nad svojim životom, te stoga imate malo ili nimalo kontrole nad vašim finansijskim uspehom. To nije plodonosan stav.

Da li ste primetili da su obično siromašni ti koji troše bogatstvo na igre lotoa? Oni stvarno veruju da će im bogatstvo doći tako što će neko izvući ime iz šešira. Prosv večeri utorkom zalepljeni za televizore, uzbuđeno posmatraju izvlačenje, da vide hoće li bogatstvo "sleteti" na njih ove nedelje.

Naravno svako hoće da dobije na lotou, čak i bogati ljudi igraju povremeno iz zabave. Ali kao prvo oni ne troše pola svoje plate na tikete i drugo, dobitak na lotou nije njihova jedina strategija za stvaranje bogatstva.

Morate da verujete da ste vi taj koji kreirate svoj uspeh, da ste vi taj koji kreira svoju osrednjost i da ste vi taj koji borbom za novac. Svesno ili nesvesno, to ste i dalje vi.

Primetite da sam rekao da igraju ulogu žrtve. Nisam rekao da su žrtve. Ja ne verujem da je bilo ko žrtva. Ja verujem da ljudi igraju žrtve zato što misle da će im to nešto doneti. Ubrzo ćemo to detaljnije obraditi.

E sad, kako možete znati kada ljudi izigravaju žrtve? Odaju ih tri očigledna znaka.

Sada, pre nego što popričamo o tim znacima, hoću da vi shvatite da ja u potpunosti rašumem da nijedan od ovih načina života nema nikakve veze sa bilo kim ko čita ovu knjigu. Ali možda samo možda znate nekog ko imaveze. I možda tu osobu intimno poznajete! Kako bilo predlažem vam da posebno obratite pažnju na ovaj deo.

ZNAK ŽRTVE.1: KRIVICA

Kada dođete do toga zašto nisu bogati, većina žrtava su profesionalci u "igri krivice". Cilj ove igre je da uvidite na koliko ljudi sa i okolnosti možete uperiti prstom a da nikada ne pogledate sebe. To je zabavno, bar za žrtve. Na nesreću, to baš nije tako sjajno za bilo koga drugog ko je baksuzanda se nađe u njihovoj okolini. To je zbog toga što oni u neposrednoj blizini žrtvi postaju lake mete.

Žrtve krive ekonomiju, krive vladu, krive berzu, krive brokere, krive svoj u vrstu posla, krive poslodavca, krive svog direktora, krive rukovodstvo firme, krive svoje napredovanje ili svoje nazadovanje, krive prodajnu službu, krive dostavu službu, krive svog partnera, krive svog bračnog partnera, uvek krive svoje roditelje, Uvek je to neko drugi ili nešto drugo što je krivo. Problem je bilo ko ili bilo šta osim njih.

ZNAK ŽRTVE BR.2 OPRAVDAVANJE

Ako žrtve ne okrivljuju, često ćete ih čuti kako opravdavaju ili racionalizuju svoju situaciju govoreći nešto poput: "novac i nije tako važan" Dopustite da vam postavim ovo pitanje. Ako biste rekli da vaš muž ili vaša žena. Vaš partner ili prijatelj, nisu baš tako važni, da li bi bilo ko od njih ostao uz vas još dugo? Ne verujem. A isto ta

ko je is a novcem.

Svako ko kaže da novac i nije tako važan, on ga skoro sigurno i nema. Bogati ljudi shvataju važnost novca i mesta koje ono ima u našem društvu sa sruge strane siromašni ljudi potvrđuju svoju finansijsku nesposobnost koristeći nebitna poređenja. Oni će argumentovati: "Pa, novac nije toliko važan kao ljubav" Meni ovo poređenje izgleda glupo. Šta je važnije vaša ruka ili noga? Možda i jedno i drugo je važno.

Stvari zapravo stoje ovako: Novac je izuzetno važan u područjima svog delovanja, i izuzetno nevažan van tih područja. I ako ljubav može da pokreće svet, svakako ne plaća zgradu, ili bolnice ili crkvu ili domove.

NOVAC JE IZUZETNO VAŽAN U PODRUČJIMA SVOG DELOVANJA, I IZUZETNO NEVAŽAN VAN TIH PODRUČJA.

Nijedan bogati čovek ne veruje da novac nije važan. I ako nisam uspeo da vas ubedim, i vi još nekako verujete da novac nije važan onda za vas imam samo pet reči, vi imate problem sa parama. I imaćete ih dokle god ne iskorenite taj negativan dosije iz vašeg šematskog plana novca.

ZNAK ŽRETVE BR, 3 ŽALJENJE

Žaljenje je apsolutno najgora moguća stvar koju možete da radite zavaše zdravlje i bogatstvo: Najgora. Zašto?

Ja veoma verujem u univerzalni zakon koji kaže: "Ono na šta se usresrediš ono raste, to napreduje" Kada se žalite, na šta se vi usredsređujete, na ono što je u redu u vašem životu ili što u njemu ne valja? Vi se očigledno fokusirate na ono što ne valja, i s obzirom da na ono na šta se usredsređujete napreduje, dobijaćete sve više od onog što ne valja.

Mnogi učitelji na polju ličnog razvitka pričaju o zakonu privlačenja. On glasi da "slično privlači slično". Što znači da ako se žalite vi u svoj život privlačite smeće.

KADA SE ZALITE, VI POSTAJETE ZIVI MAGNET ZA SMEĆE.

Da li ste ikad приметили da oni koji se žale obično imaju težak život? Čini se da sve što može da pođe naopako njima i pođe naopako. Oni kažu: "Naravno da se žalim - pogled kako je moj život jadan"

Predlažem vam da se držite što dalje moguće od ovih koji se žale zato što je negativna energija zarazna. Puno ljudi međutim. Vole da slušaju se družu i slušaju takve osobe koje se žale. Zašto to je jednostavno, čekaju svoj red! 2Ti misliš da je to nesreća? Čeka dok čuješ šta se meni desilo"

Evo malog domaćeg zadatka za koji obećavam da će promeniti vaš život. U sledećih nekoliko dana izazivam vas da se uopšte ne zalite. Ne samo naglas nego ni u vašoj glavi.

Ali morate to da radite punih nedelju dana. Zašto? Zato što ćete tokom prvih par dana možda imati nekog "zaostalog smeća" koje će vam se vraćati iz prošlosti. Nažalost smeće ne tuje brzinom svetlosti, ono putuje brzinom smeća, pa će možda trebati neko vreme da se isčisti.

Dao sam ovaj zadatak hiljadama ljudi, i zapanjen sam koliko njih mi je reklo da je ova jedna, mala i bezazlena vežba promenila njihove živote. Garantujem vam da ćete biti zapanjeni koliko će vam život biti neverovatan kad prestanete da se usredsređujete na smeće u vašem životu samim tim id a ga privlačite. Ako ste bili od onih koji i se žale. Zaboravite sada na privlačenje uspeha: za većinu ljudi, samo stavljanje u "neutralan položaj" predstavlja odličan početak!

Krivljenje, opravdanje i žaljenje su kao pilule. Te radnje nisu ništa drugo nego reduktori stresa. Oni ublažavaju stress od neuspeha. Razmislite o tome. Dao s oba nije doživela neuspeh u nekom obliku ili formi, da li bi njemu ili njoj trebalo da okrivljuje, opravdava ili se žali? Očigledno odgovor je ne.

Od sada pa nadalje, čim čujete sebe da užasno okrivljujete, opravdavate ili se žalite, prestanite i odustanite momentalno. Podsetite sebe da sami stvarate svoj život id a ćete u svakom momentu privlačiti nešto, ili uspeh ili smeće, u svoj život. Imperativ je da mudro izaberete svoje misli i reči!

Sada ste spremni da čujete jednu od najvećih tajni na svetu. Da li ste spremni? Pročitajte ovo pažljivo: Ne postoji tako nešto kao bogata žrtva! Da li ste shvatili

? Reći ću još jednom: Ne postoji tako nešto kao stvarno bogata žrtva. Pored toga ko bi slušao?
? "C, c, c, imam ogrebotinu na svojoj jahti" Na što bi skoro svako odgovorio: "Koga briga"

NE POSTOJI TAKO NEŠTO KAO BOGATA ŽRTVA.

U međuvremenu, biti žrtva definitivno ima svoju nagradu. Šta ljudi dobijaju od toga da budu žrtve? Odgovor je pažnja. Da li je pažnja bitna? Reklo bi se da jeste. U jednom ili drugom obliku, to je ono za šta skoro svako živi. A razlog zbog kojeg ljudi žive za pažnju je to što su napravili kritičku grešku. To je ista ona greška koju smo kvalitetno svi mi počinili. Pobrkali smo pažnju s ljubavlju.

Verujte mi bukvalno je nemoguće biti istinski srećan i uspešan kada konstantno žudimo za pažnjom. Zato što ako je pažnja to što tražite, vi ste u milosti drugih ljudi. Ono što završite kao "ugadač ljudima" moleći za odobravanje. Traženje pažnje je problem takođe i ono što ljudi teže da rade glupe stvari da bi je dobili. Imperativ je da "otkačite" pažnju od ljubavi, iz mnogo razloga.

Kao prvo bićete uspešniji; drugo, bićete srećniji; i kao treće, moći ćete da pronađete pravu ljubav u svom životu. U većini slučajeva, kad ljudi pomešaju ljubav i pažnju, ne vole jedno drugo u pravom duhovnom smislu te reči. Vole jedno drugo spozicije njihovog sopstvenog ega, kao: "Volim ono što činiš za mene" I zbog toga, u vezi se u stvari radi o pojedincu, ne o onoj drugoj osobi, ili u najmanju ruku o osobama.

Ako isključite pažnju od ljubavi, bićete slobodni da volite jedno drugo zbog onoga što jeste, a ne zbog onoga što činite jedno za drugo.

E sad kao što sam rekao, ne postoji tako nešto kao bogata žrtva. Tako da, ako želite da ostanete žrtva, tragač za pažnjom mora da učini sve da se nikad ne obogati.

Vreme je za odluku. Možete da budete žrtva ili bogati, ali ne možete da budete oboje. Poslušajte! Svakiput, i mislim svaki put, kada okrivljujete ili se žalite, vratite svoj finansijski vrat! Naravno bilo bi lepše ili nežnije koristiti neku blažu metaforu, ali nažalost ova je najadekvatnija. Vreme je da povratite svoju moć i znanje da vi stvarate svoje bogatstvo, svoj nedostatak bogatstva i svaki nivo između toga.

ZAPAMTITE- kao obavezujući princip za svoje delovanje:

SAMO SAM JA ODGOVORNA ZA SVOJ FINANSIJSKI USPEH.

Ovaj princip uvek imajte na umu...

Jer tako razmišljaju milioneri!

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Svaki put kad uhvatite sebe da okrivljujete, opravdavate ili da se žalite, prevratite svoj kažiprst preko svog grla, kao oštricu, da vas podseti da sećate svoj finansijski vrat i poent, iako ovaj pokret može da izgleda malo grubo prema vama, nije ništa grublji nego ono što radite sebi kada okrivljujete, opravdavate li se žaliti, i to će vam na kraju pomoći da se oslobodite ove destruktivne navike.

2. Napravite "preispitivanje" Na kraju svakog dana zapišite jednu stvar koja je došla i jednu koja nije. Onda napišite odgovor na sledeće pitanje: Kakos am stvorio svaku od ovih situacija?" Ako su i drugi bili uključeni, zapitajte sebe: "Kakva je bila moja uloga u stvaranju svake od ovih situacija?" Ova vežba će vas održati odgovornim za svoj život i učiniti vas svesnim strategija koje su za vas funkcionisale i strategije koje nisu.

DOSIJE BOGATSTVA BR. 2

BOGATI LJUDI IGRAJU IGRU NOVCA DA BI POBEDILI.

SIROMASNI IGRAJU IGRU NOVCA DA NE BI IZGUBILI.

Siromašni ljudi igraju igru novca defanzivno pre nego ofanzivno. Postaviću vam pitanje: ako igrate bilo koji sportsku ili bilo kakvu utakmicu isključivo na odbranu, kakve su vaše šanse da dobijete tu utakmicu? Većina ljudi bi se složila da su mršave ili nikakve.

Da, tačno tako većina ljudi tako igra igru novca; Njihova osnovna briga je da opstanak i sigurnost umesto stvaranje bogatstva i izobilja. Dakle šta je vaš cilj? Št

a je vaša prava namera?

Cilj istinski bogatih ljudi je da imaju ogromno bogatstvo i izobilje. Ne samo nešto novca, nego mnogo novca. Dakle šta je veliki cilj siromašnih ljudi? Da "imaju dovoljno novca za račune... i još ako ih plate na vreme, to je pravi uspeh"! I opet dopustite da vas podsetim na moć namere. Kada je vaša namera da imate dovoljno da platite račune, tačno toliko ćete i dobiti - dovoljno da se plate računi i ni banke više. Ljudi iz srednje klase bar idu korak dalje... šteta što je to sićušan korak. Njihov veliki cilj u životu slučajno jeste i njihova omiljena reč na celom svetu. Oni samo žele da im bude "udobno". A ono što morate znati jest da je ogromna razlika između toga da vam bude udobno i da budete bogati.

Moram da priznam, nisam to znao oduvek. Ali jedan od razloga zbog kojih verujem da imam prava da napišem ovu knjigu jeste to što sam imao priliku da budem na sve tri strane ove dobro poznate ograde. Bilo je perioda kada sam bio potpuno bez prebijene pare, tako da sam morao da pozajmljujem dolar za benzin za kola. Zatim kada sam se sabrao, našao sam se na nivou udobnosti.

Udobnost je svakako napredak. Omogućava vam neka sitna zadovoljstva i niz "privilegija" namenjenih srednjoj klasi. Možete imati pristojnu kuću možete imati pristojan auto, možete sebe častiti povremeno izlaskom na večeru u restoran. Ono što vam se dopada, to je rizik sveden na minimum i činjenica da zato što ste u najbrojnijoj grupi znate da ćete deliti sudbinu većine u svakoj društvenoj ekonomskoj situaciji. A pošto verujete da stvari u državi ipak ići uvek nabolje, onda će i vama biti najbolje tu, u sredini. Konfor vam je već pristupačan, ali uz određena ograničenja, koja ste spremni da prihvatite.

Na žalost, ljudi koji su samo finansijski u udobnom obično se suočavaju sa ograničenjima na svakom koraku. Školovanje dace im je ograničeno na državne univerzitete, i li morate dugo štedeti da biste omogućili detetu da ide na bolji univerzitet. Iz jedne hipoteke ulazite u drugu ukoliko želite veću kuću. Za kola se odlučujete posle duže analize, i izbor je obično skromniji auto za koji, ukoliko ste se odvažili da kupujete nova kola, ulazite u višegodišnji kredit. Letnje odmori otplaćujete na rate do zime. Vaša udobnost je ovičena nizom kredita i obaveza, koji vas teraju da radite više, pa se osećaj udobnosti sve više pretvara u osećaj nesigurnosti. Ljudi srednje klase tako plaćaju ogromnu cenu za privilegije koje su dobili.

Bogati ljudi nemaju ovaj osećaj sigurnosti "zlatne sredine" ali dobijaju nešto drugo zauzvrat - više ne postoje ograničenja oko stvari koje su im bitne u životu. Školovanje dece, kuća, kola, odmori i lična interesovanja više nisu ciljevi za koje se morate odricati. Kupovina stvari koje su vam potrebne nije više složena kalkulacija sa nizom ograničavajućih faktora. A tokom vremena, rizik koji ste podneli da biste bili bogati usled akumulacije kapitala potpuno isčezava i vaša finansijska sigurnost postaje realna, umesto prividna i krhka, kakva je kod srednje klase.

Sve se svodi na ovo: ako vam je cilj da živite u udobnosti, velike su šanse da se nikada nećete obogatiti. Ali ako vam je cilj da obogatite, velike su šanse da ćete završiti u moćnoj udobnosti.

AKO VAM JE CILJ DA ŽIVITE U UDOBNOSTI, VELIKE SU ŠANSE DA SE NIKADA NEĆETE OBOGATITI. ALI AKO VAM JE CILJ DA SE OBOGATITE, VELIKE SU ŠANSE DA ĆETE ZAVRŠITI U MOĆNOJ UDOBNOSTI

.

Jedan od principa koji dobro odražavaju razmišljanje bogatog čoveka je: "Ako puca u zvezde, u najmanju ruku ćete pogoditi mesec". Siromašni ljudi ne pucaju čak ni na krov od svoje kuće, i onda se pitaju zašto nisu uspešni. Pa, našli su ono što su tražili. Dobijete ono što se iskreno trudite da dobijete. Ako hoćete dapostanete bogati, vaš cilj mora da postane bogatstvo. Ned a imate dovoljno da platite račune, i ne samo da imate dovoljno da vam bude udobno. BOGAT ZNAČI BOGAT! Zapamtite - kao obavezujući princip za svoje delovanje...

MOJ CILJ JE DA POSTANEM MILIONER I VISE.

Ovaj princip uvek imajte na umu...

Jer tako razmišljaju milioneri!

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Zapišite dva finansijska cilja koja demonstriraju vašu nameru da stvorite izobilje, ne osrednjost ili siromaštvo. Zapisite "igraj da pobediš" ciljeve za vaš:
 - a) Godišnji prihod
 - b) Ukupna vrednost imovine
2. Idite u renomirani restoran i naručite jelo "za svoju dušu" da ne pitate koliko košta. (ako je budžet baš pri kraju možete deliti porciju)
P.S. Ne naručujte čevapčiče

DOSIJE BOGATSTVA BR. 3

BOGATI LJUDI SU POSVEĆENI TOME DA BUDU BOGATI. SIROMAŠNI LJUDI ŽELE DA BUDU BOGATI.

Pitajte većinu ljudi da li žele da budu bogati i pogledaće vas kao da ste ljudi "Naravno da želim da budem bogat" reći će. Istina je, međutim, da većina ne želi da budu bogati. Zašto? Zato što imaju puno negativnih dosijea o bogatstvu u svojoj podsvesti koji im govori da nešto nije u redu u tome da budu bogati.

Na našem seminaru, jedno od pitanja koje postavljamo ljudima je: "Koje su moguće negativnosti u vezi toga da budete bogati ili da pokušavate da se obogatite?"

Evo šta su neki od ljudi imali da kažu. Vidite da li se poistovećujete sa nekim od njih.

"Šta ako uspem i onda izgubim sve? Onda ću biti pravi gubitnik?"

"Nikad neću znati da li me ljudi vole zbog mene ili mog bogatstva."

"Biću u najvišoj poreskoj grupi i onda ću morati da dajem pola svog novca državi."

"Previše je to posla"

"Mogao bi da izgubim svoje zdravlje pokušavajući"

"Moja porodica i prijatelji će reći : šta ti zamišljaš, ko si ti i kritikovaće me."

"Svi će nešto tražiti"

"Mogao bi da budem pokraden"

"Deca bi mogla da mi budu kidnapovana"

"Previše je to obaveza. Moraću da upravljam svim tim novcem. Moraću da stvarno shvatim investicije. Moraću da brinem o strategiji o plaćanju poreza i zaštiti imovine i moraću da zaposlim skupe računovođe i advocate. Bljak, kakva frka."

I tako dalje...

Kao što sam već ranije napomenuo, svako od nas ima dosije bogatstva u ormanu zvanom naš um. Ovaj dosije sadrži naša lična uverenja koja uključuju i to zašto bi bilo bogat i bogat. Međutim, za mnoge ljude, ovaj dosije takođe sadrži i informaciju zašto biti bogat i nije tako divno. Ovo znači da oni imaju pomešane unutrašnje poruke u vezi bogatstva. Jedan njihov deo radosno kaže: "Posedovanje više para će život učiniti mnogo zabavnijim" Ali će drugi deo vrisnuti "da ali ću onda morati da radim kao pas! Šta je to u zabavnom?" Jedan deo kaže "Moći ću da proputujem ceo svet" Onda drugi deo zacvrkuće: "Da, i svako na tom svetu će želeti ispomoć" Ove izmešane poruke mogu izgledati dovoljno nevino, ali u stvarnosti, one su jedan od glavnih razloga što većina ljudi nikad ne postane bogata.

Razlog broj jedan što većina ne dobije ono što želi je to što ne znaju šta žele. Bogati ljudi su sasvim načisto sa tim da žele bogatstvo. Potpuno su posvećeni stvaranju bogatstva.

RAZLOG BROJ JEDAN ŠTO VEĆINA LJUDI NE DOBIJE ONO ŠTO ŽELI JE TO ŠTO NE ZNAJU ŠTA ŽELE.

Siromašni ljudi imaju mnoštvo dobrih razloga zašto bi postali i biti bogat mogao da bude problem. Posledično tome, oni nisu sto posto sigurni da stvarno žele da budu bogati.

Ranije smo govorili o moći namere. Znam da bi moglo biti teško da se u to poveruje, ali vi uvek dobijate ono što stvarno želite, ne ono što kažete da želite. Mogli bi i nedvosmisleno poreknute ovo i odgovorite: "To je luda ideja ! Zašto bi ja želeo da se opirem?" A moje pitanje za vas je potpuno isto : "Ne znam. Zašto bi želeli da se opirete ?"

Otvoreno rečeno, ako ne dostižete bogatstvo koje kažete da želite, postoje realne šanse da je to zato zato što, kao prvo, vi podsvesno ne želite vaše bogatstvo ili kao drugo, niste spremni da uradite ono što je potrebno da ga stvorite.

Hajde da ovo još više istražimo. Postoje tri nivoa takozvanog željenja. Prvi nivo je: "ja želim da budem bogat" to je drugi način da se kaže: "Uzeću bogatstvo ako mi pa

dne u krilo" Samo želiti je beskorisno. Da li ste primetili da želiti ne vodi nužno do imati? Takođe, obratite pažnju da želiti bez imati vodi do želiti još više. Želiti postaj vika, i vodi samo do sebe, stvarajući savršen krug koji ne vodi nigde. Bogatstvo ne dolazi od toga da samo želite. Kako znate da je ovo istina? Uz pomoć jednostavne p rovere stvarnosti: Milijarde ljudi žele da budu bogati, njih relativno malo jeste bogato.

Nivo željenja je: "Ja biram da budem bogat" On zahteva odluku da se posta ne bogat. Odabir nosi mnogo jaču energiju i de ruku pod ruku sa odgovornošću za stvar anje vaše sopstvene stvarnosti. Reč odluka (na engleskom- decision) dolazi od latin ske reči decidere, što znači "istrebiti svaku drugu alternativu" Biranje je bolje ali nije najbolje.

Treći nivo željenja je: "Ja sam posvećen tome da budem bogat" Definicija reči p osvetiti se je "Predati sebe bez reserve nekome ili nečemu" Ovo znači ne ustezati se apsolutno ni malo; davati 100% svega što imate da bi postigli bogatstvo. To znači b iti spreman da uradiš šta god je potrebno i koliko god dugo je potrebno. To je put r atnika. Bez izvinjenja, bez ako, bez ali, bez možda - i neuspeh nije opcija. Put r atnika je jednostavan: "Biću bogat ili ću umreti pokušavajući."

"Posvećujem se tome da budem bogat" Probajte to da kažete samom sebi...Šta vam to znači? Za neke, to deluje osnažujuće. Za druge to deluje obeshrabrujuće.

Većina ljudi se nikada ne bi posvetili tome da budu bogati. Ako ih pitate: "Da li bi ste se kladili u svoj život da ćete u sledećih deset godina biti bogati?" V ećina bi rekla: "Nema šanse!" To je razlika između bogatih i siromašnih ljudi. Tačno zato o neće da se iskreno posvete tome da budu bogati, većina ljudi i nije bogata i verov atno neće nikad ni biti.

Neki bi mogli da kažu: "O čemu topričate? Satirem se od rada, pokušavam zaista i z sve snage. Naravno da sam posvećen tome da budem bogat." Ali ja bih odgovorio: " To što vi pokušavate malo znači. Definicija posvećenosti je predavanje sebe bez reserve" Ključna reč je bezrezetvno. To znači da ulažete sve, i stvarno mislim sve, što imate u to . Većina ljudi koje ja poznajem a koji nisu finansijski uspešni imaju granice u tome koliko su voljni da urade, koliko su voljni da rizikuju i koliko su voljni da žrt vuju. Iako misle da su spremni da urade šta god je potrebno , posle dubljeg ispiti vanja uvek nađu da imaju mnoštvo uslova u vezi toga šta su spremni, a šta nisu spremni d a urade da bi uspeli!

Bogatiti se nije lako, i svako ko vam kaže drugačije ili zna stvarno puno više nego ja ili je nepošten po tom pitanj. Po mom iskustvu sticanje bogatstva traži usr edsređenost, hrabrost umešnost znanje 100% vašeg truda, nikad - ne -odustati stav i naravno um podešen na bogatstvo. Takođe morate da verujete bez ostatka da možete da st vorite bogatstvo id a ga apsolutno zaslužujete. I ponovo, ono šta to znači je da ako n iste potpuno, totalno i iskreno posvećeni stvaranju bogatstva, Velike su šanse da ga i nećete stvoriti.

AKO NISTE POTPUNO, TOTALNO I ISKRENO POSVEĆENI STVARANJU BOGATSTVA, VELIKE SU ŠANSE DA GA NI NEĆETE OSTVARITI

Da li ste spremni da radite šesnaest sati na dan? Bogati ljudi jesu. Da li ste spremni da radite sedam dana nedeljno i odreknete se većine svojih vikenda? B ogati ljudi jesu. Da li ste spremni da se žrtvujete tako da ne vidate svoju porodicu , svoje prijatelje, i odreknete se svoje rekreacije i svog hobija? Bogati ljudi jesu. Jeste li spremni da rizikujete sve svoje vreme, energiju i početni kapital bez ikakvih garancija da će se vratiti? Bogati ljudi jesu.

Na neko vreme nadajuži se kreće, ali često duže, bogati ljudi su spremni i voljn i da rade sve gore navedeno. Da li ste i vi?

Možda ćete imati sreće i nećete morati da radite dugo i teško ili da žrtvujete bil a. Možete to da priželjkujete, ali ja sasvim sigurno nebih na to računao. Ako želite da budete bogati spremite se i na najteže varijante.

Zanimljivo je primetiti, međutim, da će jednom kada se posvetite, univerzum da se potruđi da vas podrži. Jedan od mojih omiljenih pasusa je delo V.H. Mareja, koji je napisao sledeće tokom svojih prvih ekspedicija na Himalaje.

"Dok se neko ne posveti, postoji kolebanje, šanse da se povuče, večita neefika snost. Uzimajući u obzir sve radnje koje preduzimate pri pokretanju nekog poduhvat

a (ili pri stvaralačkom činu), postoji jedna osnovna istina, a ignorisanje te istine je ubilo nebrojene ideje i izvrsne planove: Onog momenta kada se neko definitivno posveti sebi, i providenje se takođe pokreće. Čitav niz događaja proizilazi iz te odluke, pojavljuje se u njegovu korist cela nova vrsta nepredviđenih dešavanja, susreta i materijalne pomoći, za koje nijedan čovek nije mogao ni da sanja da će se njemu desiti."

Drugim rečima, Univerzum će vam pomoći, voditi vas, podržavati vas, i čak stvarati čuda za vas. Ali prvo morate da se posvetite.

POSVEĆUJEM SE TOME DA BUDEM BOGATA.

Ovaj princip uvek imajte na umu...

"Jer tako razmišljaju milioneri!"

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Napišite kratak pasus zašto je vama zapravo važno stvaranje bogatstva. Budite konkretni.

2. Jedna od veoma korisnih stvari je da se obavezete javno na uspeh. Sretnite se sa prijateljem ili članom porodice koji je voljan da vas podrži. Recite toj osobi da pred njom želite da se obavezete na stvaranje uspeha. Pogledajte tu osobu u oči i ponovite sledeću izjavu: "Ja _____ (vaše ime), ovim dajem reč da ću se posvetiti tome da postanem milioner ili više do _____ (datum). Veoma je važno da se obavezete osobi zakonu znate da veruje u vas.

Javno obavezivanje će vas učiniti odgovornijim.

P.S. Mnogi polaznici rekli su mi da im je pomoglo što su se sami obavezali možete i vi to da uradite na moj sajt.

P.P.S. Proverite kako se osećate pre obavezivanja i kako se osećate posle. Ako imate osećaj slobode na dobrom ste putu. Ako imate mali ubod straha, na dobrom ste putu. Ako niste hteli da se zamajavate s tim, još uvek ste u "nisam spreman da uradim sve što je potrebno" raspoloženju ili u "nije mi potrebno ništa od ovih uvrnutih stvari" raspoloženju U svakom slučaju, uzmite u obzir da će vam svaka oprobana metoda samo olakšati put ka bogatstvu i dopustite da vas podsetim, vaš način vas je doveo tačno tu gde ste sada.

DOSIJE BOGATSTVA BR. 4

BOGATI LJUDI RAZMISLJAJU NA VELIKO.

SIROMAŠNI LJUDI RAZMISLJAJU NA MALO.

Jednom smo imali predavača koji je na predavao na jednom od naših seminara koji je od imovine od 250.000 dolara došao do preko 600.000.000 za samo tri godine.

Kada su ga pitali za njegovu tajnu, on je rekao: "Sve se promenilo u trenutku kada sam počeo da razmišljam na veliko". Upućujem vas na zakon prihoda, koji glasi: "Bićete plaćeni u direktnoj proporciji sa vrednosti koju isporučujete na tržište." ZAKON PRIHODA : BIĆETE PLAĆENI U DIREKTHOJ PROPORCIJI SA VREDNOSTI KOJU ISPORUČUJETE NA TRŽISTE.

Ključna reč je vrednost. Važno je da znate da četiri faktora određuju vašu vrednost na tržištu: PONUDA, POTRAŽNJA, KVALITET i KVANTITET. Po mom iskustvu, faktor koji predstavlja najveći izazov za većinu ljudi je kvantitet. Faktor kvantiteta prosto znači: Koliko od vaše vrednosti vi isporučujete na tržište.

Drugi način je da se ovo kaže je: koliko ljudi vi u stvari opslužujete i na koliko njih vi utičete?

Pri početku ove knjige spomenuo sam da sam posedovao lanac prodavnica fitness opreme. Od trenutka kad sam uopšte i pomislio da uđem u posao, moja namera je bila da posedujem stotinu uspešnih prodavnica i da utičem na desetine hiljada ljudi. Moja konkurencija, sa druge strane, koja je počela posao šest meseci posle mene, imala je nameru da poseduje jednu uspešnu radnju. Na kraju ona je zaradila za pristojan život. Jas am se obogatilo!

Kako želite da živite svoj život? Kako želite da igrate igru? Da li želite da igrate u velikim ili malim ligama? Hoćete da igrate na veliko ili na malo? To je vaš izbor.

Većina ljudi odabere da igra na malo. Zašto? Kao prvo, zbog straha, Na smrt su preplašeni od neuspeha i još više su uplašeni od uspeha. Drugo neki ljudi igraju na malo zato što se osećaju malim. Osećaju se nevrednim. Ne osećaju da su dovoljno dobri ili

dovoljno važni da bi napravili razliku u životima ljudi.

Ali poslušajte ovo: u vašem životu se ne radi samo o vama. Radi se i o doprinu drugima. Radi se o životu i skladu sa vašom misijom i razlogom zašto postojite na ovoj zemlji u ovom vremenu. Radi se o tome da stavite svoj deo slagalice sveta. Većina ljudi su tako zaglavljena u svom egu da se za njih sve vrti oko mene, mene i još mene. Ali ako želite da budete bogati u najiskrenijem smislu te reči, ne može da se radi samo o vama. To mora da sačinjava dodavanje vrednosti životima drugih ljudi.

Jedan od najvećih pronalazača i filozofa našeg doba Bekminster Fuller rekao je: "Svrha naših života je da dodamo vrednost ljudima ove generacije i onima koji tek dolaze,"

Svako od nas je došao na ovu zemlju sa prirodnim talentima, stvarima u kojima smo prosto prirodno dobri. Ovi darovi su vam dati sa razlogom: da ih iskoristite i podelite sa drugima. Istraživanja pokazuju da su najsrećniji oni ljudi koji svoje prirodne talente koriste do maksimuma. Deo vaše misije u životu onda mora biti da podelite svoje darove i vrednosti sa što je moguće više ljudi. To znači da ste voljni da igrate na veliko.

Da li znate za definiciju reči preduzimač? Definicija koju mi koristimo u našim programima je "osoba koja rešava probleme drugih ljudi za profit." Tako je, preduzimač nije ništa drugo nego "rešavač problema"
AKO NE VI, KO ONDA?

Vi ste dete Boga. Vase igranje na malo ne služi svetu. Nista nema prosvetljujuće u skupljanju da se drugi ljudi pored vas ne bi osećali nesigurni. Svima nama je sudjeno da zasijamo, kao deca sto rade. Rodjeni smo da potvrdimo slavu BOGA koji je u nama. On nije samo u nekima od nas; on je u svakome. I dok dopustamo našoj sopstvenoj svetlosti da sijaju, mi podsvesno dajemo i drugim ljudima dozvolu za isto. I kada smo mi oslobođeni naseg sopstvenog straha, nase prisustvo automatski oslobađa i druge.

POVRATAK LJUBAVI MERIJEN VILIJAMSON

SVETU NIJE POTREBNO JOS VISE LJUDI KOJI IGRAJU NA MALO . VREME JE DA SE PRESTANE SKRIVANJE I ZAOCNE ISKORAK. VREME JE DA SE PRESTANE TRAZITI I POCNE VODITI. VREME JE DAPOCNETE DA DELITE SVOJE DAROVE UMESTO DA IH KRIJETE ILI DA SE PRAVITE DA NE POSTOJE. VREME JE DA POCNETE DA IGRATE IGRU ZIVOTA NA VELIKO. RAZMISLJAJTE NA VELIKO I DELOVANJE NA VELIKO VODE DO TOGA DA IMATE I NOVAC I SVRHU. IZBOR JE VAS.

RASMISLJAM NA VELIKO! BIRAM DA POMOGNEM HILJADAMA I HILJADAMA LJUDI!

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Zapišite ono što mislite da su vaši "prirodni talenti" To su stvari u kojima ste uvek bili prirodno dobri. Takođe zapišite kako i gde možete da iskoristite više od ovih talenata u svom životu, a posebno u svom random životu.
2. Zapišite ili razmenite ideje sa grupom ljudi kako možete da rešite probleme za deset puta više ljudi od onog broja na koji sada utičete na svom poslu ili u svom biznisu, Dostavite se bar tri različite strategije. Mislite "moćno"

DOSIJE BOGATSTVA BR. 5

BOGATI LJUDI SE USRESREDJUJU NA PRILIKE.
USRESREDJUJEM SE NA PRILIKE, A NE NA PREPREKE.

Bogati ljudi vide prilike. Siromašni vide prepreke. Bogati ljudi vide potencijalni rast. Siromašni ljudi vide potencijalni gubitak. Bogati se usresređuju na nagrade. Siromašni se usresređuju na rizike.

Sve se svodi na prosto pitanje: "Da li je čaša polupuna ili poluprazna?" Ovde ne pričamo o pozitivnom razmišljanju. Pričamo o vašem naviknutoj perspektivi gledanja na svet. Siromašni ljudi prave izbore zasnovane na strahu. Njihovi umovi konstantno skeniraju šta ne valja ili šta bi moglo da krene po zlu u svakoj situaciji. Njihov osnovni način razmišljanja je: "Šta ako ne bude uspelo?" ili još češće: "To neće uspjeti"

Ljudi iz srednje klase su malo optimističniji. Njihov način razmišljanja je: "B

aš se nadam da će uspeti"

Bogati ljudi, kao što smo ranije rekli, preuzimaju odgovornost za rezultate u svojim životima i deluju na osnovu sledećeg načina razmišljanja "Uspeće zato što ću ja ti da uspe:"

Bogati ljudi očekuju da uspeju. Imaju poverenja u svoje sposobnosti, imaju poverenja u svoju kreativnost i veruju da ako stvari krenu po zlu, mogu da pronađu drugi način da uspeju.

Generalno govoreći što je veća nagrada, veći je i rizik. Zato što neprestano vide prilike, bogati ljudi su spremni da rizikuju. Bogati ljudi veruju da, i ako se desi najgore, uvek mogu da povrate svoje pare.

Siromašni ljudi sa druge strane, očekuju da ne uspeju. Nedostaje im samopouzdanje. Siromašni ljudi veruju da će, ako stvari ne krenu na bolje, to biti katastrofa. I zato što konstantno vide prepreke, obično nisu spremni da preuzmu rizik. Bez rizika nema ni nagrade. (Ko riskira profitira! to sam zapamtila još kao mala)

Čisto da se zna, biti spreman za rizik ne znači obavezno da ste spremni da izgubite. Bogati ljudi preuzimaju sračunate rizike. To znači da oni istražuju, pažljivo razmatraju problem i donose odluke zasnovane na čvrstim informacijama i činjenicama. Da li bogatim ljudima treba puno vremena da sve ispitaju? Ne. Oni urade sve što mogu za što kraće vreme, a onda donesu odluku zasnovanu na informacijama da li da krenu u akciju ili ne.

Iako siromašni ljudi tvrde da se spremaju za priliku, oni u stvari najčešće odugovlače. Na smrt su preplašeni, hukću i kolebaju se nedeljama, mesecima, na kraju čak i godinama, i do tada prilika obično ispari. Oni onda racionalizuju situaciju govoreći: "Baš sam se spremao" Sasvim sigurno, ali dok su se oni "spremali" bogataš je već uložio, povratio i zaradio još jedno bogatstvo.

Znam da ovo što ću sad da kažem da zvuči malo čudno, uzimajući u obzir koliko ja celovito odgovornost. Ja, međutim, verujem da određeni elementi onoga što ljudi nazivaju srećom jesu povezani sa bogaćenjem, kada je veš o tome reč, sa uspešnošću u bilo čemu.

U američkom fudbalu to može biti igrač protivničkog tima kojem ispada lopta na meta a rod vaše zone pri kraju utakmice, dopuštajući vašem timu da pobedi. U golfu bi mogao biti lutajući udarac koji se odbija od drveta i vraća se na travu nekoliko santi metara od rupe.

Koliko ste puta čuli u biznisu da neki tip izbroji pare za parče zemlje u nekoj bestragiji, i onda deset godina kasnije neki poslovni konglomerat gradi poslovnu zgradu? I taj investitor se obogati. Dakle da li je to bio brilijantni poslovni potez ili čista sreća? Moja pretpostavka je da je po malo od oboje.

Poenta je, međutim, da vam nikakva sreća, ili bilo šta vredno, neće doći ukoliko ne preduzmete neki oblik akcije.

Da bi uspeli finansijski, morate nešto da uradite, da nešto kupite ili nešto započnete. A kad nešto uradite, da li je to što vas podržava zato što ste hrabri i posvećeni reći, univerzum ili viša sila, ako mene pitate nije ni važno. Važno je da se dešava!

Još jedan ključni princip, značajan ovde, je to što se bogati ljudi usredsrede na ono što žele, a siromašni na ono što ne žele. Još jednom univerzalni zakon glasi: "Ono na šta se usredsredite (fokusirate), to napreduje" Zato što se bogati ljudi usredsređuju na prilike u svemu, prilike iskrsavaju pred njima. Njihov najveći problem je da ne iskoriste sve te neverovatne prilike za pravljenje novca koje vide. Sa druge strane, zato što se siromašni ljudi fokusiraju na prepreke u svemu, prepreke iskrsavaju u pred njih, i njihov najveći problem je da se nose sa svim tim neverovatnim preprekama koje vide.

Jednostavno je: Vaše polje usredsređenosti određuje ono što ćete videti u životu. Fokusirajte se na prilike i to ćete pronaći. Fokusirajte se na prepreke i to je ono što ćete pronaći. Ne kažem da se ne pobrinete za problem. Naravno rešavajte problem kako se pojavljuje u sadašnjosti. Ali pogled uperite u cilj, pomerajte se prema njemu. Uložite svoje vreme i energiju u stvaranje onoga što želite. Kada se prepreke pojave, nosite se sa njima, a onda brzo vratite pažnju na vašu viziju vašeg cilja. Nemojte da vrtite ceo svoj život oko rešavanja problema. Ne trošite svo svoje vreme na gašenje požara. Oni koji to rade vraćaju se nazad! Vi svoje vreme i energiju trošite na dela i misli, postojano se krećući napred, prema svom cilju.

Da li želite jedan jednostavan, ali izuzetno redak savet? Evo ga: Ako želite da se obogatite, fokusirajte se na pravljenje, zadržavanje i investiranje svog novca

ca. Ako želite da budete siromašni, fokusirajte se na trošenje svog novca. Možete da pročitate hiljadu knjiga i pohađate stotinu kurseva o uspehu, ali sve se svodi na to. Zapažite, ono na šta se usredsredite, to napreduje.

Bogati ljudi takođe shvataju da ne možete nikad znati sve informacije unapred. U jednom od naših programa učimo ljude da pristupe svojoj unutrašnjoj snazi i uspeju uprkos svemu. Na ovom kursu podučavamo princip poznat kao: "Spreman, pali, cilja j. Šta to znači? Spremi se najbolj što možeš u što kraćem vremenu, započni akciju, onda s t ispravljaj.

Blesavo je da možeš znati sve što može da se desi u budućnosti. Obmanjujete se ako verujete da možete da se pripremite za svaku okolnost koja bi mogla jednog dana da se pojavi i da se od toga zaštitite. Da li ste znali da ni u univerzumu ne postoje prave linije? Život ne putuje u perfektno pravim linijama. Najčešće možete da vidite samo sledeću krivinu, i tek kad dođete do tog sledećeg skretanja, možete da vidite više.

Ideja je da uđete u igru sa svim što imate, gde god da se nalazite. Ja to nazivam ulaskom u hodnik. Na primer pre mnogo godina ja sam planirao da otvorim poslastičarnicu- kafić koja bi radila 24 sata dnevno. Proučavao sam lokacije koje su se našle, tržište i saznao kakva mi je oprema potrebna. Takođe sam proučio koje su vrste kolača pita sladoleda i kafa dostupne. Prvi veliki problem je taj što sam se stvarno ugnojio! Moje ispitivanje jedenjem nije pomoglo, tako da sam dobro razmislio koji bi i bio bolji način da proučim ovaj posao. Konačno sam samom sebi skicirao plan: "Ako stvarno hoćeš da naučiš posao, uđi u njega. Ne moraš od samog početka da poseduješ local. Uđi i k dobijanjem posla u toj areni. Više ćeš naučiti čisteći restoran i perući sudove nego da et godina istražuješ spolja."

I to sam i uradio. Zaposlio sam se. Voleo bih da mogu da kažem da su momentalno prepoznali moje izvanredne talente i odmah me postavili za šefa. Ali ovaj, ne kako jednostavno nisu uvideli, niti su marili za moje direktorske sposobnosti, t ako da sam počeo kao pomoćno osoblje. Upravo to - čišćenje podova i sklanjanje sudova. Čuo o kako snaga namere funkcioniše, zar ne?

Možda ste mislili da sam morao da progutam svoj ponos da bih to radio, ali istina je da je to nikad nisam gledao na taj način. Ja sam bio u misiji ušanja poslastičarskog posla. Bio sam zahvalan za priliku da to naučim na tuđ "račun" i pri tome još i zaradim za đeparac.

Tokom mog službovanja u pomoćnom osoblju provodio sam koliko sam mogao vremena sa menadžerom u ćaskanju o prihodima i profitu, proveravao kutije da bih saznao imena snabdevača i pomagao pekarima u 4 ujutro da bi naučio sve oko opreme, sastojaka i problemima koji bi mogli da se pojave.

Cela nedelja je prošla i pretpostavljam da sam bio prilično dobar u svom poslu, zato što me je menadžer zvao da sednemo, nahranio me je nekom pitom (bljak) i unapredio me je u blagajnika! Razmišljao sam o toj ponudi dugo i ozbiljno, tačno jednu nanosekundu, i odgovorio: "Hvala, ali ne hvala"

Kao prvo, nije bilo šanse da sam mogao da naučim mnogo zaglavljen za kasom. Kao drugo, već sam bio naučio sve što sam došao da naučim. Zadatak ispunjen!

To je ono što sam mislio pod tim da ste u "hodniku" To znači ući u arenu u koju želite da budete u budućnosti, u kojem god obliku da ste počeli. Ovo je daleko najbolji način da naučite posao, zato što ga vidite iznutra. Drugo možete napraviti kontakne koji vam trebaju, koje nikad ne bi mogli da napravite od spolja. Treće jednom kad ste u hodniku, mogla bi da vam se otvore mnoga druga vrata i prilike. To znači da kada prisustvujete onome što se stvarni događa, možete da otkrijete prostor za sebe koji pre niste приметили. Četvrto možete otkriti da vi u stvari i ne volite tu struku, i hvala Bogu što ste to otkrili na vreme!

Dakle, šta se od gore navedenog desilo meni? Do vremena kada sam završio taj posao nisam mogao da podnesem miris ili pogled na pitu. Drugo pekar je dao otkaz dan pošto sam ja otišao, nazvao me i obavestio da je upravo saznao za novu, popularnu opremu za vežbanje hteo je da vidi da li sam zainteresovan da pogledam. Pogledao sam i shvatio da je oprema dinamit, ali on nije, tako da sam u posao ušao sam.

Počeo sam da prodajem sportskim radnjama i robnim kućama opremu. Primetio sam da sve te prodavnice imaju jednu zajedničku osobinu - Bednu opremu za vežbanje. Zvona u mom mozgu su odzvanjala: "Prilika, prilika, prilika" Čudno je kako se stvari dešavaju. Ovo je bilo moje prvo iskustvo u prodaji opreme za vežbanje, što me je na kraju dovelo do otvaranje jedne od prvih prodavnica fitnes opreme i zarađivanje mog

prvog miliona. A kad pomislim da je sve počelo sa mojim radom u pomoćnom osoblju.

Pouka je jednostavna uđite u hodnik. Nikad ne znate koja vrata mogu da vam se otvore.

Ja imam moto. "Aktivnost uvek pobeđuje neaktivnost" Bogati ljudi uđu u akciju . Oni veruju da jednom kad uđu u igru, mogu da donesu inteligentne odluke u sadašnje m trenutku, vrše ispravke i prilagode svoju plovidbu usput.

Siromašni ljudi ne veruju u sebe i svoje sposobnosti, pa veruju da moraju da znaju sve unapred, što je bukvalno nemoguće. U međuvremenu ne rade baš ništa!

Na kraju, sa svojim pozitivnim "spreman, pucaj, ciljaj" stavom, bogati ljudi ulaze u akciju i obično pobeđuju.

Na kraju govoreći sebi: "Neću da radim ništa dok ne utvrdim svaki mogući problem i ne saznam tačno šta ću da radim u vezi s tim" siromašni ljudi nikad ne ulaze u akciju i zbog toga uvek gube.

Bogati ljudi vide priliku, skaču na nju i postaju još bogatiji, A siromašni ljudi? Oni se još spremaju.

Zapamtite kao obavezujući princip za svoje delovanje
USREDSREĐUJEM SE NA PRILIKE, A NE NA PREPREKE,

SPREMAM SE PUCAM CILJAM!

Jer tako razmišljaju milioneri
Akcioni plan za milionersko razmišljanje

1.Uđite u igru. Razmotrite situaciju ili projekat koji ste želeli da započnete. Na šta god da ste čekali, zaboravite. Počnite sada, gde god da ste i sa onim što imate. Ako je moguće, učinite to prvo dok radite za nekog ili sa nekim, da naučite posao. Ako ste ga već naučili, nema više izgovora. Bacite se na to!

2.Vežbajte optimizam . Već danas, bilo šta štoneko smatra problemom ili preprekom , prepravite to u priliku. Negativne ljude ćete izluđivati, ali u čemu je razlika? Oni to ionako sami sebi konstantno rade.

3. Fokusirajte se na ono što imate, a ne na ono što nemate. Napravite listu deset stvari za koje ste zahvalni u svom životu i pročitajte je samoj sebi naglas. On da je čitajte svako jutro u narednih trideset dana. Ako ne cenite ono što imate, onda a više nećete ni dobiti i više vam i ne treba.

DOSIJE BOGATSTVA BR. 6

BOGATI LJUDI SE DIVE DRUGIM BOGATIM I USPEŠNIM LJUDIMA.

SIROMAŠNI LJUDI NE VOLE BOGATE I USPEŠNE LJUDE.

Siromašni ljudi često gledaju na uspehe drugih ljudi sa ozlojeđenošću, ljubomorom i zavišću. Ili odrežu: "ma, imaju sreće" ili prosikću: "Ti bogati skotovi" Morate da shvatite da ako gledate bogate ljude kao loše u svakom pogledu i u svakom smislu, a vi hoćete da budete dobra osoba, onda nikad ne možete biti bogati. To je nemoguće. Kako vi možete biti nešto što prezirete.

Zapanjujuće je videti kakvu odbojnost, pa čak i pravi bes, imaju mnogi siromašni ljudi prema bogatima. Kao da veruju da bogati ljudi, njih prave siromašnim. "Da , tako je, bogati ljudi pokupe kajmak i više nema za mene" Naravno ovo je perfekt ni slučaj govora žrtve.

Hoću da vam ispričam jednu priču, ne da se žalim, nego prosto da povežem iskustvo iz stvarnog sveta koje sam ja imao sa ovim principom. U starim danima, kada sam bio, recimo finansijski nestabilan, vozio sam krtiju. Menjanje traka u saobraćaju nikad nije bio problem. Skoro svi bi mepuštali ispred sebe. Ali kada sam kupio jaguar, ni sam mogao da ne primetim kako su se stvari promenile. Odjednom su ljudi počeli da mi uleću a ponekad su mi kao dodatnu meru pokazivali srednji prst. Čak su me i gađali raznim stvarima, sve iz jednog razloga: vozio sam "jaguar"

Jednog dana vozio sam sa kroz siromašni deo San Dijega, u okviru jedne humanitarne akcije za Božić. Bio mi je otvoren šiber i primetio četiri prljava momka kako se de u prikolicu kamioneta iza mene. Bez ikakvog razloga, odjednom su počeli da igraju košarku na mojim kolima, pokušavajući da ubace limenke piva kroz moj otvoreni šiber. Pet udubljenja i nekoliko dubokih ogrebotina kasnije, prošli su pored mene vrišteći: "Kopile bogato"

Naravni, shvatio sam ovo kao redak incident, sve dok dve nedelje kasnije

, u drugom siromašnom kraju, gde sam parkirao auto na ulicu i ratio se za manje od deset minuta cela strana mog auta je bila izgrebana ključem

Sledeći put kada sam došao iznajmio sam "ford escort"i, zapanjujuće nisam imao nijedan problem. Ne impliciram da u siromašnom kraju žive loši ljudi, ali po mom iskustvu ima mnogo sveta koji prezire bogate. Ko zna možda je to jedno od onih kokoška - jaje pitanja: Da li oni preziru bogate zato što su siromašni, ili su siromašni zato što preziru bogate?

Lako je pričati o nepreziranju bogatih, ali u zavisnosti od raspoloženja, svakom može da se desi da upadne u tu zamku, pa i meni. Pre nekog vremena, bio sam u svojoj hotelskoj sobi i večerao, oko sat pre predavanja na večernjem času mog seminara. Upali su TV da pogledam sportske rezultate i otkrio da se prikazuje šou Opre Vinfri.0 prvu volim. Malo je osoba na planeti koje su uticale na više ljudi na pozitivan način od nje, zbog toga zaslužuje svaku paru koju je zaradila... i više.

U međuvremenu, ona je radila intervju sa glumicom Hale Beri. Pričale su o najvećoj sumi koju je ona uspela da potpiše za filmsku ulogu - na dvadeset miliona. Hale je onda rekla kako je ne zanima novac, i da se ona borila za ovaj ogroman ugovor da bi utabala stazu za druge žene koje dolaze. Čuo sam samog sebe kako skeptično kažem: "Ma da! Da li ti misliš da sam ja i svi ostali koji ovo gledaju naivni? Treba da uzmeš deo tih para i daš svom agentu za odnose sa javnošću povišicu, Ovo je najlukavije obrazloženje koje sam čuo"

Nisam mogao da verujem. Uhvatio sam sebe kako prezirem Hale Beri. Pomislio sam kako je besmislen moj poriv i shvatio da jedino što ima razloga da osećam jest e divljenje.

Bez obzira koji je njen razlog što je želelate pare, problem nije bio u njoj nego u meni. Zapamtite, moje mišljenje nema nikakav uticaj na njen život i sreću, ali ima uticaj na moju sreću i bogatstvo. Takođe zapamtite da misli i mišljenja nisu dobra ili loša, ispravna ili pogrešna, dok ulaze u moj mozak, ali sasvim sigurno mogu biti stimulišuća ili destimulišuća za vašu sreću i uspeh dok ulaze u vaš život.

U momentu kada sam osetio tu negativnu energiju kako protiče kroz mene, postao sam svestan besmislenosti tog razmišljanja i momentalno sam neutralisao besmislenost u svom umu. Ne morate da budete savršeni da biste se obogatili, ali morate da prepoznate kada vaše razmišljanje nije pozitivno za vas ili za druge i da se brzo preusmerite na ohrabrujuće misli.

U svojoj zapanjujućoj knjizi "Milioner za jedan minut" moj dobar prijatelj Mark Viktor Hansen i Robert Alen citiraju dirljivu priču Rasela H. Konvela iz njegove knjige "Jutra dijamanta" koja je napisana pre više od sto godina.

Ja kažem da vi treba da se obogatite, i da je vaša dužnost da se obogatite. Koliko mi je moje pobožne braće reklo: "Da li ti, hrišćanski sveštenik, provodiš svoje vreme idući po zemlji i savetujući mlade ljude da se obogate, da zarade novac?" Da, naravno da to radim.

Oni kažu: "Nije li to grozno! Zašto ne propovedaš jevanđelje umesto što propovedaš udima dap rave novac?" Zato što je pošteno zarađivanje novca isto što i propovedanje jevanđelja. To je razlog. Ljudi koji se obogate mogu biti najpošteniji ljudi u zajednici.

"Oh", reče jedan mladi momak ovde večeras "meni je ceo moj život govoreno da je čovek koji ima novaca veoma nepošten, i nečastan, i zloban i podao." Moj prijatelju to je razlog što ga ti uopšte nemaš, zato što imaš tu predstavu o ljudima. Temelj tvoje vere je potpuno pogrešan. Reći ću ti jasno ... devedeset i osam od sto bogatih ljudi u Americi su poštene. Zato su bogati. Zato im poveravaju novac. Zato oni i preduzimaju velike poslove i nalaze mnoštvo ljudi da radi sa njima.

Drugi mladić kaže: "Čujem ponekad o ljudima koji nepošteno zarade milione dolara." Da naravno da čuješ, a čujem i ja. Ali oni su u suštini toliko retki da za novine predstavljaju sjajnu vest, pa one o njima toliko pišu da ti dođeš da mišljenje da su i svi drugi bogati ljudi nepošteni.

Prijatelju moj, ti ...me odvezi ... u predgrađa Filadelfije, i upoznaj me sa ljudima koji poseduju domove oko ovog velikog grada, tako prekrasne domove sa baštama i cvećem, ti veličanstveni domovi tako ljupkog izgleda, i ja ću te upoznati sa tim ljudima ima najboljeg karaktera i najbolje u preduzimljivosti u našem gradu. To što poseduju svoje domove ih čini toliko časnim i poštenim i čistijim, kao i iskrenijim i ekonomičnijim i pažljivijim.

Mi propovedamo protiv žudnje ... u našim propovedaonicama ... i koristimo izraze kao ...

"prljav novac" tako eksremno da hrišćani dođu na ideju da ... je pokvareno da bilo ko pose-
duje novac.

Novac ja moć i vi bi trebalo da budete razložno ambiciozni da ga imate! Tako
bi trebalo zato što sa njim možete da činite više dobra nego bez njega. Novac štampa vaše
blijeblije, novac gradi vaše crkve, novac šalje vaše misionare i novac plaća vaše sveštenike ...
ato kažem da bi trebalo da imate novac. Ako možete pošteno postići bogatstvo ... to je vaša...b
dužnost. Strašna je greška ovih pobožnih ljudi što misled a morate biti strašno siromašni
i bili pobožni.

Konvelov pasus ima nekoliko odličnih poenti. Prva se odnosi na sposobnost d
a vam veruju. Od svih atributa neophodnih da bi postali bogati, to da drugi mogu
da vam veruju mora biti blizu vrha spiska. Razmislite o tome, da li bi vi poslo
vali sa osobom kojoj ne verujete bar malo? Nema šanse! To znači da bi postali bogati
, mnogo, mnogo, mnogo ljudi mora da vam veruje, i to znači, da bi svi ti ljudi vam
a verovali, vi morate da budete vredni tog poverenja.

Kakve druge veštine trebaju čoveku da bi se obogatio, i što je još važnije, da bi o
stao bogat? Nema sumnje da uvek postoji izuzeci za bilo kakva pravila, ali u većin
i slučajeva pitanje je: ko bi vi trebalo da budete dabi uspeli u bilo čemu? Pogledaj
te neke od karakteristika: POZITIVNI, POUZDANI, FOKUSIRANI, ODLUČNI, UPORNI, VREDN
I, ENERGIŠNI, DOBRI U ODNOSIMA SA LJUDIMA, KOMPETENTNI, PROSEČNO INTELIGENTNI I STRUČN
I BAR NA JEDNOM POLJU.

Drugi interesantan element u Konvelovom pasusu je ukazivanje na to da su
mnogi ljudi naučeni da veruju da ne možete biti bogat čovek i dobra osoba, ili i bogat
čovek i duhovna osoba. Jas am takođe razmišljao na ovaj način. Kao i mnogima od nas, i m
eni su pričali prijatelji, nastavnici, mediji i ostatak društva da su bogati ljudi n
a neki način loši, da su svi pohlepni. Iz svog iskustva, a ono je vezano za život u pr
aktično svim slojevima društva, odgovorno tvrdim da su ljudi podjednako dobri i podj
ednako loši, id a nema neke predodređenosti vezane za moral u zavisnosti od toga da
li ste bogati ili siromašni. ALI ONO ŠTO IZDVAJA BOGATE LJUDE JESTE ENERGIČNOST, PREDU
ZIMLJIVOST, ODLUČNOST I ODSUSTVO MALODUŠNOSTI - sve ono čega nedostaje u okruženju lju
di niže i srednje klase.

Iako je popularno mišljenje da su bogataši bolesno ambiciozni i rastrzani pos
lom, moje iskustvo je da su bogataši koji su stekli svoje bogatstvo samostalno, za
dovoljniji sobom nego pripadnici drugih slojeva, što se pozitivno odrađava in a njih
ov odnos prema drugima.

Takođe obim ideja , planova i zamisli koje cirkulišu u takvom okruženju mnogo j
e veći nego kod drugih ljudi, a verovatnoća da će bar neke od njih biti ostvarene znat
no je realniji. Takođe sam među bogatima retko sretao ono karakteristično osećanje nemoći
i bezvoljnosti koje prati svakodnevnicu običnog čoveka i koje ste verovatno i sami d
oživeli.

Još jedna značajna zabluda vezana za bogataše je dobrotvorni rad, šija se vrednos
t omalovažava ili ignoriše među siromašnijem stanovništvom. U prilično dugom periodu u kom
sam u poziciji da analiziram bogataše iz prve ruke, tvrdim da je za većinu bogatih l
judi dobrotvorni rad stvar moralne obaveze i kulture živiljenja, a ne marketinški tri
k ili sredstvo za izbegavanje poreza, kako mnogi misle.

U mom okruženju je od vremena kad sam se doselio bilo više velikih donatorski
h akcija, i skoro svi moji susedi vodili su neku dobrotvornu akciju ili bar imal
i zapaženu ulogu ili bar imali zapaženu ulogu u njima. Organizovali smo i fondove za
velike humanitarne projekte, a jedan od većih projekata bio je fond za dečiju bolnic
u.

Sa jednim od komšija posebno smo se zbližili. On je bio među vrhunskim doktorim
a za proširene vene na svetu i zaradio je pravo bogatstvo; dobijao je negde između p
et i deset hiljada dolara po operaciji, a radio je četiri do pet operacija na dan.

Njega pominjem zato što mu je svaki utorak bio "Slobodan dan" kada je poeri
sao ljude iz grada koji to sebi nisu mogli da priušte. Na taj dan, on bi radio od še
st ujutro do deset uveče izvodeći i po deset operacija, sve besplatno. Povrh toga, o
n je vidio sopstvenu organizaciju čija misija je bila da nagovori i druge doktore
da rade besplatne dane u svojim zajednicama.

Činjenica je da je preziranje bogatih jedan od najsigurnijih načina da ostane
te siromašni. Mi smo stvorenja navike, i da bi prevazišli ovu ili bilo koju naviku,
potrebna nam je vežba. Umesto preziranja bogatih ljudi, trudite se da poštujuete njih

ova dostignuća.

Jedan od načina razmišljanja od koga možemo mnogo naučiti dolazi od drevne Huna m udrosti, prvobitnog učenja starih Havajaca. Ona kaže sledeće: blagoslovi to što želiš. Ako idiš osobu sa prekrasnom kućom, blagoslovi tu osobu i taj dom. Ako vidiš osobu sa prel epim imanjem. Blagoslovi tu osobu i blagoslovi to imanje. Ako vidiš osobu sa volje nom porodicom, blagoslovi tu porodicu i blagoslovi tu osobu. Ako vidiš osobu sa le pim telom, blagoslovi tu osobu i blagoslovi to telo.

BLAGOSLOVITE TO STO ZELITE - HUNA FILOZOFIJA

Poenta je da ako prezirete to što ljudi imaju, na bilo koji način, u bilo ko m obliku, vi to nikad ne možete imati.

Samo ako vaš stav bude pozitivan, imaćete otvoren put da i sami stvarate bog atstvo id a uživete u njemu.

Zapamtite kao obavezujuće principe za svoje delovanje:

JA POŠTUJEM DOSTIGNUĆA BOGATIH LJUDI!

JA NALAZIM UZOR U BOGATIM LJUDIMA!

JA CENIM BOGATE LJUDE!

I BIĆU JEDNA OD NJIH!

Ovaj princip uvek imajte na umu...

"Jer tako razmišljaju milioneri"

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Vežbajte Huna filozofiju "Blagoslovi to što želiš:" Posmatraj stvari iz tog ugla. Ume sto da budete zavidljivi ili da mrzite ljude koji su uspeli, poštuju njihova dost ignuća. Upoznajte se sa uspešnm poduhvatima koje su ljudi iz vaše sredine činili u prošlos ti ili ih čine danas i analizirajte ih bez predrasuda (Iz ovoga naravno isključite o na bogatstva koja su stvorena na nemoralan način. Ako ste bez predrasuda, moći ćete da razdvojite pozitivne primere od negativnih, i neće vam svi izgledati isto)
2. Izdvojite one ljude koji sun a vas ostavili poseban utisak svojim poslovnim p oduhvatima. Upoznajte se detaljno sa načinom na koji su vodili poslove i, ako ste u mogućnosti, stupite s njima u kontakt.

DOSIJE BOGATSTVA BR:7

BOGATI LJUDI SE DRUŽE SA POZITIVNIM I USPEŠNIM LJUDIMA.

SIROMAŠNI LJUDI SE DRUŽE SA NEGATIVNIM ILI NEUSPEŠNIM.

Uspešni ljudi posmatraju druge uspešne ljude kao sredstvo za motivaciju. Oni v ide druge uspešne kao model od kojih uče. Uspešni ljudi kažu sebi: "Ako oni to mogu, onda i ja to mogu." Kao što sam ranije spomenuo, oponašanje je jedan od osnovnih načina na koji ljudi uče.

Uspešni ljudi su zahvalni što su drugi uspeli pre njih, tako da sada oni imaj u šemu koju prate, i koja će dostizanje cilja učiniti lakšim. Zašto ponovo izmišljati toča ostoje dokazane metode za uspeh koje funkcionišu kod bukvalno svakog ko ih primenj uje.

Prema tome najbrži i najlakši način za stvaranje bogatstva je da naučite tačno kako bogati ljudi, koji su gospodari novca, igraju igru. Cilj je prosto oponašati njih ove unutrašnje i spoljašnje strategije. Ako imate potpuno isti način razmišljanja i pred uzmete potpuno iste radnje, dobre su šanse da ćete dobiti potpuno iste rezultate. To je ono što sam ja uradio i o tome se u ovoj knjizi radi.

Suprotno bogatima, siromašni ljudi, kad čuju za uspeh drugih ljudi, obično ih o suđuju, kritikuju, izruguju im se i pokušavaju da ih srozaju na svoj nivo. Koliko va s poznaje ovakve ljude? Koliko vas poznaje ovakve članove pordice? Pitanje je: kak o vi uopšte možete učiti od nekog koga unižavate ili biti inspirisani nekim takvim.

Kad god se upoznajem sa izuzetno bogatom osobom, ja stvorim način da se sa njom družim. Hoću sa tim nekim pričam, da naučim kako razmišlja, da razmenim kontakte i da ,ako imamo još neka zajednička interesovanja, po mogućstvu postanem i prijatelj sa nj im.

Nedavno sam imao intervju na radiju i neka žena se javila sa odličnim pitanje

m: "Šta da radm ako sam ja pozitivna i hoću da napredujem, a moj muž je negativan? Da li da ga ostavim? Da li da pokušam i njega da promenim? Šta?" Ovo pitanje čujem najmanje sto puta nedeljno kad predajem na našim kursovima. Skoro svako pita isto pitanje: "Šta ako meni najbliže osobe nisu zainteresovane za lični napredak i čak i mene u tome sputavaju?"

Evo odgovora koji sam dao ženi sa radija, koji dajem ljudima na kursovima i koji upućujem i vama.

Kao prvo nemojte se zamarati teranjem negativnih ljudi na promenu ili dolazak na kurs. To nije vaš posao. Vaš posao je da iskoristite ono što ste naučili da bi poboljšali sebe i svoj život. Budite model, budite uspešni, budite srećni, i onda će možda i naglašavam možda - oni videti pozitivan primer u vama i hteti da se ugledaju na vas. Energija je zarazna. Tama isčezava na svetlu. Ljudi moraju baš da rade na tome da ostanu "tamni" kada je svetlo skroz oko njih. Vaš posao je da budete najbolje što možete biti. Ako oni izaberu da vas pitaju za vašu tajnu, recite im.

Kao drugo, imajte na umu još jedan princip koji predstavljamo na našim kursovima. On glasi: "Sve se dešava sa razlogom, i taj razlog jet u da mi pomogne." Jest e mnogo je teže pozitivno razmišljati i biti promišljen ako su ljudi i okolnosti oko vas negativne, ali to je vaš test! Baš kao što se čelik kali u vatri, i vi ćete napredovati brže i bolje ako možete ostati odani svojim vrednostima dok su drugi oko vas puni sumnji pa čak i osuđivanja.

Tako zapamtite i da "ništa nema značenje osim onog značenja koje mu vi date" Setite se da smo u prvom poglavlju ove knjige pričali o tome kako obično završimo identifikujući se ili buneći se protiv jednog ili oba roditelja, u zavisnosti od toga kako smo "uramili" njihove postupke. Od sadapa nadalje, pokušajte da vežbate snimanje negativnosti drugih ljudi kao podsetnik kakav ne treba biti. Što su oni negativniji, vi imate više podsetnika kako je to u stvari ružan način razmišljanja. Ne predlažem vam da im to kažete. Samo uradite ovo, bez osuđivanja ljudi zbog onoga kakvi jesu. Jer ako vi počnete da sudite, kritikujete zbog toga što rade i što su to što jesu i vi se spuštate na njihov nivo, onda ni vi niste ništa bolji.

Ako stvar krene po zlu, ako više ne možete da se nosite sa njihovom negativnom energijom, ako vas to spušta do tačke iz koje ne možete više da napredujete, možda ćete morati da donesete neke hrabre odluke u vezi toga ko ste vi i kako želite da proživite ostatak svog života. Ne predlažem vam da uradite bilo šta pre nagljeno, ali ja prvi ne bih migao da živim sa nekim ko je negativan i ko omalovažava moju želju da učim i napredujem, bilo u ličnom, duhovnom ili finansijskom smislu. Ne bih to sebi radio zato što sebe poštujem i svoj život i zaslužujem da budem što je moguće srećniji i uspešniji. Kao što vidim, na svetu postoji 6,3 milijardi ljudi, i sigurno među njima mogu naći one koji će me podržati. Ili me bar neće ometati.

Sigurno ste čuli za izreku "svaka ptica svome jatu leti" Da li ste znali da većina ljudi zarađuje najviše 20% više ili manje od svojih najbližih prijatelja? Koliko god od da ima raznih faktora koji utiču na komunikaciju i druženje među ljudima, visina prihoda, način života koji ovi prihodi omogućavaju i srodnost životnih nazora vezanih za novac pretežu nad svim ostalim.

Iz mog iskustva, bogati ljudi se ne učlanjuju u kantri klubove samo da bi igrali golf: učlanjuju se da bi se povezali sa drugim bogatim i uspešnim ljudima. Postoji jedna druga izreka koja glasi: "nije važno šta znaš, nego koga znaš" Ako se družite sa uspešnim ljudima i distancirate se od negativnih, mnogo lakše ćete uspevati da prebrodite teškoće i izazove u svojim finansijskom i životnom napredovanju.

Druga važna stvar, pored izbora ljudi sa kojima se družite, je izbor situacija na koje možete da utičete. Ne vidim razlog zašto biste inficirali sebe otrovnom energijom. Među to ubrajam i svađe, ogovaranje i izdajstvo. Kao i druženje sa ljudima, i otrovne situacije mogu na vas preneti na vas negativnu negativnu energiju. Budite iskreni prema sebi i drugima u životu i poslu i držite se dogovora - tako ćete najbolje održati pozitivnu energiju.

Kad već govorimo o pozitivnoj i negativnoj energiji sa kojom se suočavamo, skrenuo bih vam pažnju i na nešto što je deo naše svakodnevnice, a ima sve veći uticaj na naše živote i nažalost zamenjuje kontakt sa ljudima. Govorim o televiziji. Izbegavajte da gledate "neinteligentne" televizijske programe, osim ukoliko to koristite kao strategiju za opuštanje, a ne kao jedini vid zabave. Kad ja gledam TV, to je obično sport. Kao prvo, zato što uživam da gledam majstore u bilo čemu na delu, a kao drugo,

uživam da slušam izjave posle utakmice. Volim da slušam način razmišljanja šampiona, i zašto ne je bilo ko ko je došao do prve lige u bilo kom sportu -- šampion. Bilo koji sportista je pobedio konkurenciju od desetina hiljada drugih igrača samo da bi dotle stigao, što svakog od njih za mene čini neverovatnim. Volim da čujem njihov stav kad pobeđuju: "Bio je to veliki trud celog tima. Bili smo dobri ali još treba da napredujemo. Ipak se vidi da se vredni rad isplati." Takođe volim da čujem njihov stav kad izgube: "To je samo jedan meč. Vrat ćemo se, prosto ćemo zaboraviti ovu utakmicu i koncentrisati na sledeću. Porazgovaraćemo o tome gde smo pogrešili, i učinićemo sve što je potrebno da bismo pobedili.

Tokom olimpijskih igara 2004 Perdita Felisijen, Kanađanka, zvanična prvakinja sveta na sto metara sa preponama, bila je veliki favorit za zlatnu medalju. U finalnoj trci udarila je u prvu preponu i žestoko pala. Nije bila u stanju da završi trku. Izuzetno potresena, ležala je sa suzama u očima potpuno zbunjena. Spremala se za ovaj trenutak šest sati na dan, svakog dana u nedelji, poslednje četiri godine. Sledećeg jutra, video sam njenu konferenciju za štampu. Voleo bih da sam je snimio. Bilo je zapanjujuće slušati kako stvari izgledaju iz njenog ugla. Rekla je od prilike sledeće stvari: "Ne znam zašto se to dogodilo, ali dogodilo se, i ja ću to iskoristiti. Još više ću se usredsrediti i još vrednije raditi u naredne četiri godine. Ko zna kakav bio i moj put bio da sam pobedila? Možda bi to otupelo moju želju. To ne znam, ali znam da sam gladnija nego ikad. Vrat ću se još jača" Dok sam je slušao kako priča, jedino što sam mogao da kažem je: "Vau!" Puno možete naučiti slušajući šampione.

Bogati ljudi se druže sa pobednicima. Siromašni ljudi se druže sa gubitnicima. Zašto? To je stvar osećaja. Bogati ljudi su opušteni sa drugim uspešnim ljudima. Osećaju se potpuno vrednim dabudu sa njima. Siromašni ljudi nisu komotni sa veoma uspešnim ljudima. Ili su uplašeni da će biti odbačeni, ili se osećaju kao da tu ne pripadaju. Da bi se zaštitili, njihov ego onda prelazi onda prelazi na osuđivanje i kritiku.

Ako hoćete da se obogatite, moraćete da promenite svoj unutrašnji plan tako da potpuno verujete da ste dobri isto koliko i bilo koji milioner ili multimilioner

Nadam se da je poenta ovde jasna. Umesto ruganja bogatim ljudima, oponašajte ih. Umesto da ih seklonite, upoznajte se sa njima. Umesto da kažete: "Vau, oni su stvarno posebni", recite: "Ako oni to mogu, i ja to mogu."

Zapamtite kao obavezujuće principe za svoje delovanje.

JA OPONAŠAM BOGATE I USPEŠNE LJUDE!

JA SE DRUŽIM SA USPEŠNIM I BOGATIM LJUDIMA!

AKO ONI TO MOGU I JA TO MOGU!

AKCIONIPLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Idite u biblioteku, knjižaru ili na internetu pročitajte biografiju nekog ko jeste, ili je bio, izuzetno bogat i uspešan. Endrju Karnegi, Džon D. Rokfeler, Meri Kej, Donald Tranp, Voren Bafet, Džek Velč, Bil Gejts i Ted Tarner su dobri primeri. Upotrebite njihove priče za inspiraciju, za učenje specifičnih strategija uspeha i najvažnije, za kopiranje njihovog načina razmišljanja.
2. Upoznajte se sa ljudima koji su uspešni. Mnogo ćete saznati o načinu na koji razmišljaju i sigurno ćete dobiti korisne informacije o dobrim poslovima koji se mogu voditi u vašoj sredini. Ukoliko upoznate osobe s kojima delite i druga interesovanja, s prijateljite se sa njima. Druženje sa ljudima koji su energični i preduzimljivi povećaće i vaš nivo energije i optimizma, a svakako će vas inspirisati da napredujete u svojim poslovnim poduhvatima.
3. Identifikujte situacije ili osobe koja su negativne u vašem životu. Odvojite se od tih situacija ili takvog društva. Ako je u pitanju porodica, potrudite se da što manje dolazite u konfliktne situacije sa njima, a ako ništa ne pomaže, izaberite da sa njima provodite manje vremena.
4. Prekinite da gledate šund televiziju i držite se podalje od loših vesti.

DOSIJE BOGATSTVA BR. 8

BOGATI LJUDI SU SPREMNI DA REKLAMIRAJU SEBE I SVOJE VREDNOSTI.

SIROMAŠNI LJUDI MISLE LOŠE O PRODAJI I REKLAMI.

Moja kompanija Pik potenšal trejning nudi preko dvanaest najrazličitijih programa. Tokom glavnog seminara, a to je intenzivni seminar Kako razmišljaju milione ri, kratko spomenemo par naših drugih kurseva, a onda ponudimo našim polaznicima specijalne popuste i bonuse na školarinu z ate kurseve. Interesantno je zabeležiti reakcije.

Većina ljudi je uzbuđena. Cene to što će čuti o čemu se radi na drugim kursevima i biti specijalne cene. Neki ljudi, međutim, nisu uzbuđeni. Preziru svako reklamiranje bez obzira na to koliko bi to njima donelo koristi. Ako ovo na bilo koji način liči na vas, to je vaša karakteristika koju treba da primetite.

Preziranje reklame ili promocije je jedna od najvećih prepreka uspehu. Ljudi koji imaju problema sa prodajom i reklamom su obično siromašni. Očigledno je - --- kako možete stvoriti veliku zaradu u vašem privatnom poslu ili kao nećiji zastupnik ako niste spremni da obavestite ljude da vi, vaš proizvod ili vaša usluga uopšte postoje? Čak i kao zaposleni, ako niste spremni da promovirate svoje vrline nekome ko obraća pažnju, brzo ćete propasti na korporacijskoj lestvici.

Ljudi imaju problem sa promocijom ili prodajom iz nekoliko razloga. Možda ćete prepoznati jedan ili više u sledećim.

Kao prvo, možda ste u prošlosti imali loše iskustvo sa ljudima koji su vam se neprikladno reklamirali. Možda su vas gnjavili u nezgodno vreme. Možda ste primetili da su vam "uvaljivali" nešto. Možda nisu hteli da prihvate ne kao odgovor. U svakom slučaju, važno je da raspoznate da je to iskustvo iz prošlosti, i da vam to što se zapelelo za vas možda i ne pomaže danas.

Kao drugo, možda ste imali obeshrabrujuće iskustvo kada ste pokušali da prodate nekome nešto, i ta osoba vas je potpuno odbila. U tom slučaju, vaša nenaklonost prema reklamiranju je samo projekcija vašeg sopstvenog straha od neuspeha i odbijanja. I još jednom shvatite da prošlost ne znači obavezno i budućnost.

Kao treće, vaš problem možda dolazi od roditeljskog programiranja iz prošlosti. Mnogima od nas je rečeno da je nepristojno "duvati u rog" Pa to je sjajno ako zarađujete za život kao učitelj bontona. Ali u stvarnom svetu, kada se radi o poslu i novcu, ako ne duvate u svoj rog, garantujem vam da niko drugi neće. Bogati ljudi su spremni da veličaju svoje vrline i vrednosti bilo kome ko je voljan da ih sluša i radi po saos sa njima.

Konačno, neki ljudi smatraju da je promocija ispod njihovog nivoa. Ja to nazivam velik - i - moćan sindrom, inače poznat kao "nisam li ja poseban" stav. Osećaj u ovom slučaju je da ako ljudi žele nešto što vi imate, onda nekako treba da dođu do vas. Ljudi koji u ovo veruju ili su bez prebijene pare, ili će uskoro biti, to je sigurno. Mogu da se nadaju da će svi da prekopaju zemlju da ih nađu, ali istina je da je t ržište pretrpano proizvodima i uslugama, i čak ako je njihov najbolji, niko to nikad neće saznati jer su previše arogantni da bi to bilo kome rekli.

Možda ste upoznati sa izrekom: "Napravi najbolju zamku za miševе i ceo svet će se polomiti da je kupi." Pa, to je istina samo ako dodate četiri reči: "ako znaju za nju"

Bogati ljudi su skoro uvek dobri promoteri. Oni mogu, i voljni su da promoviraju svoje proizvode, svoje usluge i svoje ideje sa strašću i entuzijazmom. I još više, sposobni su da upakuju svoje vrednosti na način koji je izuzetno privlačan. Ako mislite da sa tim nešto nije u redu, onda hajde da zabranimo ženama šminku, i kad smo već tu, zabranimo i muška odela. Sve to nije ništa drugo no "pakovanje".

Robert Kiosaki autor knjige Bogati otac, siromašan otac (koju ja posebno preporučujem) ukazuje na to da svaki posao, uključujući i pisanje knjiga, zavisi od prodaje. On je primetio da ga prepoznaju kao najprodavanijeg autora, a ne kao najboljeg pisca. Ovo prvo se mnogo više isplati.

Bogati ljudi su obično vođe, a sve velike vođe su odlični promoteri. Da bi bili vođa normalno je da imate one koji vas prate i podržavaju, što znači da vam orate biti stručnjak za inspiraciju i motivaciju ljudi da poveruju u vašu viziju. Šak i predsednik Amerike mora stalno da prodaje svoje ideje ljudima, Kongresu, pa šak i njegovoj vlasti toj partiji, da bi ih sproveo. A pre nego se to desi, ako ne uspe sebe da proda, nikad neće ni biti izabran.

Ukratko, bilo koji vođa koji neće da reklamira, neće biti vođa zadugo, bilo u pol

itici, biznisu, sportu, ili čak i kao roditelj. Stalno se vraćam na to zato što oni koji vode zarađuju mnogo više od onih koji prate!

PRINCIP BOGATSTVA:

ONI KOJI VODE ZARAĐUJU MNOGO VIŠE OD ONIH KOJI PRATE.

Kritična tačka ovde nije da li vi volite da reklamirate ili ne, nego zašto reklamirate. Sve se svodi na vaše uverenje. Da li vi stvarno verujete u svoju vrednost? Da li vi stvarno verujete u proizvod ili uslugu koju nudite? Da li stvarno verujete da će to što vi imate biti korisno bilo kom kome vi to reklamirate? Ako verujete u svoju vrednost, kako bi uopšte moglo biti prigodno da to sakrivate od ljudi kojima to treba? Predpostavimo da imate lek za arthritisa, i sretnete nekoga ko pati od boluje od te bolesti. Da li bi to sakrili od te osobe? Da li bi čekali da vam ta osoba pročita misli ili pretpostavi da vi imate proizvod koji bi mogao da pomogne? Šta bi vi pomislili o nekome ko obolelim osobama nije pružio njihovu priliku zato što je bio previše stidljiv, previše uplašen ili previše ponosan da bi se reklamirao?

Češći je slučaj da ljudi koji imaju problem sa reklamiranjem ne veruju potpuno u svoj proizvod ili ne veruju potpuno u sebe. Stoga im je teško da poveruju da drugi ljudi tako čvrsto veruju u svoje vrednosti da žele to da podele sa svakim na koga naiđu na bilo koji način.

Ako vi verujete da to što vi imate istinski može pomoći ljudima vaša je dužnost da o tome obavestite što je moguće više ljudi. Na taj način, vi ne samo što pomažete ljudima, vi se i bogatite!

ZAPAMTITE KAO OBAVEZUJUĆI PRINCIP ZA SVOJE DELOVANJE:

"REKLAMIRAM SVOJU VREDNOST DRUGIMA SA ENTUZIJAZMOM I STRAŠĆU".

Ovaj princip uvek imajte na umu...

"Jer tako razmišljaju milioneri"

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMILJANJE

1. Ocenite proizvod ili uslugu koju trenutno nudite (ili koju planirate da nudite) od 1 do 10 u smislu koliko verujete u vrednost toga (1 je najniža a 10 najviša ocena). Ako je vaša ocena od 7 do 9 prepravite vaš proizvod ili uslugu da bi povećali vrednost. Ako je vaš rezultat 6 ili niže, prestanite da nudite taj proizvod ili uslugu i počnite da zastupate nešto u šta zaista verujete.
2. Čitajte knjige, slušajte trake ili CD-ove i idite na kurseve iz marketinga i prodaje. Postanite stručnjak u oba polja do tačke u kojoj možete promovisati svoju vrednost uspešno is a stoprocentnim integritetom.

BOGATI LJUDI SU SPREMNI DA REKLAMIRAJU SEBE I SVOJE VREDNOSTI.

ONI KOJI VODE ZARADJUJU VIŠE OD ONIH KOJI PRATE.

REKLAMIRAM SVOJE VREDNOSTI DRUGIMA SA STRASCU I ENTUZIJAZMOM.

DOSIJE BOGATSTVA BR 9

BOGATI LJUDI SU VEĆI OD SVOJIH PROBLEMA.

SIROMAŠNI LJUDI SU MANJI OD SVOJIH PROBLEMA.

Kao što sam rekao ranije, postati bogat nije lako. To je putovanje puno obrta, prevrata, skretanja i prepreka. Put ka bogatstvu je skopčan sa zamkama i klopka, i to je tačan razlog zašto većina ljudi ne kreće tim putem. Oni ne žele te nevolje, glad, i vobolje i odgovornost. Ukratko, oni ne žele probleme.

Tu leći jedna od najvećih razlika između bogatih i siromašnih ljudi. Bogati i uspešni ljudi su veći od svojih problema. Dok su siromašni i neuspešni manji od svojih problema.

Siromašni ljudi će uraditi gotovo sve da izbegnu probleme. Vide izazov i pobeđuju. Ironija je u tome da u svom traganju kako da izbegnu probleme, oni imaju najveći problem od svih... siromašni su i očajni. Tajn uspeha nije u tome da pokušate da izbegnete ili se rešite problema: tajna je da uznapređujete toliko da postanete veći od bilo kog problema.

TAJNA USPEHA NIJE DA IZBEGNETE ILI SE RESITE SVOJIH PROBLEMA; TAJNA JE DA UZNAPREĐUJETE TOLIKO DA POSTANETE VEĆI OD SVOJIH PROBLEMA.

Na skali od 1 do 10, zamislite da ste osoba sa snagom karaktera nivoa 2 koja se suočava sa problemom nivoa 5. Da li bi vam ovaj problem izgledao veliki ili mali? Iz perspective nivoa 2, problem nivoa 5 izgledao bi kao veliki problem.

Sada zamislite da ste uznapredovali i postali osoba nivoa 8. Da li bi ist

i onaj problem nivoa 5 bio veliki ili mali problem? Nekom magijom identični problem je sada mali.

Konačno, zamislite da ste vredno radili na sebi i postali osoba nivoa 10. E sada da li je isti problem nivoa 5 velik ili mali? Odgovor je da to uopšte nije problem. Čak se i ne registruje u našem mozgu kao problem. Nema u vezi toga nikakve negativne energije. To je samo normalna pojava sa kojom se treba nositi, kao pranje zuba ili oblačenje.

Zapamtite da bez obzira da li ste bogati ili siromašni, da li igrate na veliko ili malo, problemi ne nestaju. Dok god ste živi, uvek ćete imati te takozvane probleme i prepreke u vašem životu. Veličina problema nikad nije bitna - ono što je bitno je vaša veličina!

Što su veći problemi koje možete da rešite, veći je i posao koji možete da radite: veću odgovornost možete da prihvatite, više ljudi možete zaposliti; što više kupaca možete da uslužite, više novca možete da zaradite, i konačno, sa više bogatstva možete da se nosite.

Ako imate veliki problem u svom životu, to samo znači da ste mala osoba! Ovo može biti bolno, ali ukoliko ste spremni da pređete na sledeći nivo uspeha, moraćete da postanete svesni onoga što se stvarno dešava u vašem životu.

Nemojte se zavaravati spoljašnošću: Vaš spoljašnji svet je samo odraz vašeg unutrašnjeg sveta. Ako želite da napravite stalnu promenu, prestanite da se fokusirate na veličinu vaših problema i počnite da se fokusirate na veličinu vas samih!

AKO IMATE VELIKI PROBLEM U SVOM ŽIVOTU, TO SAMO ZNAČI DA STE MALA OSOBA.

I ponoviću još jednom, vaše bogatstvo može da raste samo dokle vi napredujete! Cilj je da se razvijete do te mere da možete da savladate bilo kakve probleme ili prepreke koje stoje na vašem putu ka stvaranju bogatstva i zadržavanju istog.

Mislite o svom potencijalu kao o posudi za bogatstvo. Ako je vaša posuda mala, a vaš novac velik, šta će se desiti? Izgubićete ga. Vaša posuda će se prepuniti i višak novca će se proosuti skroz okolo. Vi prost one možete imati više novca nego što posuda može da primi. Stoga morate da napredujete da biste bili velika posuda, tako da ne samo zadržavate više novca nego da ga takođe i privlačite.

Jedan od razloga što su bogati ljudi veći od svojih problema vraća nas na ono o čemu smo pričali: Oni se ne fokusiraju na probleme; oni se fokusiraju na svoj cilj.

Još jednom da napomenemo, um se generalno usredsređuje pretežno samo na jednu stvar o jednom. To znači da ili kukate oko problema ili radite na rešavanju. Bogati i uspešni ljudi su naklonjeni rešavanju; oni troše svoje vreme i energiju na pravljenje strategije i planova kako da odgovore na izazove koji nailaze, i na stvaranje sistema da osiguraju da se problem ne pojavi ponovo.

Siromašni i neuspešni ljudi su naklonjeni problemima. Oni troše svoje vreme i energiju kukajući i šaleći se i retko dođu do bilo kakve kreativne ideje da ublaže problem, a kamoli da osiguraju da se ne ponovi.

Bogati ljudi ne ustuknu pred problemima, ne izbegavaju ih i ne žale se na njih. Bogati ljudi su finansijski ratnici. U našem kampu za vežbu "prosvećeni ratnik" definicija ratnika koju mi koristimo je "onaj koji pobeđuje samog sebe"

Sušтина je ako postanete majstor za rešavanje problema i savladavanje svake prepreke, šta vas može sprečiti da ne uspete? Odgovor je ništa! A ako ništa ne može da vas austavi, postajete nezaustavljivi! A ako postanete nezaustavljivi, kakve izbore imate u svom životu? Odgovor je sve izbore! Ako ste nezaustavljivi, sve i svako su vam dostupni. Vi prosto izaberete i vaše je! To je prava sloboda!

Zapamtite kao obavezujuće principe za svoje delovanje:

JA SAM VEĆA NEGO BILO KOJI PROBLEM!

JA MOGU DA SE NOSIM SA BILO KOJIM PROBLEMOM.

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Kad god ste uznemireni zbog "velikog" problema, pomislite u sebi: "Ja sam mali nije problem velik". Onda duboko uzdahnite i recite sebi: "Ja mogu da se nosim sa ovim. Ja sam veći od bilo kog problema".

2. zapišite problem koji imate u životu. Onda nabrojite deset određenih radnji koje možete da preduzmete da rešite ili bar popravite ovu situaciju. Ovo će vas pomeriti sa razmišljanja o problemu na razmišljanje o rešenju. Kao prvo dobre su šanse da ćete rešiti problem. Kao drugo, osećaćete se mnogo bolje.

BOGATI LJUDI SU ODLIČNI PRIMAOCI.
SIROMAŠNI LJUDI SU LOŠI PRIMAOCI.

Ako bih morao da izaberem razlog broj jedan zbog kojeg većina ljudi ne dostigne svoj puni finansijski potencijal, to bi bio ovaj: većina ljudi su loši "primaoci". Ljudi mogu i ne moraju biti dobri u davanju, ali su definitivno loši u primanju. I zato što su loši u primanju, oni ništa i ne dobijaju!

Ljudima je primanje problematično iz nekoliko razloga. Kao prvo, mnogi ljudi se ne osećaju vrednim ili zaslužnim. Ovaj sindrom buja u našem društvu. Moja pretpostavka je da preko 90% ljudi nosi u sebi osećanje da nisu dovoljno dobri. Odakle dolazi ovako nisko samopoštovanje? Obično, iz naše programiranosti. Za većinu od nas to dolazi od toga što smo čuli dvadeset puta ne za svako da, deset puta "radiš to pogrešno" za svako "to dobro radiš" i pet puta "glup si" za svako "odlišan si". Čak i ako su naši roditelji ili staratelji neverovatno podržavali, mnogi od nas za vrše sa osećanjem da nisu u stanju da konstantno budu na visini njihovih očekivanja i pohvala. Tako da opet nismo dovoljno dobri.

Kao dodatak tome, većina nas odraste sa elementom kazne u našim životima. Ovo je opisano pravilo prosto glasi da ako uradite nešto pogrešno, treba da budete kažnjeni. Neke od nas su kažnjavali naši roditelji, neke naši nastavnici ... a nekima od nas se u određenim religijskim krugovima pretilo majkom svih kazni - da neće ući u raj. Naravno, sada kada smo odrasli, sve je to iza nas. Tačno? Pogrešno! Za većinu ljudi, i zvežbanost na kaznu je tako ukorenjena da, zato što nema nikog pored njih da ih kazni, oni, ako naprave grešku ili prosto nisu perfektni, podsvesno kažnjavaju sami sebe. Kada su bili mladi, ova kazna im je možda dolazila u formi da ako nisu dobri, neće dobiti slatkiš. Danas bi međutim, ta kazna mogla doći u formi da ako nisu dobri ne mogu dobiti novac. Ovo objašnjava zašto neki ljudi ograničavaju svoje zarade, i zašto neki drugi podsvesno sabotiraju svoj uspeh.

Nije ni čudo da ljudi imaju problema da primaju. Jedna sitna greška i, i osuđen i ste da nosite teret bede i siromaštva do kraja svog života. Malo grubo rekli bi ste vi? Ali odakle je to um logičan ili saosećajan? Ponoviću još jednom, refleksni um je do sije ispunjen programiranjima iz prošlosti, izmišljenim značenjima, i dramatičnim i katastrofalnim pričama. Logično razmišljanje mu nije jača strana.

Evo nečega što ja predajem na svojim seminarima što bi moglo da vas oraspoloži. Na kraju nije ni bitno da li se osećate vrednim ili ne, svakako možete biti bogati. Mnogo bogatih ljudi se ne oseća mnogo vrednim. U stvari to je jedna od glavnih motiva da ljudi da se obogate ... da dokažu sebe i svoju vrednost i sebi i drugima. Ideja da je veliko samopoštovanje neophodno za sticanje bogatstva je samo to, ideja, ali i ne mora obavezno da drži vodu u stvarnom svetu. Kao što smo i ranije rekli, sticanje bogatstva da bi ste se sebi dokazali možda vas neće načiniti najsrećnijim na svetu, tako da bi bilo bolje da ga stižete iz drugih razloga. Ali ono što je ovde važno je da vi shvatite da vas osećaj da niste vredni neće sprečiti da se obogatite; sa čisto finansijskog stanovišta ovo bi moglo u stvari da bude motivacija.

Pošto sam to rekao, hoću da čujete nešto mnogo važnije. Nešto što je zaista bitno d

pamtite.

To da li ste vredni ili ne u potpunosti je izmišljena "priča". Setite se, ništa nema značenje osim onog značenja koje mu vi dajete. Ja nikad nisam čuo za bilo koga ko je prošao kroz red za "žigosanje" pri rođenju. Možete li zamisliti da Bog žigoše svakog čelo dok prolazi pored njega? "Vredan ... nije vredan ... vredan ... nije vredan ... bljak ... definitivno nije vredan". Izvinite, ali ja ne mislim da to tako funkcioniše. Ne postoji ni ko ko ide okolo i lupa žigove "vredan" ili "nije vredan" To vi radite. To vi izmišljate. Vi o tome odlučujete. Vi i samo vi određujete hoćete li biti vredni nečaga. To je samo vaš ugao gledanja. Ako kažete da ste vredni onda to i jeste. Ako kažete obrnuto, onda je to drugo istina. U svakom slučaju ćete se uživeti u svoju priču.

PRINCIP BOGATSTVA:

AKO KAŽETE DA STE VREDNI, ONDA TO I JESTE. AKO KAŽETE OBRNUTO, ONDA JE TO ISTINA. U SVAKOM SLUČAJU ĆETE SE UŽIVETI U SVOJU PRIČU.

Pa zašto bi ljudi to sebi radili? Zašto bi ljudi izmišljali priču da su bezvredni? To je samo priroda ljudskog uma, zaštitnički deo nas koji uvek traži šta nije u redu.

I ova osobina je samo ljudska. Možete lid a zamislite vevericu da kaže. "Ove godine neću sakupiti mnogo lešnika da se pripremam za zimu zato što nisam toga vredna?" Teško, zato što ova mala stvorenja male inteligencije nikad ne bi to sebi uradila. Samo n ajrazvijenija stvorenja na ovoj planeti, ljudsko biće, ima sposobnost da se ovako ograniči.

Jedna od mojih izreka glasi: "Kad bi hrast od trideset metara imao ljudsk i um, narastao bi samo tri metra!"

PRINCIP BOGATSTVA:

KADA BI HRAST OD TRIDESET METARA IMAO LJUDSKI UM, NARASTAO BI SAMO TRI METRA.

Drugi glavni razlog što većina ljudi ima problem sa primanjem je taj što su na seli na poslovicu: "Bolje je davati nego primati" Iako je vrlo često u upotrebi, t a izreka je potpuna besmislica, i u slučaju da niste primetili, obično je propagiraj u ljudi ili grupe ljudi koji žele da vi date, a oni da prime.

Cela ideja je smešna. Šta je bolje, vruće ili hladno, veliko ili malo, levo ili desno, unutra ili napolje? Davanje i primanje su dve strane istog novčića: Ko god d a je bio taj što je odlučio da je bolje davati nego primati prosto je bio loš iz matem atike. Za svakog davaoca mora postojati primalac, i za svakog primaoca mora biti davalac.

PRINCIP BOGATSTVA:

ZA SVAKOG DAVAOCA MORA POSTOJATI PRIMALAC, I ZA SVAKOG PRIMAOCA MORA BITI DAVALA C.

Razmislite o tome! Kako bi mogli da date da nema nekog da primi? Obe stv ari moraju biti u savršenom balansu, pola - pola. I pošto davanje i primanje uvek mo rajaju biti podjednaki, moraju bit ii podjednake važnosti.

Pored toga kakav je osećaj davati? Većina nas bi se složila da je osećaj davanja divan i ispunjujući. Obrnuto, kakav je osećaj kada želite nešto da poklonite, a ta os oba nije raspoložena da dobije bilo šta? Većina nas bi se složila da je to grozan osećaj. Zato treba da znate ovo: ako niste voljni da primite, onda "potkradate" one koji žele da vam daju.

Bogati ljudi naporno rade i veruju da je savršeno prigodno da budu prigodn o nagrađeni za svoje napore i za vrednost koju stvaraju. Siromašni ljudi takođe naporn o rade, ali zahvaljujući svom osećaju bezvrednosti, veruju da je neprikladno da budu dobro nagrađeni za svoje napore i vrednost koju stvaraju. Ovo uverenje ih stvara s avršenim žrtvama, i naravno, kako ožete biti "dobra" žrtva ako ste bogato nagrađeni?

Mnogi siromašni ljudi stvarno veruju da su bolji ljudi zato što su siromašni. Nekako veruju da su više pobožni ili duhovni ili dobri. To je besmislica! Oni su sam o siromašni. Na kraju krajeva, kakvo dobro vi činite za siromašne ljude time što ste jed an od njih? Kome pomažete tako što ste bez prebijene pare? Zar tako niste još jedna us ta koja treba nahraniti? Zar ne bi bilo efektivnije da sebi stvorite bogatstvo i d a onda budete u stanju da stvarno pomognete drugima sa pozicije snage umesto s labosti?

Ovo me dovodi do važne poente: ako imate sredstva da napravite puno novca, napravite. Zašto? Zato što je istina ta da smo izuzetno srećni da živimo u ovom društvu, u društvu u kojem je svaka osoba u stvari bogata u poređenju sa drugim delovima sve ta. Neki ljudi jednostavno nikad nemaju priliku da zarade mnogo novca. Ako ste v i jedan od srećkovića koji imaju te sposobnosti, a svako od vas ih ima, inače ne bi čita li ovu knjigu, onda upotrebite sva svoja sredstva. Postanite stvarno bogati, i o nda pomozite ljudima koji nemaju priliku koju ste vi imali. To za mene ima mnogo više smisla nego biti bez prebijene pare in e pomagati nikome.

Naravno da ima ljudi koji će reći: "Novac će me promeniti. Ako se obogatim, možda ću se pretvoriti u neku vrstu pohlepnog ološa. "Ali pogledajmo stvari realno: Novac će samo dovesti do izražaja vaše već postojeće osobine. Ako ste zli, novac će vam pružiti liku da budete još više zli. Ako ste dobri, novac će vam pružiti priliku da budete još bolj i. Ako ste hulja u srcu, sa novcem možete biti još veća hulja. Ako ste velikodušni, više n ovca će vam prosto dati priliku da budete velikodušniji. I to je jedina prava istina

PRINCIP BOGATSTVA:

NOVAC CE VAS NAČINITI SAMO IZRAŽENIJIM U VAŠIM VEĆ POSTOJEĆIM OSOBINAMA.

Pa šta raditi? Kako da postanete dobar primalac?

Kao prvo počnite da negujete sebe. Zapamtite, ljudi su stvorenja navike, t

e ćete stoga morati da svesno vežbate primanje onog najboljeg što život nudi.

Jedan od ključnih elemenata u sistemu upravljanja parama koji bi bilo dobro da primenite jeste posredovanje fonda "igru" gde možete da potrošite određenu količinu para na stvari kojima sebi ugađate i koje vam dopuštaju da se "osećate kao da imate milion dolara" Ideja ovog fonda je da vam pomogne da potvrdite svoju vrednost i da ojača vaš "potencijal da primete"

Biti otvoren i voljan da primiš je izuzetno bitna osobina ako želite da stvorite bogatstvo. Takođe je bitna i ukoliko želite da ga zadržite. Ako ste loš primalac, i slučajno vas zadesi veća količina novca, velike su šanse da ćete to brzo potrošiti. Ponoviću, "prvo unutra pa spolja". Prvo proširite svoju "kutiju" za primanje. Onda posmatrajte kako se novac u nju uliva.

Takođe, jednom kad postanete istinski otvoreni za primanje, i ostatak vašeg života će se otvoriti. Ne samo da ćete dobiti više novca, već ćete takođe dobiti i više ljubavi, više sreće, više sreće i više ispunjenja. Zašto? Zbog jednog drugog principa koji glasi: "Onako kako radite bilo šta, tako radite sve."

PRINCIP BOGATSTVA:

ONAKO KAKO RADITE BILO ŠTA, TAKO RADITE SVE.

Kakvi ste na jednom polju, obično ste takvi i u svemu ostalom. Ako ste blokirali sebe u primanju novca, velike su šanse da ste blokirali sebe i u primanju svega ostalog što je dobro u životu. Um obično ne markira posebno gde ste loši primalac.. U stvari, upravo je obrnuto: um ima običaj da preterano generalizuje, i kaže: "Tako je kako je, svuda i uvek."

Ako loše primete onda loše primete na svim poljima. Dobra vest je da kad postanete odličan primalac, odlično ćete primati na svim poljima... i bićete otvoreni za primanje svega što univerzum ima da ponudi na svim poljima vašeg života.

Zapamtite -- kao obavezujući princip za svoje delovanje:

JA SAM IZVRSTAN PRIMALAC. OTVORENA SAM I VOLJNA DA PRIMIM VELIKI NOVAC U SVOJ ŽIVOT.

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMISLJANJE

1. VEZBAJTE DA BUDETE IZVRSTAN PRIMALAC. SVAKI PUT KAD VAM BILO KO DA KONPLIMENT BILO KOJE VRSTE, PROSTO KAZITE HVALA. NEMOJTE ODMAH DA UZVRACATE KONPLIMENT. TO CE VAM OMOGUĆITI DA POTPUNO PRIMITE I APSORBUJETE KONPLIMENT UMETO DA GA "SKRENETE" KAO STO RADE VECINALJUDI. OVO TAKODJE PRUZA ONOM KO JE DAO KONPLIMENT RADOST POKLANJANJA A DA MU SE TO NE BACI ODMAH NAZAD.

2. SVAKI NOVAC KOJI ZARADITE ILI DOBIJETE TREBATE DA PROSLAVITE SA ENTUZIJAZMOM. OVO VAZI I ZA NOVAC KOJI DOBIJETE OD DRZAVE, ZA NOVAC KOJI DOBIJETE KAO PLATU I ZA NOVAC KOJI DOBIJETE OD SVOG BIZNISA. ZAPAMTITE, UKOLIKO JE VAS STAV PREMA DOBIJANJU NOVCA POZITIVAN, STVARI CE VAM KRENUTI OD RUKA I PO PITANJU NOVCA. ALI I U DRUGIM OBLASTIMA ŽIVOTA, UZIVAJTE I U DOBIJANJU I U POKLANJANJU NOVCA.

3. RAZMAZITE SEBE. NAJMANJE JEDNOM MESEČNO URADITE NEŠTO POSEBNO DA UDOVOLJITE SEBI I SVOM DUHU. IZVEDITE SEBE NA EKSTRAVAGANDNI RUČAK ILI VEČERU, IZLAŽITE NA NEKU PREDSTAVU, IDITE NA MASAŽU, MANIKIR ILI PEDIKIR, KUPITE KNJIGU KOJU STE ŽELELI. UČINITE STVAR I KOJE CE VAM OMOGUĆITI DA SE OSEĆATE LEPO. NAUČITE SEBE DA STE VREDNI TAKVIH STVARI I DA IH ZASLUŽUJETE.

DOSIJE BOGATSTVA BR 11

BOGATI LJUDI BIRAJU DA BUDU PLAĆENI NA OSNOVU REZULTATA.

SIROMAŠNI LJUDI BIRAJU DA BUDU PLAĆENI NA OSNOVU VREMENA.

Sigurno ste čuli ovaj savet: "Idi u školu, dobijaj dobre ocene, nađi dobar posao, redovnu platu, dolazi na vreme, naporno radi ...i bićeš srećan celog života" Ovo je jedna od priča o novcu kojima nas uče od malena.. U osnovi, naši roditelji je pričaju jer veruju da ćemo tako steći preko potrebnu sigurnost u životu. Na žalost, niko vam ne kaže da je ovaj put ka sigurnosti istovremeno i siguran put ka odricanju od bogatstva.

Neću se sada baviti razotkrivanjem celokupnog saveta. Cela ova knjiga je posvećena tome, od njenog početka, kada smo razotkrili negativna predubedenja prema bo

gatstvu pretočenu u svima poznate fraze, pa do šesnaestog poglavlja, gde govorimo o problemu straha kod pripadnika srednje klase i siromašnih. Ono o čemu ću sada pričati je u vezi sa idejom koja stoji iza "redovne" plate. Reč je dakle o onoj vrsti prihoda na koju se oslanja najveći broj ljudi u našem društvu. Ništa nema loše u tome da dobijete redovnu platu, osim ukoliko to ometa vašu sposobnost da zaradite onoliko koliko ste vredni. I tu je problem.

PRINCIP BOGATSTVA:

NIŠTA NEMA LOŠE U TOME DA PRIMATE REDOVNU PLATU, OSIM UKOLIKO TO OMETA VAŠU SPOSOBNOST DA ZARADITE ONOLIKO KOLIKO STE VREDNI. I TU JE PROBLEM.

Siromašni ljudi više vole da budu plašeni fiksnom platom ili po satu rada. Potrebna im je "sigurnost" toga da tačno znaju iznos novca koji dolazi u isto vreme, mesec za mesecom. Ono što oni ne shvataju je da ta sigurnost ima svoju cenu, a ta cena je bogatstvo.

Život zasnovan na sigurnosti je život zasnovan na strahu. Ono što vi u stvari kažete je: "Ja se bojim da neću biti u stanju da zaradim na osnovu mog učinka, pa ću se zadovoljiti time da zarađujem taman toliko da preživim ili da mi bude udobno."

Bogati ljudi više vole da budu plaćeni na osnovu rezultata koji naprave, ako ne u potpunosti tako, onda bar delimično. Bogati ljudi obično imaju svoj biznis u nekom obliku. Oni uzimaju zaradu iz svog profita. Bogati ljudi rade na proviziju ili na procenat od prihoda. Bogati ljudi biraju akcije i podelu profita umesto viših plata. Obratite pažnju da za ništa od gore navedenog nema garancija. Kao što sam i ranije naveo, u finansijskom svetu nagrade su obično proporcionalne riziku.

Bogati ljudi veruju u sebe. Veruju u svoju vrednost i u svoju sposobnost da je isporuče. Siromašni ljudi ne veruju. Zato im i trebaju "garancije".

Pre nekog vremena sam imao posla sa jednom savetnicom za odnose sa javnošću koja je želela da joj ja dam platu od 4000 dolara mesečno. Pitao sam je šta bih ja dobio za mojih 4000 dolara. Rekla je da bih video uvećanje zarade od najmanje 20.000 dolara mesečno od pojavljivanja u medijima. Rekao sam: "Šta ako ne napravite te rezultate ili bilo šta slično tome?" Odgovorila je da bi ona i pored toga ulagala svoje vreme u to, pa je i zaslužila da bude plaćena.

Odgovorio sam joj da nisam zainteresovan da plaćam njeno vreme, već da sam zainteresovan da joj plaćam za određene rezultate. Predložio sam joj da joj plaćam pedeset procenata od povećanja zarade koju ona napravi. Prema njenim procenama povećanje moje zarade, to bi značilo da je plaćam deset hiljada dolara mesečno, što je više nego duplo od plate koju je ona predložila.

Da li je pristala? Ne! Da li je uspela kao savetnica za odnose sa javnošću? Nije naravno! I biće tako do kraja njenog života ili dok ne shvati da ukoliko želi da dobro zarađuje mora da bude plaćena na osnovu rezultata.

Siromašni ljudi menjaju svoje vreme za novac. Problem sa ovom strategijom je taj što je vaše vreme ograničeno. To znači da neizbežno kešite Pravilo bogatstva br.1, koje glasi: "Nikada nemojte postavljati ograničenja za svoju zaradu." Ako izaberete da budete plaćeni za svoje vreme, prilično uništavate svoje šanse za bogatstvo.

PRINCIP BOGATSTVA:

NIKAD NEMOJTE STAVLJATI OGRANIČENJA NA SVOJU ZARADU

Ovo se takođe odnosi i na poslove lične usluge, gde ste, generalno plaćeni za svoje vreme. Zato advokati, računovođe i konsultanti koji još uvek nisu partneri u svojim firmama - pa stoga nemaju udela u deljenju profita - imaju u najboljem slučaju osrednje prihode.

Pretpostavimo da smo u poslu sa olovkama i dobijete narudžbinu za pedeset hiljada olovaka. Ako bi se ovo desilo, šta biste vi uradili? Pozvali biste snabdevača, naručili pedeset hiljada olovaka, poslali ih, i srećno brojali svoju zaradu. Sa druge strane, pretpostavimo da ste maser id a imate sreće da se pedeset hiljada ljudi poreda ispred vaših vrata i traži od vas masažu. Šta biste vi radili? Ubili biste se š niste u poslu sa olovkama. Šta drugo možete da uradite?

Ne kažem ja da je loše biti u poslu sa ličnim uslugama. Sam one očekujte da se brzo obogatite, osim ukoliko nađete način da se duplicirate.

Na mojim seminarima često srećem radnike sa fiksnom platom ili one koji su plaćeni po satu koji mi se žale da nisu plaćeni koliko vrede. Moj odgovor je: "Po čijem mišljenju? Siguran sam da vaš šef misli da ste pravedno nagrađeni. Zašto ne izađete iz te situacije sa fiksnom platom i e zatražite da budete plaćeni u potpunosti ili delimično na osnovu rezultata?"

vu vašeg učinka? Ili ako to nije moguće, zašto da ne radte za sebe? "Nekako, ovaj odgovor kao da ne zadovoljava ove ljude, koji su očigledno prestravljeni od testiranja svoje "prave" vrednosti na tržištu.

Strah koji većina ljudi ima od toga da budu plaćeni na osnovu svojih rezultata često je samo strah od oslobađanja od svojih starih navika. Po mom iskustvu, većina ljudi koji su zaglavljani u ovoj šemi redovnih plata su u prošlosti programirani da razmišljaju da je ovo "normalan" način da budu plaćeni za svoj rad.

Ne možete kriviti svoje roditelje. (predpostavljam da možete ako ste dobra žrtva) Većina roditelja naginje ka tome da budu previše zaštitnički raspoloženi, tako da je za njih prirodni da žele da njihova deca imaju sigurnu egzistenciju. Kao što ste i sami otkrili, bilo kakav posao koji ne donosi redovnu platu obično proizvodi ono zloglasno roditeljsko pitanje: "Kada ćeš naći pravi posao?" Sećam kada su meni roditelji postavljali to pitanje. Hvala bogu, moj odgovor je bio: "Nadam se, nikad!" Moja majka je bila očajna. Moj otac je međutim rekao: "Dobro je. Nikad nećeš postati bogat radeći za fiksnu platu za nekog drugog. Ako ćeš da se zaposli potruđi se da budeš plaćen za procenat. U suprotnom radi za sebe!"

I ja vas ohrabrujem da radite "za sebe". Započnite svoj biznis, radite na proviziju, uzmite procenat od prihoda ili profita kompanije. Šta god da radite, trudite se da stvorite situaciju koja vam omogućava da budete plaćeni na osnovu svojih rezultata.

Ja iskreno verujem da svako treba da ima svoj biznis, bilo na delimično, bilo na puno radno vreme. Prvi razlog je taj što se ogromna većina milionera obogatila tako što su imali sopstvene biznise.

Kao drugo izuzetno je teško stvoriti bogatstvo kada poreznici uzmu skoro polovinu svega što zaradite. Kada imate svoj biznis, možete sačuvati pravo malo bogatstvo u porezima tako što ćete otpisivati svoje troškove za takve stvari kao što su kola, putovanja, edukacija, čak i vaš dom. Samo iz ovog razloga, da ne nabrajamo dalje, vredi imati svoj biznis.

Ako nemate brilijantnu poslovnu ideju, ne brinite: možete iskoristiti tuđe. Kao prvo, možete postati prodavac na proviziju. Prodaja je jedna od najplaćenijih profesija na svetu. Ako ste dobri, možete zaraditi bogatstvo. Kao drugo, možete se učlaniti u multilevel kompaniju. Ima ih sigurno tuce odličnih, i one imaju na jednom mestu sve proizvode i sisteme koji vam trebaju da biste odmah počeli. Za samo par dolara možete postati distributer i imati sve prednosti posedovanja sopstvenog biznisa uz samo par administratorskih začkoljica.

Ako vam ta vrsta posla odgovara, multilevel prodaja može biti vaše raketno gorivo za bogatstvo. Ali, a ovo je veliko ali, nemojte ni za trenutak pomisliti da ćete se lako izvući. Multilevel prodaja će funkcionisati samo ako vi budete radili. Biće potrebna obuka, vreme i energija da biste uspeli. Ali ako budete radili sve to, prihod u opsegu od 20000 dolara do 50000 dolara mesečno - tako je, mesečno - nisu neuobičajeni. U svakom slučaju, već samo učlanjenje i to što ste postali distributer sa poluaradnog vremena omogućiće vam neke odlične poreske olakšice, i ko zna, možda ćete uživati u izvodu dovoljno da ga ponudite i drugima, i na kraju ćete onda praviti lepu zaradu sa strane.

Druga opcija je da menjate svoj "posao" za "ugovorno" zaposlenje. Ako je vaš poslodavac voljan, možete unajmiti vašu kompaniju umesto vas da radite ono što u osnovi radite i sada. Treba da se ispuni par zakonskih uslova, ali većim delom, ako dodate jednog ili dva klijenta, čak i ako samo delom koristite vaše usluge, možete biti plaćeni kao vlasnik sopstvenog biznisa, umesto kao zaposleni, i uživati poreske olakšice vlasnika firme. Ko zna, možda ti novi klijenti pređu potpuno na vašu firmu, što bi vam onda pružilo priliku da se proširite, zaposlite druge ljude da rade sav posao, i na kraju ćete voditi svoj biznis.

Mogli biste pomisliti. "Moj poslodavac ne bi nikad pristao na to." Ja ne bi bio toliko siguran u to. Vi mora da razumete da kompaniju košta pravo bogatstvo da ima zaposlenog. Ne samo da moraju da plaćaju plate nego moraju i da povrh toga daju gomilu para državi. Često i do 25% i više od onoga što zaposleni zaradi. Dodajte na to i troškove beneficija koje većina zaposlenih dobija, i verovatno ćete dobiti i do 50% uštede za kompaniju koja odluči da vas zaposli kao nezavisnog konsultanta. Naravno, vi ćete biti uskraćeni za mnoge beneficije koje imate kao zaposleni, ali, samo za ono što uštedite na porezima, moći ćete da platite mnogo bolje od toga.

Na kraju, jedini način da zaradite onoliko koliko vredite je da budete plaćeni na osnovu svojih rezultata. I još jednom, moj otac je to najbolje rekao: "Nikad nećeš postati bogat radeći za fiksnu platu za drugog. Ako ćeš već da se zaposliš, potrudi se da budeš plaćen na procenat. U suprotnom, radi za sebe!"

E, to je mudar savet!

Zapamtite kao obavezujući princip za svoje delovanje:
BIRAM DA BUDEM PLAĆENA NA OSNOVU SVOJIH REZULTATA.

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Ako ste trenutno na poslu gde ste plaćeni po satu rada ili imate fiksnu platu, napravite i predložite svom poslodavcu plan koji će vam omogućiti da bar delimično budete plaćeni na osnovu vaših ličnih rezultata, kao in a osnovu rezultata kompanije.
2. Ako posedujete sopstvenu firmu, napravite konpenzacioni plan koji će omogućiti vašim zaposlenim ili čak i osnovnim snabdevačima da budu plaćeni više na osnovu njihovih rezultata i rezultata vaše kompanije.
3. Stavite ove planove u primenu momentalno.
4. Ako ste trenutno zaposleni i niste plaćeni onoliko koliko vredite na osnovu svojih rezultata, razmotrite započinjanje svog sopstvenog biznisa. Možete početi sa polarnog vremena. Lako biste mogli da se učlanite u kompaniju za multilevel marketing ili da postanete nastavnik, da učite druge onom što znate, ili da ponudite svoje usluge nezavisnog konsultanta kompaniji za koju ste već radili, ali ovog puta plaćeno na osnovu učinka i rezultata, a ne samo na osnovu vremena.

DOSIJE BOGATSTVA BR. 12

BOGATI LJUDI RAZMISLJAJU "I JEDNO I DRUGO." SIROMAŠNI LJUDI RAZMIŠLJAJU "ILI - ILI"

Bogati ljudi žive u svetu izobilja. Siromašni ljudi žive u svetu ograničenja: Oni žive po principu kao što je: "Ima svega taman toliko da se pregura, nikad nema dovoljno i ne možeš imati sve" I mada je, naravno, nemoguće da živite bez malo skromnosti kada vam je materijalno stanje slabo, ovi principi nisu recepti kako da se prevaziđe trenutna situacija, već životna filozofija koja je u suštini defetistička. Iako možda možete da imate "sve", u smislu da posedujete sve na svetu, ja mislim da svakako možete da imate "sve što stvarno želite"

Bogati ljudi razumeju da sa malo kreativnosti možete skoro uvek smisliti način da imate najbolje od oba sveta. Kad god se nađete u ili-ili situaciji, suštinsko pitanje koje sebi treba da postavite jeste: "Kako mogu da dobijem i jedno i drugo?" Ovo pitanje će promeniti vaš život. Ovo će vas odvesti od modela oskudice i ograničenja u univerzum mogućnosti i izobilja.

Da li želite uspešnu karijeru ili pliske odnose sa svojom porodicom? I jedno i drugo! Da li želite da se usredstevite na posao ili da se zabavljate i igrate? I jedno i drugo! Da li želite novac ili da vam život ima smisla? I jedno i drugo! Da li želite da zaradite bogatstvo ili da radite posao koji volite? I jedno i drugo! Siromašni ljudi uvek biraju jedno, bogati ljudi i jedno i drugo.

Ovo se ne odnosi samo na stvari koje vi želite, odnosi se na sve aspekte života. Na primer, baš nedavno, sređivao sam poslove sa nezadovoljnim snabdevačem koji je veroval da moja kompanija Pik potenshal treba da plati određene troškove koje je on imao, a koji nisu prvobitno ugovoreni. Moj osećaj je bio da je procena njegovih troškova njegov posao, a ne moj, i ako su se njemu pojavili veći troškovi nego što je predvideo, to je nešto sa čime n mora da se pozabavi. Jas am bio više nego voljan da pregovaram o novim uslovima za sledeći put, ali ja držim do već ugovorenih uslova. E sada, u mojim "siromašnim" danima, ja bih ušao u raspravu sa ciljem da dokažem svoje stanovište i da se pobrinem da ne platim tipu ni centa više nego je dogovoreno. Umesto da težište fokusiram na ispunjavanje ranijeg dogovora, ali i na novi dogovor za buduće poslove, sa povoljnijim uslovima za snabdevanje, ja bih verovatno gledao da insistiram na pravo stvari i ovo bi se verovatno u velikoj svađi. Išao bih misleći da će pobediti ili on ili ja.

Sada, međutim, zato što sam se izveštio da razmišljam na način "i jedno i drugo" ja sam ušao u ovu raspravu bez nervoze, ali nepokolebljivo, i sugestivno sam mu stavio do znanja sve prednosti novog ugovora koji će dobiti ako ispoštuje stari. On je bio i zuzetno zadovoljan dogovorom koji smo napravili. Drugim rečima, ostvario sam svoj

cilj da imam i jedno i drugo.

Evo još jednog primera. Pre nekoliko meseci sam odlučio da kupim kuću za odmor u Arizoni. Pretražio sam područje za koje sam bio zainteresovan, i svaki agent za nekretnine mi je rekao da ako želim kuću sa tri spavaće sobe i sobu za odmor u tom području, moram da platim preko million dolara. Moja namera je bila da ovu investiciju zadržim ispod million dolara. Većina ljudi bi ili smanjila svoje želje ili podigla budžet za tu namenu. Iz iskustva znam da se u ovom poslu dešavaju situacije kad se zbog ličnih ili poslovnih razloga vlasnici nekretnine odluče na hitnu prodaju kako bi što pre došli do para, pri čemu cena nekretnine osetno padne. Naravno, niad ne možete znati kada će se to desiti, i u ovakvim situacijama morate biti strpljivi. Pošto sam se držao toga da želim i jedno i drugo, preostalo mi je da se naoružam strpljenjem i da budem čvrst u svojim uslovima. Pre neki dan obavestili su me da su vlasnici kuće na lokaciji koju sam želeo, sa brojem soba koji sam želeo, spustili svoju cenu za 200.000 dolara, tako da je ona pala ispod miliona. I ovaj put sam se izborio da imam i jedno i drugo.

I konačno ja sam uvek govorio svojim roditeljima da ne želim da robujem na nekom poslu u kojem ne uživam i da ću se "obogatiti radeći ono što volim". Njihov odgovor je bio i uobičajen: "Ti živiš u svetu snova. Život nije kesa slatkiša". Rekli su: "Posao je posao, zadovoljstvo je zadovoljstvo. Prvo se pobrini da zaradiš za život, a onda, ako preostane vremena, možeš da uživaš u životu".

Sećam se da sam pomislio: "Hm, ako ih budem poslušao. Završiću kao oni. Ne, ja ću imati i jedno i drugo!" Da li je bilo teško? Bilo je strašno teško. Ponekad sam morao da radim posao koji sam mrzeo po par nedelja da bih imao za stan i hranu. Ali nikad nisam izgubio nameru da imam "i jedno i drugo". Nikad se nisam na duže zaglavljivao na poslu koji mi se nije sviđao. Na kraju sam i postao bogat radeći ono što volim. Sad znam da je to izvodljivo, nastavljam da radim samo na poslovima i projektima koji mi se sviđaju.

Nigde razmišljanje "I jedno i drugo" nije tako bitno kao kad se radi o novcu. Siromašni ljudi i mnogi ljudi iz srednje klase veruju da moraju da biraju između novca i nekih drugih aspekata života. Zato oni i opravdavaju stanovište da novac nije važan kao neke druge stvari.

Novac je mazivo. Omogućava vam da "klizite" kroz život umesto da se "provlačite". Novac donosi slobodu - slobodu da kupite šta želite i slobodu da radite sa svojim vremenom šta želite. Novac vam omogućava da uživate u lepšim stvarima u životu, a takođe vam pružila priliku da pomognete drugima. A najviše od svega, puno novca vam pruža priliku da ne trošite svoju energiju brinući zbog novca.

Sreća je takođe važna. I ovde se ponovo siromašni ljudi i ljudi iz srednje klase zburuju. Mnogi od njih veruju da se novac i sreća međusobno isključaju, da možete biti ili srećni ili bogati. Ponoviću još jednom, ovo nije ništa drugonego "siromašna" isprogramirano stanje.

MOŽETE DA IMATE SVOJ KOLAČ I DA GA POJEDETE.

Evo još jedne suštinske razlike između bogatih ljudi i ljudi iz srednje klase. Bogati ljudi veruju: "Možeš imati svoj kolač i možeš da ga pojedeš." Ljudi iz srednje klase veruju: "Kolač je prevelik, pa ću uzeti samo mali deo." Siromašni ljudi ne veruju da zaslužuju kolač, pa naruče krofnu, usredsrede se na rupu u sredini, i pitaju se zašto nemaju "ništa".

Pitam vas kakva korist od posedovanja "kolača" ako ne možete da ga pojedete? Šta bi vi u stvari trebalo da radite sa njim? Da ga stavite na kamin i gledate? Kolač treba da bude pojeđen i da se u njemu uživa.

Ili - ili razmišljanje zburjuje takođe i ljude koji veruju: "Ako ja imam više, neki drugi će imati manje." I ponovo, ovo nije ništa drugo nego na strahu zasnovana, samooograničavajuća isprogramiranost. Mišljenje da bogati ljudi sveta imaju i neki način gomilaju sav novac, tako da ga za druge nema, besmisleno je. Kao prvo, ovo uverenje se zasniva na pretpostavci da postoje ograničene sume novca. Ja nisam ekonomista, ali iz ovoga što ja vidim, svaki dan štampaju sve više tih stvari. Opšta zalih novca nije vezana za neku stvarnu vrednost već decenijama. Tako da čak i ako bogati danas poseduju sav novac, sutra će biti novih miliona, ako ne čak i milijardi, još dostupnih.

Druga stvar koju ovi ljudi sa ograničenim uverenjima izgleda da ne shvataju je da isti novac može biti iskorišćen više puta, i da može biti vredan svima. Daću vam primer

ji koristimo na našim seminarima, Pozovem pet ljudi da se popnu na binu is a sobom ponesu neki predmet. Zamolim ih da stanu u krug. Nda dam novčanicu od 5 dolara pr voj osobi i zamolim je da za taj novac kupi nešto od osobe broj 2. Predpostavimo d a kupi olovku. Sada osoba broj 1 ima olovku, a osoba broj 2 ima 5 dolara. Osoba broj 2 sada iskoristi tu istu novčanicu da kupi, recimo, tablu za pisanje od osobe broj 3. Onda osoba broj 3 kupi svesku od osobe broj 4. Nadam se da ste shvatili poentu. Ista novčanica od 5 dolara je iskorišćena da donese vrednost svakoj osobi koj a je imala. Tih istih pet dolara prošlo je kroz ruke pet različitih ljudi i stvorilo vrednost od pet dolara za svakog od njih i 25 dolara ukupno za celu grupu. Tih pet dolara se nije potrošilo dok je kružilo okolo, stvarajući svima vrednost.

Pouke su jasne

JA UVEK RAZMISLJAM I JEDNO I DRUGO.

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMISLJANJE

1. VEZBAJTE SMISLJANJE NACINA DA IMATE I JEDNO I DRUGO. KAD GOD SE PRED VAS STAV E ALTERNATIVE, ZAPITAJTE SE KAKO MOGU DA IMAM I JEDNO I DRUGO.
2. POSTANITE SVESNI DA NOVAC KOJI KRUIZU SLUZI SVACIJEM ŽIVOTU.SVAKI PUT KADA TROŠITE NOVAC RECITE SEBI ,,OVAJ NOVAC ĆE PROĆI KROZ STOTINE RUKU I SVAKOME STVORITI VREDN OST,,
3. RAZMIŠLJAJTE O SEBI KAO UZORU ZA DRUGE- POKAZUJUCI DA MOZETE BITI DOBRI, VELIKO DUSNI, PUNI LJUBAVI I BOGATI.

DOSIJE BOGATSTVA BR. 13

BOGATI LJUDI SE FOKUSIRAJU NA UKUPNU VREDNOST.

SIROMAŠNI SE FOKUSIRAJU NA SVOJE ZARADE.

Kad se radi o novcu, ljudi u našem društvu obično pitaju: "Koliko zarađujete nov aca?" retko čujete pitanje: "Koliko si ukupno bogat?" Malo ljudi tako priča, osim na ravno u bogataškim klubovima.

U tim klubovima, finansijske diskusije se skoro uvek vrte oko ukupne vrednost i: "Džim je upravo prodao svoje akcije; sada je ,težak, preko tri miliona.Polova kon panija je upravo izašla na tržište; ,težak, je osam miliona. Sju je upravo prodala svoju firmu; sada je ,teška, dvanaest miliona" U tim klubovima nećete čuti: "Hej, jesi li čuo Džo je upravo dobio povišicu? Da, i dva procenta troškova pride!" Ako to čujete, znajt e da slušate gosta na jedan dan.

Princip bogatstva:

PRAVA MERA BOGATSTVA JE UKUPNA VREDNOST, A NE ZARADA.

Prava vrednost bogatstva je ukupna vrednost, a ne zarada. Uvek bila, uve k će i biti. Ukupna vrednost je finansijska vrednost svega što posedujete. Da bi odr edili vašu ukupnu vrednost, saberite vrednost svega što posedujete, uključujući vaš keš i vesticije kao što su akcije, obveznice nekretnine, trenutnu vrednost vaše firme, ako je imate, vrednost vaše kuće ili stana, ako ih posedujete, a onda oduzmite sve što du gujete. Ukupna vrednost je je vrhunska mera bogatstva zato što, ako je neophodno, sve što posedujete možete pretvoriti u keš.

Bogati ljudi razumeju ogromnu razlku između trenutne zarade i ukupne vredn osti. Zarada je važna, ali to je samo jedan od četiri faktora koji određuju vašu ukupnu vrednost.

Četiri faktora ukupne vrednosti su:

1. ZARADA

2. USTEDEVINA

3. INVESTICIJE

4. POJEDNOSTAVLJIVANJE (SAGLEDAVANJE NEPOTREBNIH TROSKOVA I ELIMINACIJA ISTIH)

Bogati ljudi shvataju da je stvaranje visoke ukupne vrednosti jednačina koja sadrži sva četiri elementa. Zato što su svi ovi faktori ključni, ispitajmo ih jedan po jedan.

Prihodi dolaze u dva oblika: prihodi od rada i pasivni prihodi. Prihod o d rada je novac zarađen od aktivnog rada. Ovo uključuje i dnevnicke, ili ako ste pred uzimajući, profit ili prihod dobijen od posla. Prihod od rada zahteva da uložite svoje vreme i radnu snagu da bi zaradili novac. Prihod od rada je važan zato što je bez nj

ega skoro nemoguće dodati ostala tri faktora ukupne vrednosti.

Zarada od rada je način da ispunimo naš finansijski "levak", da ga tako nazovemo. Što više zaradite od rada, više možete da uštedite i investirate. Iako je prihod od rada ključna stvar, opet je on vredan samo kao deo celokupne jednačine ukupne vrednosti

Na žalost siromašni ljudi i mnogi ljudi iz srednje klase se fokusiraju isključivo na prihod od rada, bez ova četiri faktora. Zbog toga završe sa niskom ukupnom vrednošću ili bez nje.

Pasivni prihod je novac zarađen bez aktivnog rada. Malo kasnije ćemo u detalj je pričati o pasivnim prihodima, ali za sada smatrajte to još jednim tokom prihoda koji popunjava levak, koji onda može biti upotrebljen za trošenje, štednju i investicije.

Štednja je takođe imperativ. Možete zaraditi gomilu para, ali ako ne zadržite nešto od toga, nikada nećete stvoriti bogatstvo. Mnogi ljudi imaju šematski plan novca koji je podešen na trošenje. Koliko god novca imaju, oni sve potroše. Oni biraju trenutno zadovoljenje umesto dugoročne ravnoteže. Trošačije imaju tri gesla. Prvo geslo glasi: "To je samo novac" I zato, novac je nešto čega nemaju puno. Drugo geslo je: "Sve što ode to se i vrati" Bar se oni tako nadaju, zato što im je treće geslo: "Žao mi je, ne mogu baš sada. Nemam ni pare." Bez stvaranja prihoda koje bi sipali u levak i štednje kojom bi to tamo zadržali, nemoguće je pričati o sledećim faktorima ukupne vrednosti.

Jednom kada ste počeli da štedite pristojne porcije svojih prihoda, možete da pređete na sledeći nivo i da uvećate svoj novac kroz investicije. Generalno, što ste bolji u investiranju, brže će vam bogatstvo rasti i stvarati ukupnu vrednost. Bogati ljudi troše svoje vreme i energiju da uče o investiranju i investicijama. Ponose se što su odlični investitori ili u najmanju ruku, što zapošljavaju odlične investitore da ulažu za njih. Siromašni ljudi misle da je investiranje samo za bogate ljude, tako da to nikad ne nauče i ostanu siromašni. Ponoviću, svaki deo jednačine je važan.

Naš četvrti factor ukupne vrednosti mogao bi da bude i "crna ovca" u ekipi, zato što veoma mali broj ljudi prepozna njegovu važnost u stvaranju bogatstva. To je factor "pojednostavljenje". On ide ruku pod ruku sa štednjom para, gde vi svesno stvarate stil života u kojem vam treba manje para za život. Što više smanjujete troškove života, vi sve više povećavate vašu štednju i sumu para za fondove koji su pogodni za ulaganje.

Da bih ilustrovao moć pojednostavljenja, evo priče jednog od polaznika našeg kursa. Kada je Sju imala samo dvadeset i tri godine, donela je mudru odluku: kupila je kuću. Platila je u to vreme ispod 300.000 dolara. Sedam godina kasnije, na ključajućem tržištu nekretnina, Sju je prodala svoju kuću za više od 600.000 dolara, što da je zaradila preko 300.000 dolara. Razmišljala je o kupovini nove kuće, ali je posle našeg seminara shvatila da će, ako uloži svoj novac u sigurnu drugu hipoteku uz 10% kamate i ako uprosti svoj stil života, moći stvarno udobno da živi od zarade od svojih investicija i da neće morati da radi nikad više. Umesto kupovine nove kuće, uselila se kod svoje sestre. Tako je značajno smanjila troškove pa su oni postali manji od kamate koju dobija od uloženog novca. Sada sa svojih trideset godina, Sju je finansijski slobodna. Zaradila je svoju nezavisnost ne kroz zarađivanje brda novca, već uz pomoć savesnog spuštanja svojih ličnih troškova. Još uvek radi, ali zato što uživa u tome ne zato što mora.

Dakle, šta je vama potrebno da biste bili finansijski srećni? Ako vam je potrebno da živite u vili, imate tri kuće za odmor, posedujete deset automobila, povremeno idete na put oko sveta, jedete kavijar i pijete najfinije šanpanjce da biste uživali u životu, to je u redu, ali shvatite da ste svoju šipku podigli baš visoko na lestevici, i možda će vam trebati puno, puno vremena da dođete do tačke u kojoj ste srećni.

Sa druge strane, ako vam ne trebaju sve te "igračke" da biste bili srećni, verovatno ćete dostići svoj finansijski cilj puno ranije.

Da ponovim, stvaranje ukupne vrednosti je jednačina od četiri dela.

Kao analogiju, zamislite da vozite autobus. Kako bi vožnja izgledala ako biste ga vizili samo na jednom točku? Verovatno bi bila spora, sve bi udaralo, varničilo i išli biste u krug. Da li vam to zvuči poznato? Bogati ljudi igraju igru novca na sva četiri točka. Zato je njihova vožnja brza, glatka, direktna i relativno opuštana.

Siromašni ljudi i većina ljudi iz srednje klase igraju igru novca na jednom točku. Oni veruju da je jedini način da se obogatiš da zarađiš mnogo novca. Oni u to veruju

uju samo zato što nikad nisu bili bogati. Oni ne razumeju Parkinsonov zakon koji glasi: "Troškovi će uvek rasti u direktnoj proporciji sa prihodima"

Tako su u našem društvu normalne sledeće stvari. Imate automobil, zaradite više novca, onda kupite bolji automobil. Imate kuću, zaradite više novca, onda kupite veću kuću. Imate odeću, zaradite više novca, i onda kupite bolju odeću. Imate svoj odmor, zaradite više novca i automatski potrošite više za odmor. Malo ko obraća pažnju na sva četiri la jednačine i malo ko obuzdava troškove kada prihodi rastu. Naravno tu ima par izuzetaka tom pravilu... ali samo par! Generalno gledano, kako prihodi rastu, troškovi ne izbežno takođe rastu. Zato samo prihodi nikad ne stvaraju bogatstvo.

Ova knjiga se zove Kako razmišljaju milioneri. Da li se reč milioner odnosi na prihod ili na ukupnu vrednost? Na ukupnu vrednost. Pa zato, ako je vaša namera da budete milioner ili nešto više, morate se usresrediti na stvaranje vaše ukupne vrednosti, koja je, kao što smo raspravili, zasnovana in a štednji, in a investiranju, in a pojednostavljanju. Dakle, na mnogo čemu pored vaših prihoda.

Napravite pravilo od toga da znate vašu ukupnu vrednost do poslednjeg dolara. Evo jedne vežbe koja može da promeni vaš finansijski život zauvek.

Uzmite prazan list papira i gore napišite naslov "Ukupna vrednost" Onda napravite jednostavnu listu koja počinje sa nulom i završava se sa bilo kojom cifrom koja je vaš finansijski cilj. Zapišite vašu trenutnu ukupnu vrednost. Onda na svakih devedeset dana unesite svoju novu ukupnu vrednost. Ako budete radili ovo, verovatno ćete se kako postajete sve bogatiji i bogatiji. Zašto? Zato što ćete "pratiti" svoju ukupnu vrednost.

Zapamtite: ono na šta se usresredite, to napreduje. Kao što često kažem na našem treningu: "Gde odlazi pažnja, tamo ide i energija, i rezultati se ostvaruju."

PRINCIP BOGATSTVA:

GDE ODLAZI PAŽNJA TAMO ODLAZI I ENERGIJA, I REZULTATI SE OSTVARUJU.

Prateći svoju vrednost vi se na nju usredsređujete, i zato što ono na šta se usredsređujete napreduje, vaša ukupna vrednost će napredovati. A ovaj zakon se odnosi in a svaki drugi deo vašeg života: ONO ŠTO PRATITE NAPREDUJE.

Skrenuo bih vam pažnju in a još jedan momenat. Ponekad je u ovoj igri zarade, štednje investiranja i pojednostavljanja broj promenljivih o kojima treba voditi računa prevelik ili vam je broj dostupnih informacija mali. Nemojte se ustezati da uzmete finansijskog savetnika za određenu oblast, ukoliko vam materijalne mogućnosti to dopuštaju. Ako ste tek otvorili firmu, savetnik vam može biti dobar knjigovođa

Što je posao veći, potreba za ekspertskim mišljenjem je veća. Najbogatiji ljudi uvek imaju najbolje finansijske savetnike. Njihova funkcija nije da vode vašu firmu, već da vam budu dragoceni izvor informacija u onim oblastima za koje nemate vremena da ih proučavate, a važne su vam za posao. Vrlo često možete puno naučiti od njih i o onome što je vaša uža oblast interesovanja.

Uvećavanje vaše ukupne vrednosti je kompleksan posao, i kao što razvoj posla vodi do toga da upošljavate druge ljude da rade za vas, tako vas razvoj posla vodi ka tome id a upošljavate ljude koji će vas savetovati. Dobri saveti oko poreza i investicija često su najvrednija stvar u nekom poslu koju možete dobiti, pa savetnike valja birati pažljivo i, ako je moguće, uzmete ih preko preporuke prijatelja i kolega

Zapamtite kao obavezujući princip za svije delovanje:
JA SE USRESREDJUJEM NA PODIZANJE SVOJE UKUPNE VREDNOSTI.

Ovaj princip uvek imajte na umu ...

Jer tako razmišljaju milioneri!

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Usredsredite se na sva četiri faktora ukupne vrednosti: povećanje vaših prihoda, povećanje vaše ušteđevine, povećanje zarade od investicija i smanjenje troškova života pojednostavljanjem stila života.
2. Napravite obračun ukupne vrednosti. Da bi ovo uradili, saberite trenutnu dollarsku vrednost svega što posedujete (vaše imovine) i oduzmite totalnu vrednost svega što dugujete (vaše obaveze). Obavežite se da ćete pratiti i menjati ovaj obračun svaka tri meseca. Podsetiću vas, vrlinom zakona o usredsređivanju, ono što pratite, to će napredovati.
3. Unajmite finansijskog savetnika koji je veoma uspešan i radi sa poznatom, ugled

nom kompanijom. I još jednom, najbolji način da nađete odličnog finansijskog savetnika je da pitate prijatelje i kolege za preporuku.

DOSIJE BOGATSTVA BR. 14

BOGATI LJUDI DOBRO UPRAVLJAJU SVOJIM NOVCEM.
SIROMAŠNI LJUDI NIKAKO NE UPRAVLJAJU SVOJIM NOVCEM

Tomas Stenli, u svom besteleru Milioner iz komšiluka, napravio je pregled milionera širom Severne Amerike i dao izveštaj ko su oni i kako su napravili svoja bogatstva. Rezultat može da se svede u jednoj kratkoj rečenici: "Bogati ljudi su dobri u upravljanju svojim novcem." Bogati ljudi dobro upravljaju svojim novcem. Siromašni ljudi nikako ne upravljaju svojim novcem.

Bogati ljudi nisu ništa pametniji od siromašnih ljudi; oni prosto imaju drugačije i pozitivnije navike u vezi novca. Kao što smo raspravili u prvom poglavlju ove knjige, ove navike su prvobitno zasnovane na našem programiranju iz prošlosti. Zato, kao prvo, ako ne upravljate svojim novcem kako treba, verovatno ste programirani da ne upravljate novcem. Kao drugo, postoje više nego dobre šanse da ne znate da upravljate vašim novcem na lak i efektivan način. Ne znam za vas, ali tamo gde sam ja išao u školu predmet Upravljanje novcem nije bio u programu. Umesto toga učili smo o ratu iz 1812. Godine, što je naravno nešto što mi treba svaki dan.

Bez preterivanja bi se moglo reći da je najveća razlika između finansijskog uspeha i neuspeha u tome koliko dobro upravljate svojim novcem. Jednostavno je: da bi zavladao novcem, morate njime upravljati.

Siromašni ljudi ili nikako ne upravljaju svojim novcem ili generalno izbegavaju tu temu. Mnogi ljudi ne vole da upravljaju novcem zato što, kao prvo, kažu da to ograničava njihovu slobodu, i, kao drugo, kažu da nemaju dovoljno novca da njime upravljaju.

Što se tiče ovog prvog izgovora, upravljanje novcem ne ograničava vašu slobodu - naprotiv, stimuliše je. Upravljanje vašim novcem vam omogućava da dođete do vaše finansijske slobode tako da ne morate više nikad da radite. Za mene, to je prava sloboda.

Što se tiče onih što koriste "ja nemam dovoljno novca da bi njime upravljao" o brazdoženja, oni gledaju kroz pogrešan kraj teleskopa. Umesto što kažu: "Kad budem imao puno para, počecu njime da upravljam", treba da shvate realnost da: "Kada počnu da upravljaju parama, imaće ih puno."

Reći: "Počecu da upravljam svojim novcem kad me krene" je kao kada bi gojazna osoba rekla: "Počecu sa dijetom i vežbama čim izgubim deset kilograma." To je brkanje prioriteta koje ne vode nigde ... ili čak vode unazad! Prvo počnite da upravljate novcem koji imate kako treba, onda ćete imati više novca za upravljanje.

Stvar možemo približiti još jednim jednostavnim poređenjem. Zamislite da hodate ulicom sa detetom od pet godina. Kupite detetu jednu kuglu sladoleda u kornetu. Dok izlazite napolje, vi primetite kako se kornrt trese u dečijoj maloj ruci, i od jednom, plo. Sladoled ispadne iz korneta i padne na ulicu.

Dete počinje da plače. Tako se vi vraćate u poslastičarnicu, i taman kada ste hteli da naručite drugu kuglu, dete primeti šarenu reklamu sa slikom korneta sa "trost rukom kuglom" Dete pokaže na reklamu i uzbuđeno vikne: "Hoću ono!"

Sada se postavlja pitanje: pošto ste dobra osoba, puna ljubavi i velikodušnosti, da li bi pristali i kupili detetu kornrt sa trostrukom kuglom? Vaš refleksni odgovor bi mogao biti "naravno". Međutim, kada bi pitanje samo malo analizirali, verovatno bi vam odgovorila ne. Jer zašto bi doveli dete u situaciju da ne uspe? Dete nije moglo da se nosi ni sa jednom kuglom, kako bi uopšte moglo da se nosi sa tri!

Isto važi kada su u pitanju novac i vi. Životno pravilo koje važi za sve nas, čak kada je u pitanju novac, glasi: "Dok ne dokažete da možete da možete da se nosite sa onim što imate, nećete dobiti ništa više!"

PRINCIP BOGATSTVA

DOK NE POKAŽETE DA MOŽETE DA SE NOSITE S ONIM ŠTO IMATE, NEĆETE DOBITI NIŠTA VIŠE.

Morate steći navike i veštinu da upravljate malim sumama novca pre nego dobijete velike sume. Zapamtite mi smo stvorenja navike, i zato je navika upravljanja novcem važnija od sume.

PRINCIP BOGATSTVA

NAVIKA UPRAVLJANJA NOVCEM JE VAŽNIJE OD SUME.

Dakle, kako bi trebalo da izgleda upravljanje novcem? Pretpostavićemo da je vaš jedini izvor zarade na početku vaša plata. Prva stvar u započinjanju upravljanja novcem jeste podela zarade u nekoliko fondova. Dobra podela zarađenog novca omogućava vam uspešno razvijanje ostala tri faktora ukupne vrednosti: uštedevine, investicija i pojednostavljanje. Primer koji ću vam dati je jedna od mogućih varijanti, ali navodim je jer je u praksi dala izvrsne rezultate. Čim primite platu, odvojite jedan deo za štednju. Moja preporuka je da to bude dvadeset posto ukupnih primanja. Ovaj deo odvajajte bez izuzetka uvek. Deo za štednju ima dvostruku ulogu. Jedna njegov a polovina namenjena je ulaganje u buduće pasivne prihode. Nazovimo to fondom finansijske slobode. Taj novac, dakle deset posto vaše zarade trebalo bi da ulažete u banku, a kada se sakupi dovoljno para, on može poslužiti za kupovinu obveznica, akcija, nekretnina i drugih izvora pasivnih prihoda, o kojima ćemo govoriti više u narednom poglavlju. Suština ovog izdvajanja je da vam dugoročno obezbedi sigurnost, i glavnicu tih para ne bi trebali da trošite nikada. One će vam donositi prihode na duže staze.

Druga polovina dela za štednju namenjena je investicijama. U njih spadaju konkretni poslovi, odnosno skupljanje para za započinjanje ličnog bisnisa. Već sam napomenuo da su predloženi procenti moj predlog. Ako želite da započnete posao što pre, onda će ovaj deo biti veći od deset posto, ili ćete uzeti kredit od banke. Takođe ako ste rešeni da ulažete u štednju za pasivne prihode, onda ovaj deo možete izostaviti. Dakle iznos štednje za investicije odredite prema tome kako planirate da ulažete novac u budućnosti. Iznos štednje za pasivne prihode preporučio bih vam da držite na predloženom nivou od deset posto ili više.

Pre nego što pređemo na izdvajanje para za štednju na druge fondove, želeo bih da naglasim značaj izdvajanja para u deo za pasivne prihode. Rezultati ulaganja u njih dolaze najsporije, ali oni predstavljaju za vas najsigurniju investiciju i praktično vam obezbeđuju sigurnost u penziji. Nijedan penzioni fond ili osiguravajuće društvo ne može vam obezbediti toliko sredstava u budućnosti koliko to možete postići vi sami dugoročnim investiranjem, jer svaki penzioni fond ili osiguravajuće društvo skida ogroman deo profita od obrtanja vašeg novca za svoju zaradu.

Druga stvar koja proističe iz ovog izdvajanja jeste stvaranje navike da se pridržavate zacrtanih finansijskih planova, koja je veoma važna za upravljanje novcem. Pošto je fond finansijske slobode, tj. izdvajanje para za pasivne prihode, nešto što bi trebalo da bude vaš najstabilniji fond, na njemu ćete najbolje razviti finansijsku samodisciplinu.

Fond finansijske slobode, ukoliko ga revnosno vodite, doneće vam najprijetnija iznenađenja u budućnosti. Meni je posebno drag primer iz prakse, koji ću vam ovde navesti. Jedna naša polaznica, koja se zove Ema, imala je finansijskih problema i prošla je kroz naš kurs. Kada je trebalo da podeli novac po fondovima, pošto nije imala skoro ništa, stavila je sinbiličnih 10 centi na fond za finansijsku slobodu, kao deo zamišljene zarade od jednog dolara. Sledećeg meseca je duplirala taj iznos, polazeći od toga da joj je zarada bila 2 dolara, trećeg 4 dolara, onda 8, pa 16, 32, 64, i sve tako dok dvanaestog meseca nije bilo 2048 dolara za podelu.

U početku su iznosi bili deo zamišljene zarade, ali, kako je napredovala u poslu, oni su odražavali realno stanje njene zarade. U jednom momentu je bila u stanju da stavi 10.000 dolara direktno u njen fond za finansijsku slobodu. Ipak, kaže da joj je najprijetnije iznenađenje bilo kada je je jednog meseca mogla da skine, kao profit od pasivnih prihoda, 10.000 dolara za finansijsku slobodu. Njen biznis joj je doneo bogatstvo, ali uvećanje fonda za pasivne prihode donelo joj je finansijsku nezavisnost na duže staze.

Pošto ste izdvojili pare za štednju, ostali deo para spada u ona sredstva koja trošite istog meseca. Ali, i ovde je pametna raspodela para osnov za buduće rezultate. Prva bitna stavka je izdvajanje novca za edukaciju. Kao što je fond finansijske slobode dugoročno ulaganje, in e smete ga zanemariti ni u jednom momentu. Da biste uspeli u nekoj oblasti, morate biti stručnjak u njoj, i neprekidno usavršavanje je sastavni deo posla. Kao što smo već više puta rekli, da biste postali milioner, potrebno je da imate dobru "kutiju za alat", dakle da razmišljate kao milioner. Ali, podrazumeva se i da morate imati dobar alat, odnosno dobru edukaciju na konkretnom polju kojim se bavite. Više o ovoj važnoj temi govorićemo u sedamnaestom poglavlju.

Jedna od najvećih tajni upravljanja novcem je ravnoteža. Na jednoj strani želite da sačuvate što je više novca moguće, tako da bi mogli da ga ulažete i zaradite na njemu. S druge strane, koliko god da ste posvećeni zarađivanju para, vi ste u to krenuli i da biste poboljšali i unapredili svoj život, a ne iz proste želje da gomilate bogatstvo. Zato je bitno da imate svoj fond za "zabavu". Zašto? Ne možete uticati na jedan deo svog života a da ne utičete na druge. Neki ljudi štede, štede, štede, id ok je njihov o logično i odgovorno biće ispunjeno, drugi deo njihove ličnosti nije. Na kraju će ova "zabave željna" duhovna stana reći: "Meni je dosta. Hoću i ja malo pažnje", i sabotiraće vaše rezultate.

Sa druge strane, ako samo trošite, trošite i trošite, ne samo da nikada nećete preostati bogati već će i odgovorni deo vas stvoriti situaciju u kojoj vi više i ne uživate u stvarima na koje trošite pare, in a kraju ćete završiti osećajući krivicu. Osećaj krivice će onda prouzrokovati to da nesvesno previše trošite kao način da izrazite svoje emocije. Iako ćete se privremeno osećati bolje, ubrzo će se vratiti na osećaj krivice i stida. To je zlokoban ciklus, i jedini način da ga sprečite je da naučite kako da uravnotežite svoju disciplinu i odricanje sa potrebom da se opustite i uživate.

Vaš fond za zabavu prvenstveno vam služi da sebi udovoljavate - da radite stvari koje vas posebno opuštaju. On je namenjen za specijalne stvari, kao što je odlazak u restoran i naručivanje vašeg omiljenog jela, ili na odlazak na filmsku premijeru, ili u pozorište, ili za kupovinu knjiga.

Pravilo fonda za zabavu je da mora biti ceo potrošen svakog meseca. Svaki mesec slobodno potrošite sav novac sa tog fonda na način koji vam pomaže da se lepše osećate. Štednja na ovim stvarima samo će se loše odraziti na vaše ukupno raspoloženje.

Naravno kako je važno da taj iznos u potpunosti potrošite, bitno je i da ga ne prekoračite, jer ste time napravili veću grešku nego da ste tog meseca štedeli na zabavi! Iskustvo je pokazalo da je potrošnja oko deset procenata prihoda na zabavu razuman iznos za uravnoteženo upravljanje parama.

I najzad, najveći deo para, dok god se vaši prihodi oslanjaju na platu, odlazi van nužne i neophodne troškove. To bi trebalo da bude oko polovine vaše zarade. Ipak, u praksi nikada ne možete sve troškove svesti na očekivane iznose, i zato postoji fond za vanredne troškove, namenjen izdacima koji iskrsku ili situacijama u kojima želite nekome nešto da poklonite ili da pomognete. Zato ga možemo nazvati i fond za davanje.

Dakle, pored fonda za finansijsku slobodu i fonda za zabavu, o kojima smo o ovde najviše govorili, sa predloženim fondovima izgledaju ovako:

10%	FOND ZA FINANSIJSKU SLOBODU
10%	FOND ZA ZABAVU
10%	FOND ZA DUGOROČNU ŠTEDNJU ZA INVESTIRANJE
10%	FOND ZA EDUKACIJU
50%	FOND ZA NEOPHODNOSTI
10%	FOND ZA DAVANJE

Nije bitno da li sada posedujete bogatstvo ili bukvalno ništa. Ono što je bitno je da vi momentalno počnete da upravljate sa onim što upravo imate, i bićete iznenađeni koliko brzo će stvari krenuti nabolje.

Imali smo jednog polaznika seminara koji je pitao: "Kako ja mogu da upravljam svojim novcem kada moram da pozajmljujem novac da bi preživeo?" Odgovor je: pozajmite još jedan dolar i upravljajte njime.

Ponoviću još jednom, siromašni ljudi misle da je sve u prihodima; oni veruju da moraš da zaradiš bogatstvo da bi se obogatio. To je, kao što smo spomenuli, netačno! Činjenica je da, ako upravljate svojim novcem po ovom programu, možete postati finansijski slobodni na relativno malom prihodu. Ako ne upravljate svojim novcem, ne možete postati finansijski slobodni čak ni sa ogromnim prihodom. To je razlog što mnogi profesionalci sa velikim prihodima - doktori, advokati, sportisti, čak i knjigovođe - suštinski nemaju para. Jer nije stvar samo u tome šta ulazi, nego šta radite s tim što ulazi.

Još jedan polaznik, Džon, rekao mi je da kada je prvi put čuo za system upravljanja novcem pomislio: "Kako dosadno! Zašto bi bilo ko želeo da troši svoje dragoceno vreme deleći platu u nekakve fondove?" Onda je kasnije tokom seminara shvatio da će ukoliko želi da jednog dana bude finansijski Slobodan, posebno ako to želi što pre, morati da nauči da upravlja svojim novcem, baš kao i bogati ljudi.

Džon je morao da nabuba ovu novu naviku zato što ona za njega definitivno nije bila prirodna. Rekao je da ga je to potsetilo na spremanje triatlona. Bio je zaista dobar u plivanju i vožnji bicikla, ali je mrzeo trčanje. Povređivalo je njegova stopala, kolena i leđa. Ukrutio bi se posle svakog treninga. Stalno je bio bez va- zduha i pluća sum u gorela svaki put, čak i ako nije išao brzo. Užasavao se tršanja. Znao je, međutim, da ako želi da postane vrhunski triatlonista, mora da nauči da trči, id a m ora to da prihvati kao deo onoga što je neophodno za uspeh. Dok je u prošlosti izbeg avao da trči, i da mora to da prihvati kao deo onoga što je neophodno za uspeh. Dok je u prošlosti izbegavao da trči, Džon je sada odlučio da trči svaki dan. Posle par meseci , počeo je da uživa u trčanju i radovao mu se svaki dan.

Isto to se Džonu desilo i na polju upravljanja novcem. Počeo je tako što je mr zeo svaki minut proveden u tome, ali na kraju je to zavoleo. Sada se raduje prim anju svoje plate i deljenju iste na različite fondove! Takođe uživa da gleda rast svoj e ukupne vrednosti, koja je krenula od nule, došla na preko 300.000 dolara i počela da se povećava dnevnim ritmom.

Svodi se na ovo. Ili vi kontrolišete novac, ili on kontroliše vas. Da bi kon trolisali novac, morate njime upravljati.

PRINCIP BOGATSTVA.

ILI VI KONTROLIŠETE NOVAC, ILI ON KONTROLIŠE VAS.

Kada završimo kurs sa nekom grupom polaznika, zamolimo ih da nas obaveštavaju o s vojim rezultatima, kako bismo pratili njihov uspeh i posle kursa. Mnogi se odazo vu našoj molbi, i mi dobijamo dragocene povratne informacije o uticaju koji je ima o kurs na njihov život. Kao najznačajni factor pozitivne promene, većina ispitanika je je navela povećanu samouverenost u vezi novca, uspeha i samih sebe jednom kada su počeli valjano da upravljaju svojim novcem.

Novac je veliki deo vašeg života, i kad naučite kako da stavite svoje finansij e pod kontrolu, svi delovi vašeg života će živnuti.

ZAPAMTITE - kao obavezujući princip za svoje delovanje

"MORAM BITI ODLIČAN U UPREVLJANJU NOVCA"

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Obavezno otvorite svoj fond za finansijsku slobodu. Stavite deset procenata s vih vaših prihoda na ovaj fond. Ovaj novac se nikad ne troši, samo se investira da b i stvorio pasivne prihode za vaše penzionisanje.
2. Otvorite fond za zabavu, gde ćete ulagati deset procenata svih vaših prihoda. Ova j fond istrošite do kraja svakog meseca na stvari koje vam pružaju zadovoljstvo, ali pazite takođe i da ne odete u minus i ne potrošite više nego je izdvojeno za te svrh e.
3. Primenite preporuke iz ovog poglavlja na prihod kojim raspolazete. Podelite no vac u navedene fondove i pridržavajte se zacrtanih planova u potrošnji novca. Pored fonda za finznsijsku slobodu i fonda za zabavu, otvorite još četiri fonda, i u njih podelite novac po sledećoj preporučenoj šemi.
10% na vaš fond za dugoročnu čtednju za investicije
10% na vaš fond za edukaciju
50% na vaš fond za neophodnosti
10% na vaš fond za davanje

4. Koliko god novca omali, počnite odmah da njime upravljate. Ne čekajt e drugi dan. Čak i ako imate samo dolar, upravljajte tim dolarom. Pridržavajte se za crtanih planova u trošenju novca. Upravljajte disciplinovano sa onim što vam je na r aspolaganju i vaši fondovi će rasti.

NIJE BITNO DA LI SADA POSEDUJETE BOGATSTVO ILI BUKVALNO NIŠTA. ONO ŠTO JE BITNO JE DA MOMENTALNO POČNEMO DA UPRAVLJAMO ONIM STO IMAMO, I BIĆEMO IZNENADJENI KOLIKO BRZO ĆE STVARI KRENUTI NABOLJE.

ILI VI KONTROLIŠETE NOVAC ILI ON KONTROLIŠE VAS.

MORAMO BITI ODLUČNI U UPRAVLJANJU NOVCEM.

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMISLJANJE

1. OBAVEZNO OTVORITE SVOJ FOND ZA FINANSIJSKU SLOBODU. STAVITE DESET PROCENATA S

VIH VAŠIH PRIHODA NA OVAJ FOND. OVAJ NOVAC SE NIKAD NE TROŠI, SAMO SE INVESTIRA DA B I STVORIO PASIVNE PRIHODE ZA VAŠE PENZIONISANJE.

2. OTVORITE FOND ZA ZABAVU, GDE ĆETE ULAGATI DESET PROCENATA SVIH VAŠIH PRIHODA. OVA J FOND ISTROŠITE DO KRAJA SVAKOG MESECA NA STVARI KOJE VAM PRUŽAJU ZADOVOLJSTVO, ALI PAZITE TAKODJE I DA NE ODETE U MINUS I NE POTROŠITE VIŠE NEGO ŠTO JE ODVOJENO ZA TE S VRHE.

3. PRIMENITE PREPORUKE IZ OVOG POGLAVLJA NA PRIHODE KOJIM RASPOLAZETE. PODELITE NOVAC U TE U FONDOVE I DRZITE SE ZACRTANIH PLANOVA U POTROZNJI NOVCA.

PORED FONDOVA ZA FINANSIJSKU SLOBODU I FONDA ZA ZABAVU, OTVORITE JOS CETRI FONDA , I U NJIH PODELITE NOVAC PO SLEDECOJ PREPORUCENOJ SEMI:

- 10% NA VAS FOND ZA DUGOROCNU STEDNJU ZA INVESTIRANJE
- 10% NA VAS FOND ZA EDUKACIJU
- 50% NA VAS FOND ZA NEOPHODNOSTI
- 10% NA VAS FOND ZA DAVANJE

4. KOLIKO GOD NOVCA IMALI, POCNITE ODAH DA NJIME UPRAVLJATE. NE CEKAJTE DRUGI DA N. CAK I AKO IMATE SAMO DOLAR, UPRAVLJAJTE TIM DOLAROM. PRIDRZAVAJTE SE TIH ZACRT ANIH PLANOVA U POTROŠNJI NOVCA. UPRAVLJAJTE DISCIPLINOVANO SA ONIM STO VAM JE NA R ASPOLAGANJU I VAŠI FONDOVI ĆE RASTI.

DOSIJE BOGATSTVA BR. 15

BOGATIM LJUDIMA NOVAC NAPORNO RADI ZA NJIH. SIROMAŠNI LJUDI NAPORNO RADE ZA SVOJ N OVAC.

Ako ste kao većina ljudi, odrasli ste uz programiranje da "morate naporno da radite za novac". Velike su šanse, međutim, da niste rasli uz učenje da je podje dnako važno da učinite da vaš novac "radi naporno za vas".

Bez sumnje, naporan rad je važan, ali sam naporan rad vas nikad neće načiniti bogatim. Kako to znamo? Zavirite u stvarni svet. Postoje milioni, ustvari milija rde ljudi koji robuju, satirući se od rada po cele dane i noći. Da li su svi bogati?

Ne! Da li je većina njih bogata? Ne! Da li je njih dosta bogato? Ne! Većina nji h su siromašni, ili približno tome.

Stara protestanstka radna etika kaže: "Jedan dolar rada za jedan dolar pl ate". Nema ništa loše u vezi te izreke, osim što su zaboravili da nam kažu šta da radite s a tim "jednim dolarom plate". Kad saznate šta da radite sa tim dolarom, tada prela zite sa teškog rada na pametan rad.

Bogati ljudi nesrazmerno više zarađuju u odnosu na to koliko rade zato što rad e pametno. Oni razumeju korisan system poluge i koriste ga. Oni zapošljavaju druge ljude da rade za njih i svoj novac da radi za njih.

Da, po mom iskustvu, morate da radite naporno za svoj novac. Za bogate lj ude, to je privremena situacija. Za siromašne ljude ona je stalna. Bogati ljudi sh vataju da "vi" morate da radite naporno sve dok vaš "novac" ne počne da radi dovolj no naporno da zauzme vaše mesto. Oni shvataju da što više vaš novac radi za vas, manje ćet e vi morati da radite.

Zapamtite, novac je energija. Većina ljudi uloži radnu energiju i dobije novča nu energiju nazad. Ljudi koji su dostigli finansijsku slobodu naučili su kako da n adomeste svoj ulog radne energije sa drugim oblicima energije. Ovi oblici uključu ju rad drugih ljudi, rad poslovnih sistema ili rad investicionog kapitala. I da ponovimo, prvo vi radite naporno za novac, onda puštate da vaš novac radi za vas.

Kađa je u pitanju igra novca, većina ljudi nema pojma šta je potrebno da bi pobeđili. Šta je vaš cilj? Kada pobeđujete u igri? Da li ciljate na tri poštena obroka d nevno, 100.000 dolara godišnjeg prihoda, da postanete milioner, multimilioner? Na našem seminaru, cilj igre novca koji mi zadajemo je da "nikad više ne morate da radi te ... osim ukoliko sami to odaberete" , i da ako radite, radite "po izboru, ne po moranju".

Drugim rečima, cilj je da postanete "finansijski slobodni" što je moguće brže. M oja definicija finansijske slobode je jednostavna: to je sposobnost da živite onim životnim stilom koji vi želite a da ne morate da radite ili da se oslanjate na bilo koga drugog za novac.

Morate biti svesni da su šanse velike da će vaš željeni stil života koštati dosta ra. Te stoga, da bi bili "slobodni" Moraćete da zaradite novac bez rada. Prihod bez rada mi nazivamo pasivnim prihodom. Da bi pobedili u igri novca, cilj je zaraditi dovoljno pasivnog prihoda da bi platili svoj željeni stil života. Ukratko, postajete finansijski slobodni kad vaši pasivni prihodi prevazilaze vaše troškove.

Ja sam identifikovao dva osnovna izvora pasivnih prihoda .

Prvi je "Novac radi za vas". Ovo uključuje zarade od investicija od finansijskih instrumenata kao što su akcije, obveznice, tržište novca, zajednički fondovi, kao i posedovanje hipoteke, ili druga sredstva koja imaju vrednost i mogu biti pretvorena u novac.

Drugi glavni izvor pasivnog prihoda je da "biznis radi za vas" Ovo zahteva stvaranje tekućeg prihoda od biznisa u situaciji kada vi ne morate biti lično prisutni da bi biznis funkcionisao i donosio prihod. Primeri uključuju i izdavanje nekretnina, autorska prava od knjiga, muzike ili softvera, licenciranje vaših ideja, davanje ovlašćenja, posedovanje magacina za skladištenje, posedovanje automata za prodaju - bilo kojih aparata u koje se ubacuje novčić - i multilevel marketing, to su samo neki izvori prihoda. To takođe uključuje i postavljanje bilo kakvog biznisa pod nebeskom kapom koji je osmišljen da radi bez vas. I još jednom to je pitanje energije. Ideja je da biznis funkcionise i stvara vrednost za ljude, a ne da to vi radite.

Multileven marketing, na primer, je neverovatan koncept. Kao prvo, obično ne zahteva od vas da uložite puno početnog kapitala. Kao drugo, jednom kada ste obavili početni posao, omogućava vam da uživate u tekućem zaostalom prihodu (još jedan oblik prihoda u kojem vi ne radite) godinu za godinom. Pokušajte da stvorite to od regularnog posla od - devet - do - pet posla!

Nemoguće je prenatragovati važnost stvaranja strukture pasivnih prihoda. Bez pasivnih prihoda nikad ne možete biti slobodni. Ali, to je jedno veliko ali, da li ste znali da većina ljudi jako teško stvara pasivne prihode? Za to postoje tri razloga. Kao prvo učenje iz prošlosti. Mnogi od nas su baš programirani da ne zarađuju pasivne prihode. Kada ste bili između trinaest i šesnaest godina i trebao vam je novac, šta su vam roditelji govorili? Da li su rekli: "Pa dobro, idi malo i zaradi pasivnih prihoda"? Teško! Većina nas je slušala: "Idi radi" , "Idi nađi posao", ili nešto slično. Naučeni smo da "radimo" za novac, što je pasivne prihode učinilo nenormalnim za većinu od nas.

Kao drugo, većina nas nikada nije naučena kako da zaradi pasivne prihode.

U mojoj školi pasivni prihod je bio drugi predmet koji nikad nije bio na rasporedu. Ovog puta sam umesto toga imao rad na drvetu i metalu (primećujete da oba zahtevaju "rad") i napravio sam mami savršen svećnjak. Pošto nismo učili u školi o stvaranju strukture pasivnih prihoda, naučili smo to negde drugde, je li tako? Teško. Krajnji rezultat je da većina nas ne zna mnogo o tome, te stoga i ne radi mnogo na tome.

I konačno pošto se nikad nismo sretali sa pasivnim prihodima, a nismo ni učili o njemu, nismo mu nikad ni poklanjali puno pažnje. U većini smo bazirali svoje karijere i izbore poslova na stvaranju prihoda od rada. Ako bi od malih nogu shvatili i da je osnovni finansijski cilj stvoriti pasivni prihod, zar ne bi o tome razmišljali pri izboru posla?

Uvek preporučujem ljudima koji biraju ili menjaju svoje biznise ili karijere da pronađu smer gde je stvaranje tokova pasivnih prihoda prirodna i relativno laka stvar. Ovo je posebno važno danas zato što tako mnogo ljudi radi u uslužnim delatnostima, gde moraju lično da budu prisutni da bi zaradili novac. Nema ništa loše biti lično u ličnom uslužnom biznisu, sem što ćete, ukoliko brzo ne zajašete vašeg investiranog konja i ne krene vam odmah strašno dobro, biti zauvek zarobljeni u radu.

Birajući poslovne prilike koje momentalno ili bar u krajnjem ishodu stvaraju pasivni prihod, imaćete najbolje od oba sveta - prihod od rada odmah i pasivni prihod kasnije. Vratite se par pasusa unazad da pogledate neku od opcija za pasivne prihode o kojima smo pričali.

Na žalost, skoro svi imaju finansijski plan koji je podešen za zarađivanje pasivnog prihoda. Veoma je važno da ovaj stav promenite i da zarađivanje pasivnih prihoda za vas postane normalno i prirodno.

Bogatiji ljudi razmišljaju dugoročno. Oni stavljaju u ravnotežu njihovo trošenje i

a uživanja u sadašnjosti i investiranje u slobodu u sutrašnjosti. Siromašni ljudi razmišljaju kratkoročno. Oni vode svoj život na osnovu trenutnog zadovoljenja. Siromašni ljudi koriste izgovor: "Kako da mislim na sutra kad jedva preživljavam i danas?" Problem je što će, do kraja, i to sutra postati danas; ako se niste pobrinuli za današnji problem, i sutra ćete isto to pričati.

Da biste uvećali svoje bogatstvo, morate lid a više zarađujete ili da manje trošite za život. Ne vidim da vam bilo ko prislanja pištolj na glavu govoreći vam u kakvoj kući morate da živite, koja kola morate da vozite, kakvu odeću morate da nosite ili kakvu hranu morate da jedete. Vi imate moć da napravite izbore. To je pitanje prioriteta. Siromašni ljudi biraju sada bogati biraju ravnotežu.

Ispričaću vam primer mog tasta i tašte, koji je veoma ilustrativan za ovo što govorim. Dvadeset i pet godina su posedovali radnju mešovite robe, skromniju verziju supermarketa koji radio d 0 do 24 sata, i mnogo manju. Većina njihovog prihoda je dolazilo od prodaje cigareta, čokolada sladoleda žvaka i sokova. Nisu čak prodavali ni listiće za loto. Prosečna pojedinačna prodaja je bila ispod dolara. Ukratko bili su u poslu sa "sitnišom". Ipak uštedeli su većinu tog sitniša. Nisu te pare pojeli. Nisu kupovali skupu odeću, nisu vozili najnovije automobile. Živeli su udobno ali skromno, i konačno su otplatili svoju hipoteku i čak kupili pola trga na kojem je bila prodavnica. U dobu od pedeset i devet godina, štedeći i investirajući "sitniš" moj tast je mogao da se penzionise.

Neprijatna je istina, ali, u većini slučajeva, kupovina stvari za trenutno zadovoljenje nije ništa više nego uzaludan pokušaj da se nadoknadi nezadovoljstvo životom. Najčešće, "trošenje" novca koji nemate dolazi od "istrošenih" emocija koje imate. Ovaj sindrom je uobičajeno poznat kao terapija maloprodajom. Preterano trošenje i potreba za trenutnim zadovoljenjem malo ima zajedničkog sa konkretnim predmetom koji kupujete, i ma sve zajedničko sa manjkom ispunjenosti u vašem životu. Naravno, ako preterano trošenje ne dolazi od vaših trenutnih emocija, ono se pojavljuje zbog vašeg šematskog plana novca.

Karakterističan primer imali smo kod Natali, jedne od naših polaznica. Ako je suditi po njoj, njeni roditelji su vrhunske cicije. Na primer oni su koristili kupone za sve. Njena majka je imala kutiju punu kupona i svi su bili poređani po kategorijama. Njen otac je imao kola stara petnaest godina koja su rđala, i Natali je bilo sramota da je vide u njima, posebno kada je mama dolazila po nju u školu. Na odmorima njena porodica nije nikada odsedala u hotelima ili motelima nisu čak išli ni avionom, nego bi se vozili jedanaest dana širom zemlje i kanpovali celim putem, svaki dan.

Sve im je bilo previše skupo. Zbog načina na koji su se ponašali, Natali je mislila da su njeni roditelji siromašni. Ali, njen otac je zarađivao 75.000 dolara godišnje u to vreme, što nije mala suma, i ona je vremenom shvatila o čemu se tu radi.

Zbog toga što je mrzela njihovo cicijašenje, Natali je počela da se ponaša upravo suprotno. Želela je da sve što ima bude visokokvalitetno i skupo. Kada je otišla od roditelja i počela sama da se izdržava, nije ni trepnula a već je potrošila sav svoj novac i zadužila se.

Natali je imala kreditne kartice, debitne kartice i slične stvari svih vrsta. Ona ih je koristila do tačke gde više nije mogla da plati ni minimum za njihovo održavanje. Onda je došla na naš seminar Kako razmišljaju milioneri, za koji kaže da je uneo velike promene u njen život.

Na našem seminaru, tokom dela gde identifikujemo našu "nivčanu ličnost" Natali je otkrila nekoliko ključnih stvari o sebi. Pre svega, shvatila je je trošila sav svoj novac. To je bio oblik ozlojeđenosti prema njenim roditeljima što su bili toliko škrti. Bilo je to i zato da dokaže i sebi i svetu da ona nije škrtica.

Od kursa, sa promenjenim stavom, finansijskim planom, Natali je počela da upravlja novcem i da suzbija svoj potrošački nagon. Ipak, povremeni nagoni za trošenjem su joj se javljali i dalje. A onda se desio zanimljiv događaj.

Natali nam je ispričala da je šetela kroz tržni centar i primetila jedan prelep kaput kako visi u njenoj omiljenoj radnji. Njen um je momentalno rekao: "Taj kaput bi sjajno izgledao na tebi, pogotovo sa tom tvojom plavom kosom. To ti je potrebno; nemaš neki stvarno lep zimski kaput." I tako je ušla u prodavnicu. I dok ga je probala, primetila je cenu na njemu -400 dolara. Nikad pre nije potrošila tako puno na kaput, Njen um je rekao: "Pa šta, kaput ti neverovatno stoji! Uzmi ga."

Kasnije ćeš nadoknaditi novac."

Natali je, međutim, već nekoliko meseci izdvajala novac, prema programu koji je naučila na kursu, u više fondova. Njen fond za štednju za dugoročne investicije već je došao da hiljadu i sedamsto dolara i malo joj je nedostajalo da dovrši finansijsku konstrukciju za otvaranje samostalne advokatske kancelarije, jer je po zanimanju advokat. Ona kaže da je to biopresudan momenat gde je njen novi finansijski plan prevagnuo nad starim šablonom. Skoro istog momenta čim joj je njen um predložio da kupi taj kaput, njen novi i pozitivniji "dosije" u umu se pojavio i rekao: "Tako ti malo fail da otvoriš svoju kancelariju! Šta će ti ovaj kaput? Već imaš zimski kaput koji je dobar za sada."

Pre nego je bila svesna, stavila je kaput na čekanje do sledećeg dana, umesto da ga kupi na licu mesta, kao i obično. Nikad se nije vratila da kupi taj kaput.

Već sledećeg meseca je otvorila advokatsku kancelariju i, zahvaljujući uvećanim prihodima, dve godine kasnije mogla je da uloži novac u novi prostor u centru grada i zaposli nekoliko advokata da rade za nju. Sada upravlja kancelarijom kao stari partner i ulaže u akcije na berzi.

Da nije započela da upravlja novcem, i da joj se zato nije ukazala konkretna poslovna mogućnost - da otvori svoju advokatsku kancelariju - ona bi verovatno tog dana kad je u tržnom centru ugledala kaput potrošila pare na njega, i začarani krug potrošnje i besparice bi se nastavio.

Natali je shvatila da je njen dosije za "mentalno zadovoljenje" zamenjen sa dosijeom "finansijska sloboda". Više nije programirana da troši. Ona sada zna da je lepo uzeti najbolje od onoga što su je roditelji učili i štedeti novac, a zatim ulagati te pare u poslovne poduhvate.

Ponoviću, ideja je da napravite da vaš novac radi za vas, naporno kao i vi, a to znači da morate da štedite i ulažete umesto da vam životni cilj bude da ga celog potrošite. Skoro je smešno: bogati ljudi imaju puno novca i troše mali deo od toga, dok siromašni imaju malo novca, a troše puno u odnosu na ono što imaju.

Dugoročno protiv kratkoročnog: siromašni ljudi rade da zarade novac da žive danas; bogati ljudi rade da zarade novac da bi platili svoje investicije, koje će se isplatiti u budućnosti.

Bogati ljudi kupuju aktivu, stvari kojima će verovatno skakati vrednost. Siromašni ljudi kupuju troškove, stvari kojima će definitivno padati vrednost. Bogati ljudi skupljaju zemlju. Siromašni ljudi skupljaju račune.

Reći ću vam istu stvar koju govorim i svojoj deci: "Kupujte nekretnine" Najbolje je ako možete da kupite imanje koje može da stvori pozitivan protok novca, što se mene tiče, bilo kakva nekretnina je bolja od nikakve. Naravno nekretnine imaju svoje uspone i padove, ali na kraju, bilo to za pet, deset, dvadeset ili trideset godina, budite sigutni da će vredeti mnogo više nego sada, i to bi moglo biti sve što vam je potrebno da se obogatite.

Kupujte ono što možete trenutno sebi da priuštite. Ako vam treba više kapitala, možete se uortačiti sa ljudima koje dobro poznajete i kojima verujete. Jedini način da upadnete u nevolju sa nekretninom je da previše potrošite ili dam orate da je prodat kada je cena u padu. Ako ste čuli moj savet od ranije i upravljate svojim novcem kako treba, verovatnoća da se ovo desi će biti mala i skoro nikakva. Kao što izreka kaže: "Nemojte čekati da kupite nekretninu, kupite nekretninu i čekajte."

Pošto sam vam dao predhodni primer moje tašte i tasta, bilo bi fer da vam sada dam primer mojih roditelja. Moji roditelji nisu bili siromašni, ali jedva da su ulazili u srednju klasu. Moj otac je radio izuzetno naporno a moja majka nije bila fizički zdrava, pa je ostala kući sa nama, decom. Moj otac je bio stolar i shvatio je da su svi građevinski preduzimači koji su ga zapošljavali gradili na zemlji koju su kupili pre mnogo godina. Takođe je primetio da su svi bili prilično bogati. I moji roditelji su takođe štedeli svoj sitniš, i konačno su imali dovoljno da kupe parče zemlje od tri jutra na oko trideset kilometara od grada u kojem su živeli. To ih je koštalo 60.000 dolara. Deset godina kasnije, jedna kompanija je odlučila da izgradi tržni centar na tom mestu. Moji roditelji su zemlju prodali za 600.000 dolara. Kada oduzmete prvobitnu investiciju, to je prosečna zarada od 54.000 dolara godišnje od investicije, dok je moj otac zarađivao 15.000 do 20.000 dolara godišnje od svog posla. Sa ovim parama započeo je posao kao građevinski investitor. Sada su naravno u penziji i žive prilično udobno, ali ja vam garantujem da bi bez kupovine i prodaje ovog

imanja njihov život bio potpuno drugačiji i jedva bi sastavljao kraj sa krajem. Sreća je bila što je moj otac prepoznao moć investicije a posebno vrednost ulaganja u nekretnine. Sada znate zašto ja kupujem zemlju.

Dok siromašni ljudi dolar vide kao dolar koji treba menjati za nešto što žele ovog trenutka, bogati ljudi dolar vide kao "seme" koje može biti zasađeno da zaradi još stotine dolara, koji onda mogu biti ponovo zasađeni da zarade još hiljade. Razmislite o tome. Svaki dolar koji potrošite danas može vas koštati stotine dolara sutra. Ja svaki svoj dolar smatram investicionim "ratnikom", a njegova misija je "sloboda". Ne potrebno je reći, ja sam oprezan sa svojim "borcima za slobodu", i ne oslobađam ih se ni brzo ni lako.

PRINCIP BOGATSTVA

BOGATI LJUDI VIDE SVAKI DOLAR KAO ,,SEME,, KOJE MOŽE BITI ZASADJENO DA ZARADI JOS STOTINE DOLARA, KOJI ONDA MOGU BITI PONOVO ZASADJENI DA ZARADE JOS HILJADE.

Trik je u tome da se edukujete. Da naučite o svetu investiranja. Da se upoznate sa raznovrsnošću različitih investicija i finansijskih instrumenata, kao što su nekretnine, hipoteke, akcije, obveznice - sa čitavim spektrom mogućnosti u ovoj oblasti. Onda izaberite jedno osnovno polje u kome ćete postati ekspert. Počnite da investirate u to polje, a onda, kasnije, pređite in a druge.

Svodi se na ovo: siromašni ljudi naporno rade i potroše sav svoj novac, što rezultira time da zauvek moraju naporno da rade. Bogati ljudi rade naporno, štede, a onda ulažu novac tako da obezbede da ne moraju više nikad da rade.

ZAPAMTITE - kao obavezujući princip za svoje delovanje:

MOJ NOVAC NAPORNO RADI ZA MENE I PRAVI MI SVE VIŠE I VIŠE NOVCA.

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. EDUKUJTE SE I IDITE NA SEMINARE O INVESTIRANJU. PROČITAJTE BAR JEDNU KNJIGU O INVESTIRANJU MESEČNO. ČITAJTE FINANSIJSKA POGHLAVLJA U DNEVNIM NOVINAMA, KAO I SPECIJALI ZOVANE ČASPOISE IZ FINANSIJA. NE PREDLAŽEM VAM DA POSTUPATE PO NJIHOVIM SAVETIMA. PREDLAŽEM DA SE UPOZNATE SA SVIM FINANSIJSKIM OPCIJAMA KOJE POSTOJE. ONDA IZABERITE JEDNO POLJE U KOME ČETE POSTATI EKSPERT I POČNITE DA INVESTIRATE NA TOM POLJU.
2. PREUSMERITE SVOJU PAŽNJU SA ,,AKTIVNIH,, NA ,,PASIVNE,, PRIHODE. ZAPIŠITE BAR TRI SPECIFIČNE STRATEGIJE SA KOJIMA BI MOGLI DA STVORITE PRIHODE BEZ RADA, SVEJEDNO DA LI NA POLJU INVESTICIJA ILI BIZNISA. POČNITE ISTRAŽIVAČKI RAD, A ONDA PREUZMITE RADNJE PO TIM STRATEGIJAMA.
3. NEMOJTE ČEKATI DA KUPITE NEKRETNINU, KUPITE NEKRETNINU I ČEKAJTE.

DOSIJE BOGATSTVA BR. 16

BOGATI LJUDI DELUJU UPRKOS STRAHU. SIROMAŠNI LJUDI DOPUŠTAJU DA IH STRAH ZAUSTAVI.

Ranije u ovoj knjizi smo pričali o procesu manifestovanja. Hajde da pregledamo formulu: Misli vode a osećanjima, osećanja vode ka radnjama, radnje vode do rezultata.

Milioni ljudi "razmišljaju" da se obogate, i hiljade i hiljade ljudi radi a firmacije, vizuelizacije i meditacije da se obogate. Ja meditiram skoro svaki dan. Nikad još nisam seo da meditiram ili vizualizujem a da je torba sa novcem pala na moju glavu. Pretpostavljam da sam jedan od onih nesrećnika koji moraju nešto stvarno da urade da bi uspeli.

Afirmacije, meditacije i vizuelizacije su divna sretstva, ali koliko ja znam, nijedna od njih vam neće sama od sebe stvoriti stvaran novac u stvarnom svetu. U stvarnom svetu, vi morate da preduzmete stvarne "radnje" da bi uspeli. Zašto je delovanje tako ključno?

Vratimo se na naš proces manifestovanja. Pogledajte misli i osećanja. Da li su oni deo unutrašnjeg ili spoljašnjeg sveta? Unutrašnjeg sveta. Sada pogledajte rezultate. Da li su oni deo spoljašnjeg ili unutrašnjeg sveta? Spoljašnjeg. To znači da je delovanje "most" između unutrašnjeg i spoljašnjeg sveta.

PRINCIP BOGATSTVA:

DELOVANJE JE "MOST" IZMEĐU UNUTRAŠNJEG I SPOLJAŠNJEG SVETA.

Znači ako je delovanje tako važno, šta nas sprečava da preduzmemo radnje koje zn

amo da treba da preduzmemo?

Strah!

Strah, sumnja i zabrinutost su među najvećim preprekama, ne samo uspehu nego i sreći. Zato je jedna od najvećih razlika između bogatih i siromašnih ta što su bogati spremni da deluju uprkos strahu. Siromašni ljudi dozvoljavaju da ih strah zaustavi.

Suzan Džefers je čak napisala fantastičnu knjigu o tome, nazvanu "Oseti strah i suoči se sa njim" Najveća greška koju većina ljudi napravi je da čekaju da osećanje straha nestane pre nego što su spremni da deluju. Ti ljudi obično čekaju zauvek.

U jednom od naših programa učimo ljude da istinski ratnik može da ukroti "kobru straha". Ne kažem da ubije kobru. Ne kažem da se oslobodi kobre, i sasvim sigurno ne kažem da pobegne od kobre. Kažemo da "ukroti" kobru.

PRINCIP BOGATSTVA

ISTINSKI RATNIK MOŽE DA "UKROTI KOBURU STRAHA"

Inperativ je shvatiti da nije neophodno pokušati da se oslobodite straha da bi uspeali. Bogati i uspešni ljudi imaju strahova, imaju sumnju imaju brige. Oni samo ne dopuštaju ovim osećanjima da ih zaustave. Neuspešni ljudi imaju strahove, sumnje i brige - i dopuštaju im da ih zaustave.

PRINCIP BOGATSTVA.

NIJE NEOPHODNO DA SE OSLOBODITE STRAHA DA BI USPELI.

Zato što smo stvorenja navike, potrebno nam je da vežbamo da delujemo uprkos strahu, uprkos sumnji, uprkos brizi, uprkos neizvesnosti, uprkos nelagodni, uprkos os neudobnosti, pa čak id a vežbamo da delujemo kadandismo u raspoloženju da delujemo.

"Jednostavno je" nastavio sam "ili ste osoba koja će biti sprečena, ili ste osoba koja neće biti sprečena. Vi birate. Ukoliko želite da stvorite bogatstvo ili bilo koju vrstu uspeha, morate biti ratnik. Morate biti spremni da uradite sve što je potrebno. Morate da se izvežbate da ne budete zaustavljeni ničim !

Postati bogat nije uvek zgodna stvar. Postati bogat nije uvek lako. U stvari, postati bogat može biti prokletu teška stvar. Ali, pa šta. Jedan od ključnih principa ispravnog prilaženja životnim problemima glasi: "Ako ste spremni da radite samo lake stvari, život će biti težak. Ali ako ste spremni da radite i ono teško, život će biti lak." Bogati ljudi ne baziraju svoje akcije na lakim i pogodnim stvarima; taj način života je rezervisan za siromašne i većinu ljudi iz srednje klase.

PRINCIP BOGATSTVA:

~AKO STE SPREMNI DA RADITE SAMO LAKE STVARI, ŽIVOT ĆE BITI TEŽAK. ALI AKO STE SPREMNI DA RADITE I ONO TEŠKO, ŽIVOT ĆE BITI LAK.

E sad, pošto smo analizirali pogodnosti, šta je sa neudobnošću? Zašto je delovanje uprkos neudobnosti tako važno? Zato što je "udobnost" onaj položaj gde se vi sada nalazite. Ako želite da pređete na novi nivo u svom životu, morate probiti svoju udobnu zonu i vežbati da radite stvari koje nisu udobne.

Pretpostavimo da trenutno vodite život na 5 nivou i hoćete da pređete na nivo 10. Nivo 5 i ispod su u vašoj udobnoj zoni, a nivo 6 i iznad su van vaše kutije, u vašoj "neudobnoj" zoni. Što znači, da pređete na nivo 10 sa nivoa 5, moraćete da putujete kroz vašu neudobnu zonu.

Siromašni ljudi i ljudi iz srednje klase nisu voljni da se stave u neudobnu zonu položaj. Zapamtite biti u udobnosti je njihov najveći prioritet u životu. Ali dopustite da vam kažem tajnu koji samo bogati i izuzetno uspešni ljudi znaju: BITI U UDOBNOJ ZONI JE ŽESTOKO PRECENJENO. UDOBNOST MOŽE DA VAS UČINI DA SE OSEĆATE TOPLO, ZBRKANO I SIGURNO, ALI VAM NE OMOGUĆAVA DA NAPREDUJETE. DA BI NAPREDOVALI VI MORATE DA NAPUSTITE VAŠU UDOBNU ZONU. JEDINO KAD MOŽETE STVARNO DA NAPREDUJETE JE KADA STE VAN VAŠE UDOBNE ZONE.

Postaviću vam pitanje. Kada ste prvi put pokušali nešto novo, da li je bilo udobno ili neudobno? Obično neudobno. Ali šta se desilo posle toga? Što ste više to radili, postajalo je sve udobnije, zar ne? Tako to funkcioniše. Sve je neudobno na početku, ali ako istrajete i nastavite, na kraju ćete proći kroz neudobnu zonu i uspeti. Tad a ćete imati novu, proširenu udobnu zonu, što znači da ćete postati "veća" osoba.

I ponovo, napredujete samo kada vam je neudobno. Od sada pa nadalje, kad god vam je neudobno, umesto da se povlačite nazad u svoju udobnu zonu, ohrabrite

sebe i recite: "Mora biti da napredujem", i nastavite da se krećete napred.

PRINCIP BOGATSTVA:

NAPREDUJETE SAMO KADA VAM JE NEUDOBNO.

Ako želite da budete uspešni i bogati, bolje da se naviknete da vam je neudobno. Svesno vežbajte odlazak u neudobnu zonu i radite ono što vas plaši. Možemo ovo predstaviti i prostom jednačinom: ZU = ZB

Vaša "zona udobnosti" Jednaka je vašoj "zoni bogatstva"

Proširujući vašu zonu udobnosti, proširićete i veličinu vaših prihoda i zonu bogatstva. Što više težite da vam bude udobno, manje ćete rizika biti spremni da preduzmete, manje prilika ćete iskoristiti, manje ljudi ćete sresti i manje novih strategija ćete probati. Što više udobnosti postane vašprioritet, više ćete se skupiti od straha.

Na suprotnoj strani, kad ste spremni da r-a-s-t-e-g-n-e-t-e sebe, vi proširujete vašu zonu prilika, a ovo vam omogućava da privučete i zadržite više prihoda i bogatstva. Bogati i uspešni ljudi imaju veliku zonu udobnosti, i oni je konstantno proširuju da bi bili u stanju da pribave i zadrže više bogatstva.

Niko nije umro zbog manjka konfora, dok je življenje u ime konfora ubilo više ideja, više prilika, više akcija i više napredka nego sve ostalo zajedno. Konfor ubija! Ako je vaš cilj u životu da vam bude udobno i konforno, garantujem vam dve stvari. Prvo nikada nećete biti bogati. Drugo, nikada nećete biti srećni. Sreća ne dolazi od lakog života - uvek ćete se pitati šta je moglo biti. Sreća dolazi kao rezultat bivstvo vanju u prirodnom stanju napretka i dostizanja potpunog potencijala.

Probajte ovo. Sledeći put kada se osećate neudobno, neizvesno ili uplašeno, umesto da se skupite i povlačite na sigurnu, pogurajte napred. Primetite i iskusite osećanja neudobnosti, shvatajući da su to samo osećanja - i da ona nemaju moć da vas zaustave. Ako istrajno nastavite uprkos neudobnosti, na kraju ćete dostići svoj cilj.

To da li se osećanje neudobnosti ikada povlači nije važno. U stvari, kada se ta osećanja smanje, uzmite to kao znak da treba da povećate svoj cilj, zato što ste, te minute kada osetili udobnost, prestali da napredujete. I još jednom, da bi uznapredovali do svog punog potencijala, morate stalno da živite na ivici neudobnosti.

I zato što smo mi stvorenja navika, mi moramo vežbati.

Potstičem vas da vežbate delovanje uprkos strahu, uprkos nelagodni, uprkos neudobnosti, i vežbajte delovanje čak i kad niste raspoloženi.

Budite takođe uvek svesni da je naš um najveći scenarista sapunskih opera u istoriji. On smišlja neverovatne priče, obično zasnovane na dramama i katastrofama, o stvarima koje se nikada nisu dogodile i verovatno neće. Mark Tven je to najbolje rekao: "Jas am imao hiljade problema u svom životu, od kojih se većina nikad nije desila."

Jedna od najvažnijih stvari koje uopšte možete naučiti je da vi niste vaš um. Vi ste mnogo veći i bolji nego sam vaš um. Vaš um je deo vas kao što je to i vaša ruka. Vežbanje i upravljanje vašim sopstvenim umom je najvažnija veština koju uopšte možete da podelite, i u smislu sreće, i u smislu uspeha, i to je tačno ono u čemu želimo da vam pomognemo ova knjiga.

PRINCIP BOGATSTVA:

VEŽBANJE I UPRAVLJANJE VAŠIM SOPSTVENIM UMOM JE NAJVAŽNIJA VEŠTINA KOJU UOPŠTE MOŽETE DA Podeliti, I U SMISLU SREĆE, I U SMISLU USPEHA.

Vi imate prirodnu sposobnost da ukinete bilo kakvu misao koja vas ne stigmatiše, u svakom trenutku. Takođe možete da instalirate samoosnažujuće misli istog časa, potstičući da se na njih usredsredite. Vi imate moć da kontrolišete svoj um.

Ne morate da čekate zvaničnu pozivnicu. Odlučite odmah sada da ćete vam život biti drugačiji. Principi i način koje smo opisali u ovoj knjizi pomoći će vam da disciplinujete svoj um, umesto da prolazite kroz samoporažavajuće mentalne navike iz prošlosti. Napravite odluku da od sada pa nadalje vaše misli neće upravljati vama, nego vi njima. Od sada pa nadalje vaš um nije kapetan broad, vi ste kapetan broad, i vaš um radi za vas.

Na jednom od mojih seminara je jedan od mojih prijatelja i veoma popularan pisac Robert Alen izneo izuzetno zanimljiv stav: "Nijedna misao ne živi u vašoj glavi besplatno."

To znači da ćete platiti za svoje negativne misli. Platićete novcem, energijom, vremenom, zdravljem i srećom. Ako želite brzo da pređete na sledeći nivo, počnite sada.

ite svoje misli u jednu od ove dve kategorije -- ohrabrujuće i obeshrabrujuće. Posmatrajte misli koje imate i odredite da li vas podržavaju u vašoj sreći i uspehu ili vas ne podržavaju. Onda odaberite da prihvatite samo ohrabrujuće misli i odbijte da se fokusirate na obeshrabrujuće. Kada vam se obeshrabrujuća misao pojavi, distancirajte se od nje i zamenite je ohrabrujućom. Ovaj proces nazivamo moćno razmišljanje i, zapamtite moje reči, ako ga budete vežbali, vaš život nikad neće biti isti!

ZAPAMTITE ~ KAO OBAVEZUJUĆE RINCIPE ZA SVOJE DELOVANJE:

- „JA DELUJEM UPRKOS STRAHU.“
- „JA DELUJEM UPRKOS SUMNJI.“
- „JA DELUJEM UPRKOS ZABRINUTOSTI.“
- „JA DELUJEM UPRKOS NELAGODNOSTI.“
- „JA DELUJEM UPRKOS NEUDOBNOSTI.“
- „JA DELUJEM I KAD NISAM RASPOLOZENA.“

Ovaj princip uvek imajte na umu...

JER TAKO RAZMIŠLJAJU MILIONERI!

AKCIONI PLAN ZA MILINERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Navedite tri vaše najveće brige i straha u vezi sa novcem i bogatstvom. Izazovite ih. Za svaku od tih situacija napišite šta biste uradili da se ti strahovi obistine. Da li biste ipak opstali? Da li biste se povratili? Velike su šanse da su odgovori potvrđni.
2. Vežbajte izlazak iz zone udobnosti. Namerno donosite odluke koje su po vas neudobne. Svi oni poslovi u kojima ste okolišali da prelomite, prelomite odmah. Teške razgovore koje ste odlagali nemojte dalje odlagati. Ne izbegavajte suočavanje sa ljudima sa kojima vam je neprijatno da razgovarate. Nikakve koristi nećete imati od straha, a mnogo možete dobiti ako ga se rešite!
3. Uposlite "moćno razmišljanje" Posmatrajte sebe i šablone svojih misli. Podržavajte samo one misli koje vas stimulišu u vašoj sreći i uspehu. Izazovite taj mali glas u vašoj glavi kad god vam kaže: "Ne mogu" ili "Ne radi mi se to" Nemojte dopustiti tom na strahu i udobnosti zasnovanom glasu da oduzme bolji deo vas. Napravite dogovor sa samim sobom da kad god taj glas pokuša da vas spreči da uradite nešto što je dobro za vaš uspeh, vi to svakako uradite, da bi pokazali svom umu da ste vi gazda a ne on. Ne samo da ćete dramatično povećati svoje samopouzdanje nego će ovaj glas do kraja postati tiši i tiši kad bude shvatio da ima malo efekta na vas.

DOSIJE BOGATSTVA BR. 17

BOGATI LJUDI KONSTANTNO UČE I NAPREDUJU. SIROMAŠNI LJUDI MISLE DA VEĆ SVE ZNAJU.

Na početku svojih seminara upoznajem ljude sa onim što zovem "tri najopasnije reči" Te reči su: "Ja to znam" E pa, dakle, kako znate kad nešto znate? Jednostavno. Ako nešto proživite, onda to znate. Inače ste samo čuli, čitali ili pričali, ali ne znate to. Prosto rečeno, ako niste stvarno bogati i stvarno srećni, velike su šanse da još imate da učite neke stvari o novcu, uspehu i životu.

Kao što sam objasnio na početku ove knjige, tokom svojih "siromašnih" dana bio sam dovoljno srećan da dobijem savet od prijatelja multimilijardera koji je imao saosećaj za moje neprilike. Zapamtite šta mi je on rekao: "Ako nisi uspešan kao što bi želio da budeš, sigurno postoji nešto što ne znaš." Na sreću primio sam njegov savet k srcu i prešao sa stanja "sve - ja - to - znam" na "naučiću - ja - to - sve": Od tog trenutka, sve se promenilo.

Siromašni ljudi često pokušavaju da dokažu da su u pravu. Stave na sebe masku kao da su sve shvatili i da je to samo privremeni problem ili privremeni kvar u univerzumu što su oni još uvek siromašni.

Sve što ima smisla reći na to jeste: "Možete biti u pravu, ili možete biti bogati, ali ne možete biti obadvoje." Biti "U pravu" znači da morate da se pridržavate svojih starih načina razmišljanja i delovanja. Na žalost, ovo su načini koji su vas doveli tačno tuda gde ste sad. Ova filozofija se takođe odnosi i na sreću, u smislu da "možete biti u pravu ili možete biti srećni".

PRINCIP BOGATSTVA

~MOŽETE BITI U PRAVU ILI MOŽETE BITI BOGATI, ALI NE MOŽETE BITI OBADVOJE.

Ima jedna izreka koju autor is piker Džim Ron koristi i ma savršenog smisla u ovom slučaju: "ako nastavite da radite ono što ste uvek radili, nastavićete da dobijate ono što ste uvek dobijali."

Zato je imperativ da nastavite da učite i da se razvijate.

Fizičari se slažu da ništa na ovom svetu nije statično. Sve živo se konstantno menja. a. Uzmite bilo koju biljku na primer. Biljka ako ne raste, ona umire. Isto je i sa ljudima; ako ne napredujete, vi umirete.

Jedna od mjih omiljenih izreka potiče od autora i filozofa Erika Hofera, koji je rekao: "Oni koji uče će naslediti zemlju, dok će oni naučeni biti sjajno opremljeni da žive u svetu koji više ne postoji." Drugi način da se to kaže je da ako ne budete konstantno učili, vi ćete zaostajati.

Siromašni ljudi tvrde da ne mogu sebi da priušte da se edukuju zbog nedostatka vremena i novca. Sa druge strane, bogati ljudi dovode to u vezu sa citatom Benjamina Franklina: "Ako mislite da je obrazovanje skupo, probajte neznanje." Siguran sam da ste ovo već čuli: "znanje je moć", a moć je sposobnost da delujete.

Kad god ponudim naš program ljudima, zanimljivo mi je što obično ljudi koji ne imaju prebijene pare kažu: "Ne treba meni nikakav kurs" ili "Nemam ja vremena" ili "Nemam ja para". Više interesovanja pokazuju oni koji su već počeli da menjaju svoje finansijsko stanje. Oni su mnogo otvoreniji, i najčešće kažu: "Ako mogu da naučim samo jednu novu stvar, ili da napravim samo jedno poboljšanje, vredeće." Usput da znate, ako nimate vremena da radite stvari koje želite da radite ili stvari koje treba da radite, vi ste verovatno moderni rob. A ako nimate para da naučite kako da budete uspešni, verovatno vam je to potrebno više nego bilo kome. Reći: "Ja nemam para" ili "Nemam vremena" jednostavno nije dovoljno. Kada ćete imati para? Kada ćete imati vremena? Šta će biti drugačije za godinu, dve ili pet? Evo odgovora: ništa! A vi ćete izgovarati potpuno iste reči i tada.

Jedini način koji ja znam da dođete do para koje želite je da naučite kako da igrate igru novca iznutra i spolja. Vi treba da naučite veštine i strategije da u brzate svoje prihode, da upravljate novcem id a ga efektivno investirate.

Uspeh je veština koja se da naučiti. Možete da naučite da uspete u bilo čemu. Ako želite da budete sjajan igrač golfa, možete naučiti kako se to radi. Ako želite da budete sjajan pijanista, možete i to naučiti. Ako želite da budete stvarno srećni, možete i to naučiti. Ako želite da budete bogati, i to možete naučiti. Nije uopšte bitno kako sada stojite. Nije uopšte bitno odakle krećete. Ono što je bitno je da ste voljni da učite.

Često na kursevima kažem sledeću rečenicu: "Svaki majstor je nekad bio katastrofalan." Niko se ne rađa kao finansijski genije. Svaka bogata osoba je naučila kako da postigne uspeh u igri novca, a možete i vi.

PRINCIP BOGATSTVA:

"SVAKI MAJSTOR JE NEKAD BIO KATASTROFALAN."

-T. Harv Eker

Postati bogat nije toliko u vezi sa time da se obogatite finansijski, koliko je u vezi s tim ko ćete postati, karakterom i umom. Najbrži način je da postanete i ostanete bogati je da razvijate sebe! Podsetiću vas, vaš spoljašnji svet je samo o druz vašeg unutrašnjeg sveta. Vi ste koren: vaši rezultati su plodovi.

Postoji jedna izreka koju volim: "Nosite sebe sa sobom gde god da idete"

Ako razvijete sebe da budete uspešna osoba, snažnog karaktera i uma, prirodno ćete biti uspešni u svemu što radite. Steći ćete moć apsolutnog izbora. Steći ćete unutrašnju sposobnost da birate bilo koji posao, biznis ili investiciju i znaćete da ćete biti uspešni. Ovo je suština ove knjige. Kada ste osoba nivoa 5, dobićete rezultate nivoa 5. Ako možete da se razvijete u osobu nivoa 10, dobićete rezultate nivoa 10.

Obratite, međutim, pažnju na ovo upozorenje. Ako ne poradite na sebi, a neka ko napravite puno para, to će najverovatnije biti samo sreća, i velike su šanse da ćete te pare izgubiti. Ali ako postanete uspešna osoba usavršavajući sebe, vi ćete ih ne samo zaraditi nego ćete ih i zadržati i, što je najvažnije, bićete istinski srećni.

Bogati ljudi shvataju da je za uspeh potrebno, ovim redom: BITI, RADITI,

IMATI.

Siromašni ljudi i ljudi iz srednje klase veruju da je taj red: IMATI, RADITI, BITI

Oni veruju: "Ako budem imao puno novca, onda ću moći da radim šta želim i biću uspešan."

pešan."

Bogati ljudi znaju: "Ako postanem uspešna osoba, biću u stanju da radim ono što o je potrebno da bih imao ono što želim, uključujući i puno para." Ukratko, uspeh nije "ŠTA" nego "KO". Dobra vest je da to "KO" ste vi i može da se uvežba i nauči. Ja to bar znam. Nisam naravno perfektan, ni blizu toga, ali kad pogledam ko sam danas prema onom ko sam bio pre dvadeset godina, mogu da vidim direktnu vezu između "sebe i svog bogatstva" (ili nedostatka istog) tada "sebe i svog bogatstva" sad. Naučio sam svoj put do uspeha, i to možete i vi. Zato sam u ovom poslu. Znam iz ličnog iskustva da bilo ko može biti naučen da uspe. Jasam naučen da uspe, i sada sam u stanju da naučim desetine hiljada drugih da uspeju. Učenje funkcioniše!

Još jedna ključna razlika, odlika bogatih ljudi je ta što su stručnjaci na svom polju rada. Jednostavno je da biste bili najbolje plaćeni morate biti najbolji.

PRINCIP BOGATSTVA:

"DA BI BILI NAJBOLJE PLAĆENI MORATE BITI NAJBOLJI."

Prepoznavamo ove principe u profesionalnom sportu svakodnevno. Generalno, najbolji igrači u svakom sportu najviše zarađuju. Takođe najviše zarađuju i na reklamama. Ovaj isti princip takođe važi i u svetu biznisa i u svetu finansija. Bilo da odlučite da budete vlasnik kompanije, profesionalac distributer u multilevel marketingu, bilo da ste u komisionoj prodaji ili na fiksnoj plati, bilo da ste investitor u nekretnine, akcije obveznice, ili bilo šta drugo, uvek je isto: što ste u tome bolji, više ćete zaraditi. Ovo je samo još jedan razlog zašto je stalno učiti i poboljšavati svoje veštine na bilo kom polju imperativ.

Kada smo već kod učenja, ništa ne bi vredelo da bogati samo uče, oni moraju da uče od onih koji su već bili tamo gde oni žele da odu. Jedna od najvećih razlika za mene lično je bila od koga sam učio. Uvek naglasim da učite od pravih majstora svog zanata, ne od onih koji tvrde da su stručnjaci, već od onih koji imaju rezultate u stvarnom svetu iza sebe.

Bogati ljudi primaju savete od onih koji su bogatiji od njih. Siromašni ljudi primaju savete od svojih prijatelja, koji su siromašni kao i oni.

Nedavno sam imao sastanak sa bankarom investitorom koji je hteo da radi posao sa mnom. Predložio je da uložim nekoliko stotina hiljada za početak. Onda me je zamolio da mu pošaljem svoje finansijsko stanje da bi on mogao da napravi pregled za ulaganje.

Na to sam upitao: "Izvinite, ali zar niste stvari postavili naopačke? Ako želite da vas unajmim da upravljate mojim novcem, zar ne bi bilo prigodnije da vi meni pošaljete svoje finansijsko stanje? Jer ako niste stvarno bogat čovek, kako možete da ćete pomoći meni da se obogatim!" Bankar je bio šokiran. Niko nikad nije dobio u pitanje njegovu ukupnu vrednost kao preduslov za investiranje kod njega.

Ali stvari tako stoje. Ako želite da se popnete na Mont Everest, da li bi pre unajmili vodiča koji nije nikada pre bio na toj planini, ili bi bilo pametnije da nađete nekog ko se već nekoliko puta popeo na vrh i tačno zna šta treba da se radi?

Ja vam iskreno savetujem da uložite ozbiljnu pažnju i energiju u konstantno učenje, i da u isto vreme, budete vrlo pažljivi od koga učite i od koga primete savete. Ako učite od onih koji nemaju novca, čak i ako su savetnici, predavači ili planeri, nemojte očekivati velike rezultate!

Kao što postoje uspešni putevi da se popnete na Mont Everest, postoje i dokazane rute i strategije za stvaranje visokih prihoda, brze finansijske slobode i bogatstva. Morate biti voljni da ih učite i koristite.

Još jednom, toplo vam preporučujem da stavite 10% vaših prihoda u fond za edukaciju. Koristite ovaj novac samo za kurseve, knjige trake CD - ove, ili za bilo koji drugi način da se edukujete, bilo kroz formalin edukativni system, privatne kompanije za učenje ili za persovalizovano, jedan na jedan učenje. Koji god metod da odaberete, ovaj fond vam osigurava da ćete uvek imati potrebna sredstva da učite i da se razvijate umesto da ponavljate refren siromašnih ljudi: "Znam ja to. Što više naučite, više ćete zaraditi... ulaganje u znanje će biti vaša najbolja investicija."

ZAPAMTITE - kao obavezujući princip za svoje delovanje:

POSVEĆENA SAM KONSTANTNOM UČENJU I NAPREDOVANJU.

AKCIONI PLAN ZA MILIONERSKO RAZMIŠLJANJE

1. Posvetite se svom razvoju. Svakog meseca pročitajte bar jednu knjigu, poslušajte bar jedan obrazovni CD, ili idite na seminar o novcu, biznisu ili ličnom razvoju. Vaše znanje vaše samopouzdanje i vaš uspeh će se vinuti!
2. Ako ste već započeli neki posao, ne ustručavajte se da konsultujete ljude koji su u tom poslu duže od vas i bolje ga poznaju.
3. Dobro proučite principe iz kako razmišljaju milioneri. To su smernice koje su pomogle hiljadama i hiljadama ljudi i nema razloga da ne pomognu i vama!

" I ŠTA SAD JA DA RADIM ?"

I šta sad? Šta da radite? Odakle da počnete?

Rekao sam to već pre i reći ću ponovo i ponovo: "Reći su jeftine." Nadam se da ste uživali čitajući ovu knjigu, ali još važnije, nadam se da koristite ove principe da biste dramatično poboljšali svoj život. Po mom iskustvu, međutim, samo čitanje vam neće doneti promenu koju tražite. Čitanje je početak, ali ukoliko želite da uspete u stvarnom svetu, ono što će se računati biće vaše delovanje.

U prvom poglavlju ove knjige upoznao sam vas sa konceptom vašeg šematskog plana novca. Pouka je jednostavna: vaš šematski plan novca će odrediti vašu finansijsku suštinu. Obavezno uradite svaku vežbu koju sam vam predložio u poljima verbalnog programiranja, oponašanja i specifičnih događaja da bi počeli da menjate vaš plan tako da podstatičajno utiče na vaš finansijski uspeh. Takođe vas podstičem da naučite principe koje sam vam predložio i da se redovno, bar jednom nedeljno, podsećate.

U drugom poglavlju ove knjige ste naučili sedamnaest načina na koje bogati ljudi razmišljaju različito od siromašnih i ljudi iz srednje klase. Predlažem vam da urežete svaki od ovih "dosijea bogatstva" u pamćenje ponavljajući te principe u početku dnevno. To će vam ukoreniti ove principe u svest. Na kraju ćete zateći sebe kako gledate na život, a posebno na novac, veoma drugačije. Sa te tačke ćete donositi nove izbore i odluke i stvarati nove rezultate. Da bi ubrzali ovaj proces, obavezno realizujte akcione planove date na kraju svakog dosijea bogatstva.

Ovi zadaci su imperativ. Da bi promena bila permanentna, ona se mora desiti na osnovnom nivou - veze u vašem mozgu moraju da se prespoje. To znači da ovaj materijal morate da stavite u praksu. Ne samo da ga čitate, ne samo da pričate o njemu i ne samo da mislite o njemu, nego i da ga ostvarite.

Čuvajte se onog malog glasa u vašoj glavi koji govori nešto poput: "Vežbe beže te. Meni to ne treba, da me umor vrebaju." Primitite ko ovde priča. Refleksijski um, eto ko! Zapamtite njegov posao je da vas zadrži tačno tamo gde ste, u vašoj zoni udobnosti. Ne slušajte ga. Realizujte akcione planove, naučite dobro principe, i posmatrajte vaš život kako dobija raketno ubrzanje!

Takođe vam predlažem da ponovo čitate ovu knjigu od početka do kraja jednom mesečno u sledećih godinu dana. "Šta" verovatno vrišti vaš mali glas "Već sam pročitao knjigu, zašto je potrebno da je isčitavam ispočetka?" Dobro pitanje, a odgovor je jednostavan: POZNAVANJE JE MAJKA UČENJA. I ponoviću, što više proučavate ovu knjigu, to će vam brže koncepti postati prirodni i automatski.

Odštanpani primerak vašeg "Obavezivanja na bogatstvo"

Kao što sam izjavio ranije, ja sam naučio svoj put do uspeha i sada je moj red da pomožem drugima. Moja misija je da obrazujem i inspirišem ljude da žive u svom "višem stanju svesti" zasnovanom na hrabrosti, odlučnosti i radosti, protiv straha, potrebe i zaduženosti.

Istinski sam blagosloven što imam seminare, radionice i kanpove koji transformišu živote ljudi brzo i zauvek. Oduševljen sam što sam imao priliku da pomognem preko 250.000 ljudi da postanu srećniji i bogatiji. Verujem da će i vama ova knjiga biti od izuzetne pomoći. Ona bi trebalo da vas podigne na potpuno novi nivo uspeha. Sa njom bi trebalo da se na pravi način promeni vaš šematski plan novca.

Ako budete prihvatili principe i učenja iz ove knjige kao osnovu za konkretno delovanje, probićete se kroz bilo koju barijeru koja vam se nađe na putu, a koja vas zadržava da ne dostignete svoj puni finansijski potencijal. Razmišljaćete i radićete sa puno novim pogledom na život, novac, veze i na sebe same. Mnogi polaznici naš kurs smatraju za jedno najvažnijih iskustava u svom životu. Zabavan je, uzbudljiv i pun je dragocenog znanja i vitalnih finansijskih veština. Sve bitne momente kursa pren

eo sam u ovu knjigu. Zato verujem da će ona biti isto toliko korisna vama, koliko je kurs koristan stotinama hiljada ljudi koji su prošli ili prolaze kroz njega.

Pa, to je sve za sada. Hvala vam na vaše dragoceno vreme koje ste proveli čitajući ovu knjigu. Želim vam izuzetan uspeh i istinsku sreću uz puno zanimljivih poslovnih poduhvata.

Za vašu slobodu,
T, Harv Eker

PODELITE BOGATSTVO

PRAVA VELIČINA BOGATSTVA JE ODREĐENA ONIM ŠTO NEKO MOŽE DA POKLONI - T. HARV EKER

Ova knjiga vas uči da posmatrate vaše načine razmišljanja i da porazite vaše ograničavajuće negativne misli, navike i radnje u vezi sa novcem. Razlog zbog kojeg počinjemo sa novcem je taj što je novac jedno od najvećih područija bola za većinu ljudi. Ali treba uzeti u obzir veću sliku. Tako, jednom kada počnete da prepoznajete vaše negativno finansijsko ponašanje, ova svesnost će se preneti na svaki deo vašeg života.

Cilj ove knjige je da vam pomogne da upotrebite svoju razboritost u svim problemima sa kojima se susrećete. Ponoviću, razboritost znači posmatranje vaših misli i radnji tako možete da krenete od pravih izbora u sadašnjosti umesto da delujete na osnovu programiranja iz prošlosti. Stvar je u moći da date odgovor sa višeg nivoa svesti umesto da reagujete iz vašeg, na strahu zasnovanog, "nižeg bića". Na ovaj način vi možete potpuno realizovati svoje mogućnosti i ispuniti svoju pravu sudbinu. Ali suština ove transformacije nije samo u vama. Ona je u celom svetu: Naš svet nije ništa više od odraza ljudi koji ga sačinjavaju. Dok svaka osoba podiže nivo svoje svesti, svest sveta se pomera od straha do hrabrosti, od mržnje do ljubavi, od oskudice do blagostanja za sve.

Zato je na svakom od nas da se prosvetli da bi mogao dodati više svetla u svet.

Ako želite da svet izgleda na određani način, počnite da se ponašate na taj način. Ako želite da svet bude bolje mesto, počnite tako što ćete vi biti bolji. Zato ja verujem da je vaša dužnost da napredujete do svog punog potencijala, da stvorite izobilje i uspeh u svom životu; jer ako to uradite, moći ćete da pomognete drugima na najbolji način.

Zato vas pozivam da principe koje ste naučili u ovoj knjizi primenjujete u životu, da svojim postupcima menjate svoju sredinu i da utičete svojim primerom i znanjem in a druge ljude. Mi se nalazimo u dobu kada je moguće, zahvaljujući sredstvima komunikacije, prenositi više ideja većem broju ljudi, i tako širiti znanje mnogo brže nego što je to bilo moguće ikad pre. Takva blagodat treba da se iskoristi kako bi se iskorenile zablude i loša praksa stvorena u prošlosti i znanje primenilo najkraćim putem u praksu. Verujem da ćete principe koje ste naučili u knjizi Kako razmišljaju milioneri znati da iskoristite u sopstvenom životu. Ali nadam se, isto tako, i da će to pomoći ljudima u vašoj sredini i da ćete aktivno prenositi svoje znanje na druge. Tako ćete dati svoj doprinos jednom boljem svetu.

Hvala va

m

3D573D