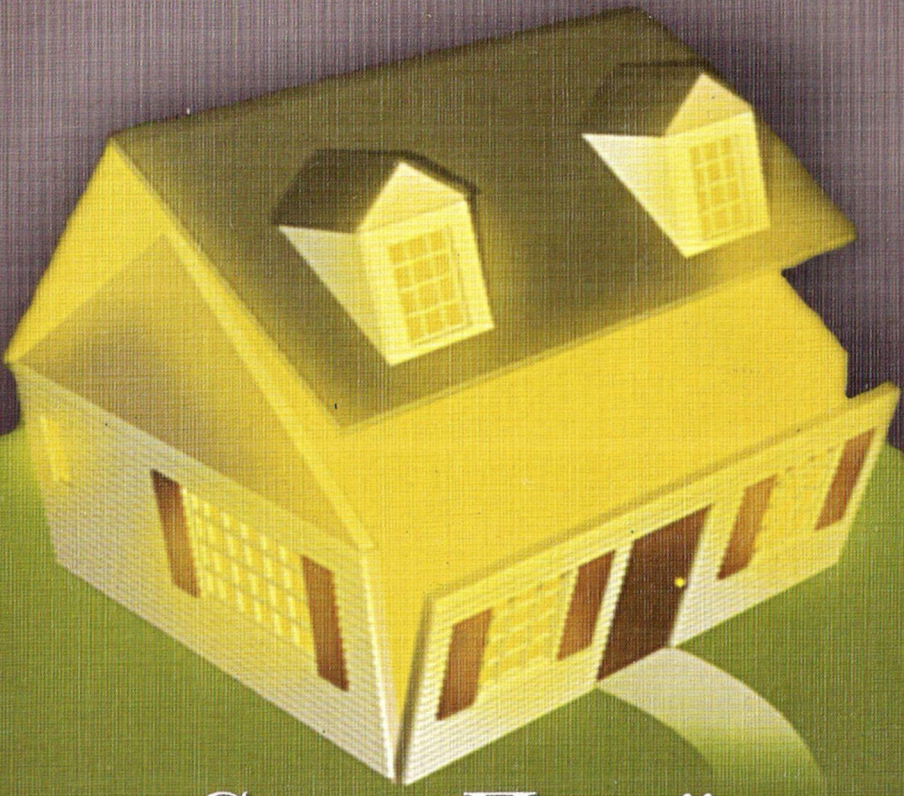
Домашнее золото™

Как превратить семейные расходы в семейные доходы – и своими же руками создавать свою собственную жизнь!



Стив Прайс

Автор всемирно известного бестселлера

Мечта, рождающаяся в мечте, завоевывает мир

Домашнее ЗОЛОТО

Стив Прайс

Домашнее Золото

Стив Прайс

Все права защищены международной и «Пан-Американ» конвенцией. На использование или воспроизведение любой части данной книги, включая нижеуказанные торговые марки, распространение книги перепечатыванием, фотокопированием, аудио, видео или же с помощью электронного оборудования, в том числе и через интернет (за исключением цитат редактора во время корректировки), обязано быть письменное разрешение, подтвержденное издателем.

Все права на издание и распространение на территории
Украины принадлежат компании
Интернет Сервисез Интернешнл Украина.
г. Киев, ул. М. Расковой, 17. тел. 8 (044) 501-04-27

Торговые марки:

Household Gold™ – Домашее Золото
Household Goldmine™ – Домашняя Золотая Жила
Anyway Money™ – «Так или иначе – Деньги»
Stealth Wealth™ – Хитрое Богатство
Retail Estate™ – Розничное Имущество

Отпечатано в Украине по заказу Интернет Сервисез Интернешнл.
Первое издание:

ISBN: 966-407-022-X

Контактная информация:
information@yagerinternet. com. ua

Посвящение

Посвящается моей матери, Мэри Эвелин Прайс, самой лучшей матери, которая только может быть у ребенка.

Благодарности

Это самое малое, что книга о Домашнем Золоте может сделать, чтобы отдать должное тем людям, которые каждое утро превращали мою работу в праздник.

Спасибо тебе, Кэтрин Гловер, за руководство нашей командой с уверенностью в сердце и улыбкой на лице.

Спасибо тебе, Бург Хэджес, наставник и бизнес-партнер, за то, что ты увидел мои таланты прежде, чем я смог увидеть их сам.

Спасибо тебе, Сэнди Лорензен, наш действующий директор, за поддержку и помощь с песней на устах во время падения моего духа.

Спасибо тебе, Гэйл Браун, наш бухгалтер, за поддержку и постоянное удерживание твоего великолепного бухгалтерского видения на, по меньшей мере, пяти частях данной книги.

И спасибо тебе, Дебби Кортес, наш маркетинговый директор и новый член нашей команды, за твою невозмутимость, профессионализм и никогда не прекращающееся позитивное отношение.

Спасибо всем вам за то, что вы сделали мою работу веселее, чем выходные у многих людей. От всего сердца я говорю каждому из вас: «Спасибо вам за то, что были самими собой. Я бы не хотел познакомится с Вами ни при каких других обстоятельствах».

Содержание

Вступление

Домашнее Золото: Золотой рудник, который никогда не иссякнет 11

***Раздел 1:* Поддержание и укрепление собственных требований к семейному бюджету**

1. Это богатство на их же полках! 25
2. Ты все еще кидаешь кости в игре под названием «Американская мечта»? 33
3. Хитрое Богатство™: исследование золотой невидимки в твоем доме 45

***Раздел 2:* Обман требований**

4. Поприветствуйте, розничная торговля! 65
5. Уол-Мартинг мира! 73
6. Домашнее Золото: твой Уол-Март без стен 83

***Раздел 3:* Присвой себе свое золото**

7. Как присвоить себе свое Домашнее Золото 95
8. Вкладывай в различные отрасли – или умри! 107

Заключение

Легенда о каменном свитке 123

Вступление

Очевидно для каждого, что владение собственным домом дает определенную ренту, потому что обладание недвижимостью дает рост собственного капитала.

Так же, как здания содержат собственный капитал, домашние хозяйства также имеют собственный капитал. Все же никто не думает о владении их собственным Домашним Золотом!

Вступление

Домашнее Золото: Золотой рудник, который никогда не иссякнет

Непрошенные мысли, которые приходят к нам и внедряются в мышление, общепризнанно являются наиболее ценными.

Джон Лок,
философ

Возможно, ты никогда не слышал выражение «Так или иначе – деньги».

И хорошо – я только что это произнес и ты только что это услышал.

«Все упирается в деньги» – это о тех деньгах, которые ты тратишь на важные вещи для твоей семьи или для поддержания стиля своей жизни. После того, как ты потратил эти деньги *так или иначе*, это только сделало возможным спозиционировать самого себя на создание *каких-либо доходов* – вместо *расходов* – на те необходимые издержки, не так ли?

Только подумай о десятках, если не о сотнях продуктах и сервисах, которые ты покупаешь постоянно.

Ты покупаешь моющие и чистящие средства, *так или иначе*.

Ты покупаешь декоративную косметику и средства по уходу за кожей, *так или иначе*.

Ты покупаешь витамины и добавки, *так или иначе*.

Тебе необходимо платить за многочисленные услуги для дома, в том числе за интернет, радио и телефон, *так или иначе*.

Таким образом ты и миллионы других тяжело работающих людей должны ЗАБИРАТЬ деньги из семейного бюджета для того, чтобы покупать эти вещи, *так или иначе*... Как ты считаешь, не было бы чудесно, если бы проценты от этих потраченных денег могли ВОЗВРАЩАТЬСЯ обратно в твой семейный бюджет?

Конечно же, это было бы замечательно!

Собственно, именно по этой причине я написал эту книгу – научить тебя испытанной стратегии, которая даст тебе возможность превратить семейные расходы в семейные доходы!

Не только возврат денег, но и их рост!

Стратегия, которой ты будешь обучаться, очень близка к коммерческой телевизионной программме Discover Card, где говорят: «Почему бы не получать оплату за те вещи, которые покупаешь *так или иначе*?»

В самом деле, почему бы и нет?

Но семейные доходы начинаются там, где заканчивается Discover Card! Для того, чтобы использовать концепцию Домашнего Золота, тебе необходимо не только *получать обратно деньги* от твоих покупок, но и спозиционировать себя на возможности получать *денежную прибыль* от продуктов и сервисов других семейных расходов, в то же время сохраняя в год собственные тысячи долларов с налогов. На самом деле, семейные доходы могуть стать для тебя *продуктом, пользующимся спросом*, как только

ты изучишь и применишь принципы, изложенные в этой книге!

Прелесть Домашнего Золота в этой простоте – это возможности, которые ты создаешь, богатея с собственных приобретений и того, что делает каждый *так или иначе*, несмотря даже на то, что в это же самое время это помогает тебе самому обустраивать свою собственную жизнь. Поскольку каждому понравится зарабатывать больше денег и рассказывать о собственных предположениях и догадках, то почему бы не сделать эти две вещи одновременно?

Мое вступление к «Так или иначе – деньги»

Концепция «Так или иначе – деньги» создавалась годами – если быть точным, то 30 лет! Здесь моя история о том, как я впервые представил себе «Так или иначе – деньги».

В 1974 году, когда я был в возрасте 28 лет и мне приходилось арендовал квартиру, я принял решение, что пора покупать дом. Я арендовал с тех пор, когда окончил колледж, и уже довольно сильно устал от арендной платы и понимания, что ничего не имею взамен этого. Таким образом, на тихой улице с трехполосным движением за 15 000 $ я купил маленькую двухкомнатную квартиру, рыночная цена которой была низкой даже для стандартов 1970-х годов.

Работая ночами и по выходным, я обновил свою квартиру и уже в следующем году продал ее за 28 500 $. Месяц спустя, я использовал этот доход для покупки нового дома в более красивом районе.

Без моего ведома в то время это было мое первое «вторжение» в область «Так или иначе – деньги». С тех пор у меня возникло, так или иначе, место для жилья, и с тех пор мои деньги, которые я платил за аренду, и мои проплаты по закладной оказались идентичными, одинаковыми по сумме. И это как раз и послужило причиной обзавестись собственным домом и восстановить свою справедли-

вость, вместо того, чтобы продолжать платить и пополнять кошелек арендодателя, поддерживая его справедливость.

Мой первый опыт собственного недвижимого имущества был так позитивен и имел столь хороший результат, что это дало мне возможность стать не только собственником своего дома, но также и инвестором в области недвижимого имущества. Сегодня я владелец трех многоквартирных домов, совладелец имущества в несколько миллионов долларов и я всегда в поисках выгодных сделок.

Преимущество владения собственным имуществом громадно. Инвестиция в имущество дает рост капитала компании и повышает ее уровень, такое вложение устойчиво к инфляции, часто оно дает большие скидки по налогу, а также дает возможность вычесть вложенную сумму в ежегодном налоговом отчете из общей налогооблагаемой суммы в качестве своего расхода, который потребовался для получения части дохода.

Итак, владение недвижимым имуществом – это очень хорошая инвестиция. Статистика показывает, что 70% мультимиллионеров создали свой капитал, вкладывая деньги в недвижимое имущество. Но, к сожалению, покупая дом, который можно считать как приобретение в «Так или иначе – деньги» (ты в любом случае тратишь деньги на жилплощадь, так пусть уж лучше это будет трата денег на покупку, чем на аренду), но инвестиция в недвижимое имущество требует Дополнительных Денег.

Дополнительные Деньги – это те деньги, которые тебе необходимо потратить сверх той суммы, которую ты потратил на главное твое «домашнее вложение». Например, если ты покупаешь подержанную машину для своего сына или дочери, то это уже является Дополнительными Деньгами. Если ты инвестируешь деньги в фондовую биржу или недвижимое имущество, то тебе тоже необходимо потратить дополнительную сумму. Ипотечные банки обычно требуют 20% аванса от стоимости вложения, а это подра-

зумевает, что, покупая дом стоимостью в 100 000 $, тебе необходимо выложить из кармана 20 000 $, а это не деньги на обновление обстановки в квартире или отложенные на черный день. Для 99% населения 20 000 $ – это серьезные дополнительные расходы.

Да, владение собственным недвижимым имуществом дает возможность получить неплохой заработок, но это не для каждого. Нужны Дополнительные Деньги для покупки и удерживания арендуемой собственности. И давай посмотрим на этот вариант, в наши дни Дополнительные Деньги – это редкое явление для большинства домовладельцев.

Как я осознал, что домашнее имущество может также давать доход

Как-то раз декабрьским вечером 2002 года я находился в своем офисе и собирал вместе все документы, готовясь к ежегодной встрече со своими аудиторами. Я тщательно просматривал все свое недвижимое имущество, и мой взгляд случайно упал на папку с надписью «Недвижимость папы и мамы». Оба мои родителя скончались в начале 90-х годов, и я, как исполнитель завещания, должен был оплачивать налоги с их имущества. Когда я начал просматривать бумаги, случайно выпали два документа.

Первым документом был заключительный отчет на продажу их дома, который стоил 40 000 $. Вторым документом был заключительный подсчет аукционера, который продал все находящееся *внутри* родительского дома – мебель, одежду, украшения и т. пр. Окончательная сумма превышала 10 000 $. Я поставил эти два документа рядом – 40 000 $ дает дом, 10 000 $ за то, что содержится внутри дома, – и меня вдруг озарило:

Не только дом имеет ценность, *имеет ценность и то, что внутри дома!*

Я помню свои мысли, адресованные самому себе: «Это очевидно, что каждый, кто владеет арендованной недви-

жимостью, получает доход, потому что владение зданием выгодно. Хорошо, только вот как дом вмещает в себя выгоду, так и то, что находится в доме имеет в себе скрытую выгоду. *До сих пор никто не думал о том, чтобы владеть своим собственным домашним хозяйством!*»

Подумай об этом – люди тратят сотни долларов, если не тысячи, в месяц на поддержку собственного домашнего хозяйства. Это подразумевает, что миллионы людей тратят триллионы долларов бездумно, каждый год пропуская сквозь собственные пальцы свой же собственный капитал. Какое расточительство! Каждое домашнее хозяйство в мире сидит на золотой мине «Так или иначе – деньги», и они даже не реализуют это!

Доход от домашнего хозяйства: золотая жила, которая никогда не иссякнет

Есть очень простой способ подсчитать, сколько собственных средств ты тратишь на поддержание своего домашнего хозяйства. Каждый из вас должен посмотреть на свой полис страхования жилища, чтобы увидеть, во сколько оценивается состояние ВНУТРИ вашего дома.

Например, я был удивлен, узнав, что внутреннее содержание моего дома оценивается в 97 000 $, что говорит о том, сколько это будет стоить моему страховщику, чтобы возобновить или вернуть обратно долговечные вещи в моем доме, такие как мебель, одежда, кровати, предметы искусства и прочее.

Но на самом деле мое домашнее хозяйство оценивается гораздо дороже, чем 97 000 $, потому что я регулярно пополняю его различными предметами и продуктами потребления. ПЛЮС я всегда обновляю или дополняю оборудование в своем доме. Например, в прошлом месяце я купил в комнату своей дочери компьютер, поменял старый VCR видеомагнитофон на DVD/VCR плейер, а также поменял в своей спальне выцветшие шторы на новые портьеры.

На протяжении года я сободно трачу от 500 $ до 1 000 $ В МЕСЯЦ на вещи, необходимые в моем хозяйстве. Расходы в семьях, где 3 или 4 ребенка, могут превышать эту цифру в два, а то и в три раза.

Вот почему я говорю, что расходы на домашнее хозяйство – это золотая жила, которая никогда не иссякнет. Каждый раз, когда какой-либо продукт или сервис в твоем домашнем обиходе должен быть пополнен или заменен, ты вкладываешь все больше денег в свое жилище, разве это не так?

Обрати внимание на очевидное

К сожалению, ты похож на большинство людей, *ты тратишь деньги* на приобретение большего количества вещей, но *ты не делаешь никаких денег* на только что приобретенном имуществе. Хорошей новостью является та, что у тебя есть домашняя золотая жила, которая никогда не иссякнет. Но плохой новостью является та, что ты позволяешь кому-то другому вырабатывать жилу, которая, по определению, принадлежит тебе! Если у тебя нет собственной точки зрения на выгоду от миллионов домашних хозяйств, которые тратят триллионы долларов каждый год на поддержание собственного хозяйства, тогда поднимись и посмотри на очевидную возможность.

«Зри в корень» – народное. ОБРАТИ ВНИМАНИЕ НА ОЧЕВИДНОЕ!

Посмотри, это является очевидным: люди, которые владеют домами, где арендуются помещения, составляют 70% от всех американцев, которые владеют своими собственными домами. Но очевидно и то, что домашнее хозяйство также имеет ценность, как и сами дома. Пока что очень мало людей ставят себя в позицию получения выгоды от владения ценностями, заложенными в домашних хозяйствах в миллионах домов по всему миру. Что является потерянной возможностью и просто позором!

Подумай над этим – ведь только тебе тратить деньги или на аренду, или на ипотеку *так или иначе*, ты также должен тратить деньги на необходимые в обиходе вещи *так или иначе*. Так не было бы лучше, если бы ты мог получать пользу и доход от приобретения тех продуктов и сервиса, которые дают доход от тебя самого твоему дому? Конечно.

Вот почему я пишу книгу *Домашнее Золото* – чтобы пролить свет на очевидный источник богатства, который ищет подавляющее большинство людей. Моей целью является повернуть внимание с *очевидной оплошности* в *глубокое понимание* действенной концепции построения капитала, которая буквально находится под самым твоим носом.

Домашнее золото: «Так или иначе – деньги» – восстановительная программа

Сегодня программа «Так или иначе – деньги» является более важной, чем когда-либо – это выход для обыкновенных людей, это способ взять снова под контроль свои собственные жизни, добиваться и использовать то золотое кольцо, известное всему миру под названием Американская Мечта.

Благодаря концепции Домашнее Золото тяжело работающие люди могут спозиционировать себя на зарабатывание где угодно: от неполной занятости до посвящения этому всего своего рабочего дня... ПЛЮС они могут легализироваться и получить «налоговое убежище», что является законным способом уменьшения суммы выплачиваемых налогов, и это сэкономит им в год тысячи долларов на федеральном подоходном налоге.

Применение столь простой, но очень эффективной стратегии, изложенной в этой книге, тебя также научит тому, как контролировать свои финансы, как взять под контроль свое будущее и контролировать свою жизнь.

Итак, сколько денег, используя систему «Зарабатывай всем, чем можешь», ты бы хотел заработать? Пару тысяч

в год? Десять тысяч? Сотни тысяч? Больше? Не важно, каковы твои финансовые мечты и цели, концепция Домашнее Золото может их усилить, чтобы довести до конца. Миллионы людей по всему миру делают только это.

Почему не ты?

В конце концов, это твое домашнее хозяйство, *так или иначе*.

Ты должен владеть своим домашним хозяйством, *так или иначе*.

Итак, до этих пор ты тратил деньги *так или иначе*, следующим очевидным шагом станет – начать превращать свои домашние расходы... в Домашнее Золото!

Раздел 1

Поддержание и укрепление собственных требований к семейному бюджету

Успешные люди видят возможности. Успешные люди идут за надежными идеями: лучше синица в руках, чем журавль в небе.

Часть 1

Это богатство на их же полках!

Подобно 49-му году, меньше 1% населения неожиданно становились богатыми, играя в казино или выигрывая в залах суда, но 100% населения тратили сотни или даже тысячи долларов в месяц на предметы первой необходимости для дома, создавая тем самым огромные возможности для людей, которые видели в этом хороший источник дохода.

1

Это богатство на их же полках!

«Быстро и просто» – это часто быстро и никогда – просто.

Марк Твейн

«Я нашел это» – произнес Джеймс Маршалл рабочим, которые строили лесопилку рядом с Сакраменто, Калифорния, в чистый ноябрьский день в 1847 году.

«Что это?» – спросил озадаченный рабочий по имени Вильям Скотт.

«Золото» – ответил Маршалл.

«Этого не может быть» – сказал Скотт.

«Я знаю, но это не может быть чем-то еще» – ответил Маршалл.

Кто мог предположить, что эта спокойная беседа между горсткой тяжело работающих, необразованных людей, борющихся за выживание в малонаселенной территории в 2000 милях западнее от Сент-Льюиса, наиболее отдаленного западного американского поселения, даст зернышко для того, чтобы Калифорнию охватила «золотая лихорад-

ка», самое огромное переселение людей со времен Крестоносцев в средние века?

Соблазнительное видение быстрого обогащения, тысячи надеющихся что-то найти на территории Сан-Франциско каждую неделю. Они приезжали на лошадях. На лодках. На пароходах. В фургончиках на конной тяге. На телегах. На мулах. И, как последнее средство, пешком.

В 1853 более четверти миллиона людей мигрировали в Сан-Франциско, зараженные глобальным вирусом «золотой лихорадки», распространяющимся со скоростью ветра. Палаточные городки появлялись каждую ночь. И через месяц маленький, малоизвестный порт города Сан-Франциско превратился в энергичный, всемирно известный быстро растущий город.

Калифорния или неудача!

Насколько заразительной была «золотая лихорадка»? Через несколько часов после появления на первой странице заголовка «ЗОЛОТО! ЗОЛОТО! ЗОЛОТО!» газета Сан-Франциско была вынужденна закрыться, поскольку все рабочие этой газеты ушли на золотые поля. Через несколько недель от начала поиска золота хозяева магазинов вынуждены были платить своим рабочим четырехкратный размер их обыкновенной заработной платы, чтобы удержать людей на месте. И воды близ порта Сан-Франциско стали несудоходными, поскольку сотни кораблей качались на водах, оставленные без экипажа и непривязанные, потому что абсолютно вся судоходная команда сошла с корабля на берег в поисках золота.

Молва о поисках золота походила на правду, даже несмотря на то, что истории быстрого обогащения оказывались сильно преувеличенными. Честно говоря, только несколько тысяч из 250 000 поселенцев были счастливчиками, добывая от 50 $ до 500 $ в день в золотых самородках у реки, разделяющей пополам долину Сакраменто.

Но на каждого удачливого добытчика, который шел по пути к богатству, приходилось 100 неудачливых, умиравших от лихорадки, которая господствовала в лагерях золотодобытчиков, где царили антисанитарные условия. На каждого удачливого добытчика, собирающего достаточное количество золота, чтобы делать бизнес на выдавании кредитов или начать заниматься скотоводством, приходилось 1000 неудачливых, которые теряли свои неожиданно полученные деньги в карточных играх или пропивая все доходы, покупая виски по неимоверным ценам.

Когда «золотая лихорадка» начала утихать, большая часть поселенцев ушла со своих участков земли, не имея ничего в заплечных мешках, а только с мозолями на руках. Печально, но для большинства искателей «Калифорния или неудача» обратилась в «Неудачу в Калифорнии».

Торговцы были настоящими победителями «золотой лихорадки»

Большинство искателей пришли с пустыми руками в свою погоню за богатством, но так нельзя сказать о продавцах, которые продавали им товары и услуги – *продавцы делали свои деньги в первую очередь!*

Сэм Брэннон стал первым бизнесменом, отметившим, что можно сделать гораздо больше денег на снабжении добытчиков, чем просеивать тысячи фунтов гравия и ила в поисках унции золота. Брэннон был владельцем основного магазина в Сакраменто. Когда проходил слух, что золото найдено, Брэннон покупал мешочек золотой пыли и шел в Сан-Франциско, на самую многолюдную улицу, где размахивал золотом над головой и кричал: «Золото нашли на околицах Сакраменто!»

Через несколько дней сотни мужчин приходили в магазин Брэннона, чтобы купить рудоискательные принадлежности: кирки, лопаты, котелки, миски, одежду, тенты, постельные принадлежности, свечи, кофе, сапоги, мыло

и т. пр. Это не длилось долго для магазина Брэннона, далеко превосходившего всех остальных, но несколько десятков тысяч исковых требований на небольшую сумму отмечало долину Сакраменто. В самые «горячие» времена магазин различных промтоваров Брэннона приносил около 5 000 $ дохода *в день* (в наши дни эта сумма приблизительно составляет 50 000 $), побуждая коллег-бизнесменов Сакраменто к заметкам вроде «Брэннону несомненно фортуна благоволит в Калифорнии. У него есть все, что необходимо каждому, и цены, которые на рынке не будут падать».

Смотри на очевидное

Какой урок может преподать нам один богатый продавец и сотни тысяч неудачливых людей сорок девятого года? Очень простой. *Успешные люди видят очевидное.* Успешные люди идут за верной идеей и следуют простому принципу – лучше синица в руках, чем журавль в небе, который здесь представлен в виде добычи золота и азартных игор.

Во времена «золотой лихорадки» очевидным для Сэма Брэннона и других купцов было то, что настоящая золотая жила находится не в горах и истоках рек вокруг Сакраменто, а в бизнесе, который поставляет то, что необходимо искателям. Именно потому, что они выбрали преимущество очевидного, Брэннон и его коллеги сделали такое богатство, о котором даже не мечтали.

То же самое, что было во времена калифорнийской «золотой лихорадки», можно наблюдать и сегодня – *успешный люди видят очевидное* и позиционируют себя на получение дохода от этого. В 1949 даже искатели понимали, что только небольшое их количество станут богатыми. Но было очевидным и то, что 100% искателям необходимо будет купить предметы первой необходимости, чтобы начать что-то делать. Тогда почему же много людей предпочитали играть в игру «1 шанс из миллиона», в то время

как 100% гарантированный успех лежал прямо у них под носом? Потому что сияние золота быстрого обогащения ослепило их и закрыло для них очевидное.

Сегодня быстрое обогащение не лежит на золотых полях Калифорнии, но представляет собою что-то, что я называю «три Л» – Лас-Вегас, лотерея и судебный процесс*. Как тебе станет понятно из следующей главы, все больше и больше людей пытаются обогатиться при помощи «трех Л». Но, как и в 49-ых, меньше 1% населения становятся богатыми, выиграв в лотерею, казино или карты, но 100% из них тратят сотни или даже тысячи долларов в месяц на поддержание убранства собственного дома, создавая невероятную возможность для тех людей, которые видят очевидное.

Правда находится у самого твоего носа

Ты слышал когда-нибудь шутку про двух блондинок, стоящих на противоположных берегах реки? Первая блондинка кричит другой: «*Э-эй! Как мне перебраться на другую сторону?*» Вторая блондинка смотрит в одну сторону реки, потом в другую, чешет свою голову и затем кричит первой: «*Но ты УЖЕ на другой стороне!*»

Это то, что я чувствую, когда пытаюсь объяснить концепцию Домашнего Золота – людям не нужно переходить на другую сторону реки, чтобы найти золото. Они УЖЕ на другой стороне, и это золото находится прямо у них под носом... как и кончики их пальцев. Все они должны просто открыть свои глаза и посмотреть очевидному в лицо – их домашнее хозяйство просто напаковано золотыми орешками, которые только и ждут, чтобы их открыли.

Концепция, которая скрывается под названием Домашнее Золото, очень сильно напоминает мне историю, часто рассказываемую Расселом Конвеллом, «Бриллиантовые копи». Бедный фермер в Африке всю свою жизнь потратил на путешествия по всему миру в поисках бриллиан-

* *В английском языке судебный процесс – «lawsuit».*

тов. Он вернулся уставшим и дряхлым человеком и умер, не найдя ни одного бриллианта.

Когда священник пришел, чтобы утешить семью умершего, он заметил большую, кристаллической формы глыбу, накрывавшую место кострища. Он спросил у семьи умершего, откуда взялась эта и подобные ей глыби. Они рассказали, что ферма им досталась уже с этими глыбами и они не знают, откуда они взялись. Тогда священник им и рассказал, что эти старо выглядевшие глыбы являются бриллиантами, что говорит о том, что семья сидит на «бриллиантовых копях».

Также, когда вы находитесь внутри своего дома, вы сидите на золотых копях – Домашнем Золоте. К сожалению, большинство людей похожи на того фермера из Африки: они думают, что единственный путь к получению богатства – путешествие по чарующим местам, азартные игры (подобно Лас-Вегасу) или отправиться в какое-то одно место и постоянно играть в игру, где шансы один на несколько миллионов (как в лотерее).

Перед тем, как показать тебе путь присвоения своего Домашнего Золота, я бы хотел улучить еще один момент, чтобы объяснить тебе, почему желание быстро разбогатеть, которое существовало еще 150 лет тому во времена «золотой лихорадки», живо до сих пор и здравствует, и почему эти «буровые скважины» сотен тысяч людей не направлены на реализацию их собственных желаний.

Давай перевернем страницу и перейдем к следующей главе, чтобы понять, почему я говорю, что понимание «большой удачи» с точки зрения принципа «золотой лихорадки», которое на сегодняшний день имеет огромное преимущество, является золотом дураков XXI столетия.

Часть 2

Ты все еще кидаешь кости в игре под названием «Американская мечта»?

То, что было в 49-м, прошло, но оно оставило после себя наследие «бесплатной удачи» в мире. К сожалению, это наследство не умерло и не ушло в небытие за последние 150 лет. Оно стало только сильнее. И, как результат, сегодня в мире десятки миллионов людей, которые знают, что лучше кидать кости в надежде выиграть в игре под названием «Американская мечта» с «тремя Л» – Лас-Вегас, лотерея и судовые заседания.

2

Ты все еще кидаешь кости в игре под названием «Американская мечта»?

Я потратил 10 000 $ на конных бегах за один день, а потом я потратил 10 лет и один миллион долларов в попытке вернуть их обратно.

Мики Руней, актер

В конце концов, ярко взорвавшаяся в истории калифорнийская золотая лихорадка оказалась хлопушкой, которая продолжалась пять лет от начала до конца. Но все еще, что поразительно, эхо этого пятилетнего бума не утихло со временем, но продолжает усиливаться с каждым последующим поколением.

Почему?

Удивительно, но длительность импульсов золотой лихорадки не основывалась на экономике, но на культуре, в

которой *золотая лихорадка уничтожила господствующий тогда принцип накопления богатства.*

Как теперь можно увидеть, во время, которое было перед золотой лихорадкой, люди верили, что накопление богатства забирает целую жизнь тяжелого труда. И они были правы – уходили годы изнурительного труда на то, чтобы построить процветающую ферму или ранчо. А вот люди, которые жили после золотой лихорадки, уже начали верить, что богатство может быть создано в один прекрасный момент при хорошей удаче, исключая долгие годы труда.

В прекрасной книге *«Век золота: калифорнийская золотая лихорадка и новая американская мечта»* историк Х.В. Брэндс предполагает, что золотая лихорадка была одной из тех редких зародышевых случаев в истории, которые дали начало сейсмическому толчку в видении своего мира обыкновенными людьми:

> «Золотая лихорадка изменила направление видения американцев своей судьбы. Обворожительность такого быстрого обогащения изменил традиционную пуританскую этику тяжелой работы и последовательного накопления богатства. Как следствие золотой лихорадки родилась новая американская мечта – стойкое убеждение, что неожиданное богатство потенциально во власти каждого и что смелость и удача в конце концов так же важны, как упорство и бережливость».

Пройдемся теперь по наследию удачи

Х.В. Брэндс исследует это право на ошибку – золотая лихорадка навсегда изменила человеческое представление про это завоевание и получение своего куска от пирога американской мечты. Только несколько добытчиков стали богатыми. Но периодическая волна огласки редкой

удачи соседних добытчиков, которые за удачу платили тяжелой работой на грязных разливах от края до края страны, смывала человеческие чувства, одновременно наполняя пустые места жадностью.

То, что сделал 49-й, было прохождением через наследие удачи к миру. К сожалению, это наследие не умерло и через 150 лет. Оно только стало сильнее. Как результат, сегодня в мире живут десятки миллионов людей, которые лучше всего знают про кидание костей в игре под названием «Американская мечта» с тремя Л: Лас-Вегас (Las Vegas), лотерея (lottery), суды (lawsuit).

Ребята, не делайте той ошибки, которую сделал 49-й, или вы пойдете ко дну подобно огромному большинству живущих в 49 – безнадежность, разочарование и нищета! Ты видишь, 49-й купил многих планом быстрого обогащения – и большинство окончили неудачей. Но продавцы ухватились за разумный и устойчивый план – и они обогатились.

Да, кто-то выигрывает в лотерею. Но дело в том, что это не касается тебя. Так что перестань продолжать обманывать себя. Перестань выбрасывать свои деньги на то, что я называю «неработающая новая американская мечта». И, в конце концов, начни искать реальные, проверенные возможности, подобно тем, которые нашли продавцы в период золотой лихорадки.

Настоящая американская мечта против новой американской мечты

Сейчас, перед тем, как я начну наш разговор о неработающей новой американской мечте, дай мне возможность разъяснить, о чем же идет речь в настоящей американской мечте. Когда я говорю про американскую мечту, то не ограничиваю ее ареал географическими границами Соединенных Штатов Америки. В течении последнего столетия американская мечта перебралась в каждую свободную страну мира.

Да, американская мечта является детищем американской революции и воспитана на свободном предпринимательстве. Но за последние 200 лет американская мечта приспособилась к каждому континенту на земле и прикоснулась к сердцам миллиардов людей, так что сегодня американскую мечту можно на самом деле назвать всемирной американской мечтой. Где бы ни существовали свободные люди и свободные рынки, ты всегда найдешь людей, которые стремятся к своей версии настоящей американской мечты.

Итак, встает вопрос: «Как люди увлекаются американской мечтой?». Перед золотой лихорадкой каждый был согласен с утверждением, что единственным путем достижения американской мечты было зарабатывание этого «старинным способом», через тяжелую работу, дисциплину, жертвование чем-либо и настойчивость. Да, многие люди до сих пор используют эти испытанные временем принципы в стремлении к своей американской мечте.

К сожалению, золотая лихорадка ввела в быстрое обогащение парадигму, что это быстрое замещение старых основных принципов достижения успеха. И, что хуже всего, субъектом, который больше всего выталкивает в жизнь этот новый, неработающий образец, является правительство США!

Правительство загрязнено действиями, ведущими к провалу, неприятностям, бедам

Объяснение неработающей американской мечты в «трех Л» – Лас-Вегас, лотерея, судебный процесс. Каждое понятие из этих трех Л является раем для лентяев – огромные отдачи без приложения малейшего усилия. Самое плохое здесь заключается в том, что три Л растут как бамбук в тропическом дождливом лесу – и правительство является садовником!

В 1970 игра на деньги была запрещена во всех 50 штатах, исключая Неваду и Нью-Джерси. Сегодня легальная

игра на деньги приносит 63 миллиарда долларов в год, она узаконена в 28 штатах и с каждым годом количество игровых центров и количество штатов, где узаконивается игра на деньги, растет. Удобно игнорировать банкротства, разваленные дома и другие социальные болезни, которые воплотила в жизнь эта же игра на деньги, множество бездоходных штатов поощряют американо-индийские поколения открывать казино (это легче, чем развивать настоящую экономику), чтобы штаты могли скрыть налоги.

Как я уже описывал, есть 87 Национальных американских игровых предпринимательств, которые работают в 23 штатах, имеют в штате десятки тысяч рабочих и получающих почти 10 миллиардов долларов годового дохода. *Сегодня казино в Индийской резервации дает больший доход, чем Лас-Вегас и Атлантик-Сити вместе взятые!*

Спасибо нашим недальновидным политикам, легализовавшим игровой бизнес и сделавшим ЕГО наиболее значительной растущей индустрией в США. Сегодня 90% домов в США живут не далее, чем в двух часах езды от казино, что давало возможность 25% взрослых людей в возрасте от 21 года посетить казино в 2000 году. В 2001 году американцы побили рекорд, потратив 25 МИЛЛИАРДОВ долларов в казино.

Да, игровой бизнес – это большой бизнес. И он становится все больше.

Если ты добавишь к 25 миллиардам долларов, потраченных на игры в казино, еще 38 миллиардов долларов, потраченных на лотерейные билеты в 2001 году, у тебя получится, что *63 миллиарда долларов тратится на азартные игры ЗА ОДИН ГОД!*

Это ОЧЕНЬ много, ребята! Сравните то, что потратили американцы на азартные игры в 2001 году, с другими очень важными расходами на поддержание домашнего хозяйства:

Образец расходов американцев из семейного бюджета в 2001 году	
Расходы	Общее количество потраченных денег
Азартные игры (лотерея и казино)	**$63 миллиарда**
Компьютерные программы, оборудование и т. пр.	$55 миллиарда
Мебель, постельные принадлежности	$48 миллиардов
Товары для спорта	$35 миллиарда
Кухонные и домашние принадлежности	$32 миллиарда
TV, VCR, DVD и видеокамеры и плэеры	$20 миллиардов

Это поразительно, американцы тратят больше денег на азартные игры, чем на компьютеры, и в три раза больше они тратят на азартные игры, чем на TV, VCR, DVD и видеокамеры и плэеры, не так ли? Но это правда. И эта ситуация становится все хуже, когда все больше и больше людей прыгают на поезд под названием «Неработающая новая американская мечта».

Суды: лотерея в три процесса

Популярность лотерей и Лас-Вегаса постоянно растет, но они даже не ставятся в сравнение со своим старшим братом – судебным процессом! Согласно данным лорда Левене, председателя Ллойда Лондонского страхования, стоимость американской гражданской системы выросла в десять раз за последние 50 лет, быстро приближаясь к 300 миллиардам долларов в год. Он также сказал, что стоимость судебного процесса в США эквивалентна 5% налогу с зарплаты каждого работающего человека.

«Причины судебных процессов невероятно обедняюще действуют на экономику США, – говорит Левене, – потому что у страховых компаний нет другого выхода кроме как перекладывать на плечи потребителя затраты через высокие премии».

Можно только посмеятся над абсурдностью мышления людей, которые на самом деле верят, что они получили шанс победить, единственный из несметного количества, играя в лотерею. Но «победителями без усилий» в неработающей новой американской мечте без сомнения можно назвать несерьезные судебные процессы.

Дальше вы можете ознакомиться с тремя самыми смешными, с моей точки зрения, процессами проведенными в 2001 году:

- мужчина, живущий в Калифорнии, подал в суд на местную библиотеку на 1,5 миллиона долларов, потому что он пострадал «серьезно, и болезнь длилась много времени, а кроме того ему был причинен сильный моральный ущерб, в результате которого появился эмоциональный срыв» после того, как 10-фунтовая библиотечная кошка (около 4,5 киллограмм) атаковала его 50-фунтового (около 22,7 кг) лабрадора ретривера.
- четыре тинейджера с избыточным весом из района Бронкс в Нью-Йорке подали в суд на МакДональдс по причине их ожирения и проблем со здоровьем, аргументируя это тем, что МакДональдс ввел потребителей в заблуждение и не дал информации об опасности этих продуктов или давал ее недостаточно.
- одна женщина в штате Иллинойс подала в суд на МакДональдс, Уол-Март, производителя чашек и *свою собственную мать* после того, как чашка горячего кофе из МакДональдса обожгла ее дядю, в то время как из чашки Уол-Марта переливалось кофе в ее чашку в машине ее матери.

Единственной вещью, которая является более смешной, чем эти бестолковые судебные разбирательства, являются те прокуроры, которые согласились за них взяться. Почему люди должны обращать внимание на такие смехотворные судебные процессы? Есть только одно объяснение, и оно такое – *потому что эти люди выиграли!* Не удивительно, что бюджет Нью-Йорк-Сити в 30 миллионов долларов в год основывается на судебных процессах о несчастных случаях, связанных с городским имуществом и тротуарами.

Перестань играть в азартные игры со своими мечтами

Дорогие мои, теперь вы начинаете понимать, как золотая лихорадка прижилась в нашей жизни, и видим мы ее каждый день на каждом шагу. Стали ли вы теперь замечать, как она вытесняет и заменяет естественный и устойчивый образец здорового зарабатывания состояния на принцип «стань богатым быстро и просто»? Это будет судебный процесс, узаконенная азартная игра или же это будет лотерея – в любом случае миллионы людей по всему миру старательно и с постоянным упорством бросают кости на свою американскую мечту.

Свежая новость! Тебе вовсе не нужно постоянно играть со своими мечтами в азартные игры! Зачем нужно оставлять свой дом в поисках золота, если ты сидишь на золотой мине прямо сейчас в своем собственном доме? Говорю ведь я о том, чтобы вы смотрели на очевидное.

Смотрите на очевидное!

Для продавцов во время Калифорнийской золотой лихорадки было очевидным, что поиски золота – это очень рискованное предложение – это игра, как вы уже поняли. И таким же очевидным для продавцов было то, что распространение продуктов первой необходимости при растущем количестве поселенцев обладало гораздо меньшим риском и возможностью получить более высокую отдачу.

Так что они предпочли распространение продукции первой необходимости и по уходу за домом тому, чтобы ловить удачу за хвост на золотых полях, – и они стали богаче, потому что видели очевидное.

Подобное происходит и сегодня. Очевидно то, что выигрыш в азартной игре принадлежит только нескольким победителям, и в то же время существует ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО проигравших. Очевидно также и то, что единственными людьми, которые делают деньги в Лас-Вегасе и лотереях, являются собственники казино и организаторы этих лотерей.

Так что высматривайте очевидное!

Очевидно то, что ты (и кто-либо еще) должен тратить сотни, если не тысячи долларов, каждый месяц на основные семейные расходы.

Очевидно, что семейные расходы скрывают в себе капитал, также как и сам дом.

Очевидно, что лучше и с меньшим риском можно построить бизнес на «*Так или иначе – деньги*», чем тратить большие суммы из «*Дополнительных денег*».

Также является очевидным, что с тех пор, как ты и кто-либо еще покупает в дом или семью продукты и сервисы на регулярной основе, потому что это *просто необходимо*, это только делает более существенным владение чем-то из того, что относится к разделу «*так или иначе – деньги*» в твоем семейном бюджете, к какому бы разделу это не относилось.

Что может быть более очевидным, чем это?

Когда ты наконец-то видишь очевидное, то теперь ты можешь понять, что твое домашнее хозяйство – это сокровищница с золотом, которая только и ждет момента, чтобы ты ее открыл. Так что давай перевернем страницу и узнаем, где же находятся эти золотые жилы в твоем семейном бюджете, которые по-настоящему имеют цену.

Часть 3

Хитрое Богатство™: исследование золотой невидимки в твоем доме

Американская экономика насчитывает в среднем где-то около 10 триллионов долларов в год. Это говорит о том, что больше чем 10% американской годовой 10-триллионной экономики потрачено на семейные потребности.

И это только за один год! И это только в одной стране!

3

Хитрое Богатство™: исследование золотой невидимки в твоем доме

Богатство – это не то же самое, что доходы. Если у тебя каждый год хорошие доходы, но ты тратишь все, что зарабатываешь, – ты не станешь богаче. У тебя всего лишь выше расходы на существование. Богатство – это то, что ты накапливаешь, а не то, что ты тратишь.

Томас Дж. Стенлей и Вильям Д. Данко, авторы книги «The Millionaire Next Door»

Посмотрим, сможешь ли ты решить эту загадку.

Что это: большое, как дом, летает как птица, но невидимо? Сдаешься?

Ответ: это военный самолет под названием «Хитрый бомбардировщик».

Настоящее название B2-бомбардировщик. «Хитрый» – это прозвище, полученное за то, что его нельзя обнаружить военными радарами. Хитрость здесь заключается в неравномерной форме поверхности, сконструированной таким образом, чтобы направлять радиоволны в космос, а не возвращать на радарную тарелку. В результате этого «Хитрый бомбардировщик» и размером с дом, и летает, и невидим для радара.

А сейчас посмотрим, сможешь ли ты решить загадку, подобную той, которая была приведена выше.

Это то, чем наполнен дом, это стоит десятки тысяч долларов, но оно невидимо?

Это Хитрое Богатство™.

Стоимость Розничного Имущества™ людей составляется, если просуммировать стоимость всех вещей, которые находятся внутри дома и которые куплены в розничных магазинах – это подобно «Хитрому бомбардировщику». Розничное Имущество™ большое, как дом, но оно «невидимо» для большинства людей, потому что оно не фиксируется на их мысленном радаре. Как результат, даже люди, которые СМОТРЯТ на свое домашнее имущество каждый божий день, просто не ВИДЯТ скрытого состояния, которое заключено в этих вещах.

Вот почему я называю Розничное Имущество™ «Хитрым Богатством». Оно реально. Оно колоссально. Но люди не видят этого своим ментально устаревшим радаром. И если они не увидят богатства в вещах, которые их окружают, они не смогут получить пользу из их скрытой стоимости, правда ведь?

Улучши свои финансы, усовершенствуй свой ментальный радар

Йоги Берра, выдающийся баскетболист, который известен своими бессмысленными с первого взгяда высказываниями, сказал: «Ты можешь много увидеть только выборочно».

Как ни странно, но Йоги прав – тебе нужно *смотреть* перед тем, что ты можешь *видеть*. Но перед тем, как ты сможешь на самом деле *видеть*, тебе нужно усовершенствовать свой устаревший ментальный радар и открыть своему мышлению новые позиции, с которых ты сможешь посмотреть на старые вещи. Только поменяв свой старый ментальный радар на улучшенный, хитро-обнаруживающий радар, ты сможешь сразу же увидеть, что каждая комната в твоем доме – это сундучек с семейным золотом.

Для того, чтобы показать на примере, что же я имею в виду, давай *заглянем* внутрь самой маленькой комнаты в твоем доме – в твою прачечную – чтобы *увидеть* Хитрое Богатство, мимо которого ты проходишь каждый день. Следуй за мной с того момента, как я открою дверь в твою прачечную, чтобы распознать несколько продуктов из того сундучка с золотом, которые находятся на полках: порошок для стирки... порошок для предварительного замачивания... отбеливатель... смягчитель для белья... жидкость для предотвращения образования накипи... пятновыводитель... крахмал в виде спрея... универсальное чистящее средство и разные бутылочки со спреями.

Это все приблизительно составляет сумму моих расходов на прачечную. А как у тебя? Сейчас давай улучим момент для того, чтобы посмотреть *потенциальную ценность в долларах* розничного имущества в этой одной маленькой комнате в твоем доме.

Давай начнем с порошка для стирки, главного содержимого каждой комнаты для стирки. Согласно данным Ассоциации мыла и моющих средств (SDA), среднестатистическая семья делает в среднем 10 загрузок на стирку в неделю, стоимость каждой загрузки (по стоимости порошка) примерно 25 центов. Тогда получается, что эта стоимость составляет 2,5 доллара в неделю, или 10 долларов в месяц. И это только расходы на порошок.

Как маленькая загрузка порошка может обернуться большими расходами

Сейчас, с первого взгляда, 120 долларов, потраченных в год на стиральный порошок, не выглядят такими уж большими деньгами. *Но ведь это только один продукт из всего дома!* Когда ты сложишь вместе все те 10 долларов в месяц, которые в среднем тратит каждая американская семья на порошок, то получится, что *американцы тратят 5 миллиардов долларов в ГОД – только на порошок для стирки!*

Давай эту цифру в 5 миллиардов слегка уменьшим. Миллиард – это тысяча миллионов. А это говорит о том, что американцы (которые занимают всего 6% от всего количества людей, населяющих планету) тратят пять... тысяч... миллионов... долларов... каждый... и... каждый... год всего-навсего на один простой продукт!

Давай пройдем еще на один шаг вперед. Средняя комната для стирки содержит в себе 8 различных продуктов, и каждый из них необходимо пополнять на регулярной основе. Согласно данным SDA американцы тратят другие 6 миллиардов долларов на отбеливатели, средства предварительной стирки, смягчители и крахмал. Не удивительно, что компании, которые являются одними из самых больших мировых производителей продуктов личной гигиены и по уходу за домом, продают в среднем на 42 миллиарда долларов продуктов первой необходимости для дома каждый год (и мировые продажи показывают, что эта цифра не снижается).

Теперь начал ли ты видеть искорки золота в своем доме?

Давай проведем тур Хитрого Богатства

Давай воспользуемся моментом и пройдемся по твоему дому от комнаты к комнате так, чтобы ты мог увидеть Хитрое Богатство, которое находится на твоем полу и прячется в твоих чуланах и комодах. Давай начнем наш тур с двух самых больших комнат – гостиной и столовой.

Гостинная и столовая

Встань посередине своей гостиной и медленно повернись по кругу. Что ты видишь? Мебель... телевизор... видеопроигрыватель и DVD... стереосистема... полки... шторы... столы... скатерти... стулья... ковры... вазы... корзины... тарелки... свечи... телефоны... хрусталь... лампы... часы... фоторамки и альбомы.

А что насчет столовой – что ты видишь там? Обеденный стол... стулья... подставки для свеч... буфет... осветительная аппаратура... и настенные обои, картины. Теперь давай переместимся в спальню.

Спальня

Только посмотрите на все, что находится в вашей спальне, и что вы купили как розницу в магазинах: кровати... матрасы... подушки... простыни... комоды с зеркалами... одеяла... зеркала... книжные шкафы... свечи с ароматами... и телевизор (в среднем американском доме находится 3 телевизора).

Открой дверцы гардероба и ты увидишь еще больше Хитрого Богатства: платья... юбки... сумочки... женскую обувь... мужскую обувь... обувь для бега... ботинки... тапочки... спортивные куртки... брюки... и запасные деревянные вешалки.

Не забудь открыть коробочку с драгоценностями и ювелирными изделиями: часы... кольца... сережки... браслеты... шпильки... и ожерелья.

Ванная комната

Сейчас откроем-ка ванную комнату. Только посмотри на все те предметы, которые находятся в тубмочке с медицинскими принадлежностями: витамины... пищевые добавки... средства для похудения... анальгетики... средства магнитной терапии... и энергетические продукты. А что касательно предметов, которые находятся напротив? Мыло... лак для волос... расчески... зубная паста... щет-

ки для чистки зубов... дезодорант... средство после бритья... одеколон... бритвы... крем для бритья... шампунь... и мусс для укладки волос.

Сейчас уже пора открыть шкафчики: помады... румяна... пудра... увлажнитель... лосьон для тела... очищающее средство... маска... тени для век... лак для ногтей... ночной крем... пена для ванны... и крем от ожогов на солнце.

Ух, чуть не забыли заглянуть под раковину: туалетная бумага... средства для чистки... щетка... и фен для сушки волос.

Кухня

Откуда же мы можем начать на кухне? Как насчет места, где хранятся все продукты? Если говорить о кладовках, то здесь мы встретим: легкие закуски... крупы... упаковочные материалы... швабры и веники... консервы... кастрюли и сковородки... и любимая еда. В самой же кухне мы видим тарелки... чашки... стаканы... миски... столовое серебро... миксеры... кухонные скатерти... жаровни... и пищевой процессор.

На противоположной стороне находится тостер... кофеварка... блендер... набор ножей и других режущих инструментов. Также постарайтесь не забыть про такие важные на кухне вещи, как холодильник... кухонная плита... микроволновка... посудомоечная машина... плюс мусорный бак и фильтр для воды.

Упс – опять чуть было не забыли заглянуть под раковину: жидкость для мытья посуды... средство для мытья посуды в посудомоечной машине... всевозможные очистители... мыло для рук... резиновые перчатки... средство для мытья полов... средство для мытья окон... и освежитель для комнаты.

Гараж

Добрались мы и сюда, давайте просто кинем взглядом на содержимое нашего гаража. Итак, мы видим масло...

приспособление для открывания ворот гаража... инструменты... коврики для машины... средство для мытья и натирания машины... чистящее средство для интерьера... растворитель... и виниловый протектор.

Я перечислил более чем 100 продуктов, которые всплыли в моей памяти, – и они не включают в себя персональный сервис и сервис по уходу за домом, также как и междугородний телефонный сервис... радиосвязь... сервис от провайдеров интернета... охранные системы для дома... обслуживание кредитных карточек... а также транспортные услуги и страхование, и это только небольшая часть. Просто поразительно, сколько же хитрого богатства может вместить в себя один дом, не так ли?

Если ты подсчитаешь все, что находится у тебя в доме, то сколько, по твоему мнению, ты заплатил за все продукты и сервисы, которые были нужны твоему дому? 5 тысяч долларов? 10 000 долларов? 25 000 долларов? Или больше? Для того, чтобы ответить на этот вопрос, примем во внимание эти статистические данные для среднего американского дома:

Грубый подсчет для среднестатистического американского дома*

- 50 000 долларов составляет годовой доход
- 2 225 квадратных футов имеет средний американский дом (эта цифра увеличилась в два раза по сравнению с данными 40-летней давности)
- среднес татистический дом в США тратит 37 000 долларов в год
- 75% от 37 000 тратится на предметы первой необходимости (проживание в доме, машины, медицина и продукты питания)
- 25% от 37 000 (или 9 250 долларов в год или же 770 долларов в месяц) составляют разовые покупки

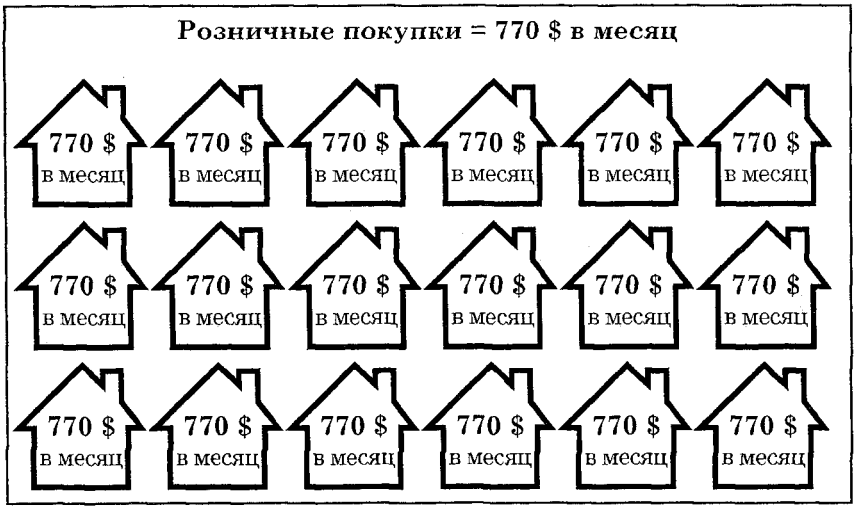
* согласно данным за 2000 год Министерства труда США

О чем же говорит данная иллюстрация как не о том, что после того, как семья оплатит все фиксированные месячные расходы, такие как кредиты на машину, ипотеки, еду и посещения врача, что остается всего 9 250 долларов в год, которые можно потратить на маму, папу и детей.

Что они купят? Большинство из этой суммы составят продукты по уходу за домом и сервисы.

Сейчас подумаем о том, что у нас есть, – мы уже изучили вопрос о том, что дом вмещает в себя только тот капитал, который есть в самом доме, правильно? И мы только что установили, что средняя семья каждый год тратит 9 250 долларов на разные продукты по уходу за домом и сервисы. А это говорит о том, что каждый дом в Америке имеет в себе 9 250 долларов потенциального дохода, который только и ждет того, чтобы его вынули.

Усредненный подсчет расходов на поддержание Домашнего золота™ в США:



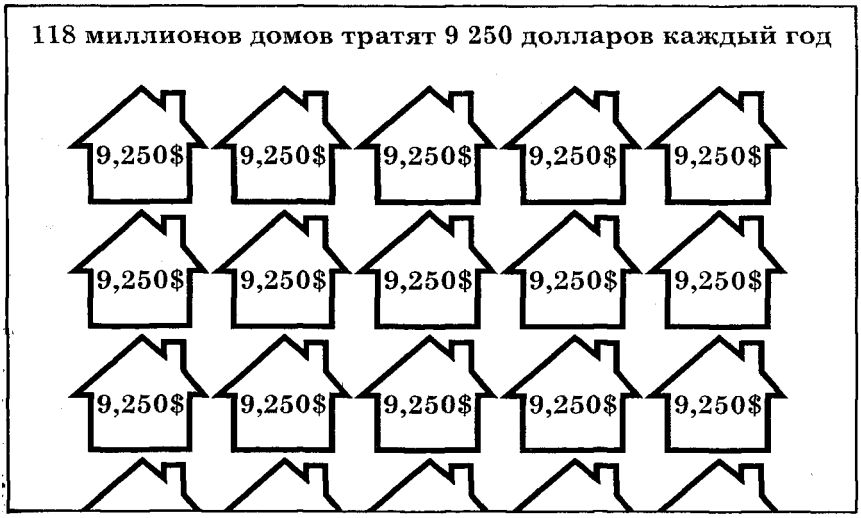
и т. д.

Почему ты даешь возможность другим зарабатывать на твоих розничных покупках?

Теперь, когда ты сходил в магазин и сделал покупок на 9 250 долларов на важнейшие средства и продукты для дома, ты добровольно отдал кому-то еще разрешение пользоваться капиталом, который вмещает в себя твой собственный дом, не так ли? Но с правильной расстановкой дел ТЫ можешь извлекать капитал из своего собственного дома, ПЛЮС ты можешь извлекать капитал из сотен миллионов других домов по всему миру! Вот в чем сила Домашнего Золота!

Когда ты учтешь, что в Америке 118 МИЛЛИОНОВ единичных домов – то умножь 118 миллионов на 9 250 $ долларов в год, которые тратит каждый из этих домов, и ты получишь просто умопомрачительную статистику: американцы тратят 1 091 500 000 000 (это 1,1 ТРИЛЛИОНА долларов, если ты сбился с подсчета нулей) долларов КАЖДЫЙ ГОД на продукцию по уходу за домом и разный сервис.

Перспектива в 1,1 триллиона долларов



и т. д.

Не пора ли тебе подумать о перспективе на этом триллионе долларов?

Мы слышим слово «миллиард» в наши дни из разных источников так часто, что нам просто сложно понять, сколько на самом деле составляет миллиард, так что позвольте мне поставить некоторые вещи для тебя в ракурс. Миллиард – это тысяча миллионов. Триллион – это тысяча миллиардов!

Американская экономика в общем достигает порядка 10 триллионов долларов в год. *Это говорит о том, что более чем 10% от американской триллионной годовой экономики тратится на Домашнее Золото.*

И это только за один год! И только в одной стране!

Вау!

Самые богатые золотые или алмазные копи в мире никогда не смогут встать в один ряд с этим типом доходов. В сущности, каждый дом – это золотая жила капитала, которая только и ждет, чтобы ты поддержал с ее помощью свои права!

Сейчас ты уже начинаешь видеть потенциал Домашнего Золота? Домашнее Золото является всем тем, что нас окружает, – системой, при помощи которой ты можешь завладеть триллионами долларов в розничном имуществе в миллионах домов по всему миру. Больше того, только небольшая горстка людей понимают, что они уже сидят на домашней золотой жиле. Остальные подобны фермеру из истории про бриллианты – они охотятся за бриллиантами в то время, когда их собственные дома изобилуют золотом.

Твоя задача – дать возможность другим людям осознать наличие своей домашней золотой жилы и помочь им начать извлекать деньги из «Так или иначе – деньги». В обмен за твою помощь ты можешь получать процент от каждой их покупки предметов первой необходимости каждый месяц. Получается, что это беспроигрышный вариант, а что еще?

Держи нос по ветру

Теоретически каждый продукт домашнего употребления или сервис может быть использован для получения богатства, но есть два мега-направления, которые дают два особенно богатых потока в Домашнем Золоте. Мега-направления, о которых я говорю, касаются стареющего поколения и направления пищевых добавок, которые понижают аппетит, что, в свою очередь, ведет к уменьшению веса и ослаблению здоровья.

Эти два мега-направления не обходят вниманием крупные мировые компании, которые хотят спозиционировать себя, как будущих гигантов на рынке здоровья и красоты. Для этих компаний будущее представляется в том, как потребитель выглядит и как он себя при этом чувствует.

Как результат, *подобные компании* постоянно приобретают компании, которые создали хорошо известные бренды в области здоровья и красоты. Среди них такие компании, как *Vidal Sassoon, Pantene* и *Clairol* – серии по уходу за волосами, также как и *Noxzema, Cover Girl* и *Max Factor* – линия красоты. Эти компании также смотрят на возможность покупки изготовителей продукции в фармацевтической области и/или области пищевых добавок.

Что должен означать аппетит крупных корпораций к компаниям, работающим в сфере здоровья и красоты, для тебя? Это просто. Когда самая большая компания в мире в области товаров широкого потребления начинает тратить миллиарды на покупку известных брендов в области здоровья и красоты, они посылают тебе сообщение, громкое и ясное. И оно выглядит следующим образом: «Если бы даже каждый простой продукт в твоем доме вмещал в себя Хитрое Богатство, *продукты по поддержанию здоровья и красоты предположительно СТАНУТ доминирующей категорией продуктов в ближайшие 10 лет*».

Давай быстро проглянем факты, которые являются производными из этих двух мега-направлений.

Прогноз рынка продуктов красоты

Большая продолжительность жизни людей и семьи, в которых воспитывается меньше, чем несколько детей, являются основными причинами старения населения каждой индустриально развитой нации, включая Японию и всю западную Европу. Во время демографического взрыва США были лидерами в «новом сером мире», так как каждые 50 дней на свет появлялись 10 000 американцев. Через 30 лет каждый из пяти американцев – а это 70 миллионов людей – переступит границу 65 или больше лет.

Что это означает для индустрии домашних предметов первой необходимости? Прежде всего это подразумевает неизменно растущий рынок для предметов по уходу за внешностью, как внутри страны, так и за ее границами. Поскольку население стареет, то и мужчины, и женщины будут покупать продукцию по уходу за стареющей кожей, такие как увлажнители, защитные средства от солнца, средства для избавления от морщин, очищающие средства, маски по уходу за кожей и лосьоны для тела. Индивидуальный подбор косметики и отбеливающих средств для зубов будет пользоваться большим спросом, также как шампуни, которые окрашивают волосы и делают их более густыми.

Спрос на продукты по поддержанию здоровья

Люди сильно изменяют свое отношение к здоровью с возрастом, и это плохие новости для сотен миллионов людей, которые вскоре станут людьми преклонного возраста, но это очень хорошая новость для компаний, которые производят и занимаются дистрибуцией продуктов, ориентированных на поддержание здоровья. Очевидно, что фармацевтические компании получат огромную прибыль. Статистика показывает, что люди от 65 лет тратят на поддержание своего здоровья в четыре раза больше времени и средств, чем это делают люди до 65 лет.

Мы все очень рады, что живем во время, когда современная медицина может позаботится о многих наших болезнях. Но давайте посмотрим на это с другой стороны, есть только одна вещь, которая лучше чем забота о болезнях, и современная медицина не ставит на первое место болезни! Как ты думаешь, какая? Это дополнение твоей диеты витаминами и минералами. Когда ты употребляешь «нейтрацетики» (это новое слово, для обозначения натуральных добавок, которые заменяют пищу), ты можешь помочь своему телу предотвратить многие заболевания, включая трех основных «убийц» организма – болезни сердца, рак и инсульт.

Например, несколько известных компаний продают по рецепту препарат, который уменьшает количество холестерина в крови. Эти препараты помогают предотвратить сердечные удары, но, как тебе известно, препараты, которые выдают по рецепту, *очень дорогие* (и очень доходные для компаний). Но множество исследований показали, что интенсивные диеты, состоящие из фруктов и овощей и уменьшающие вес, имеют ту же эффективность в снижении уровня холестерина в крови, что и вышеупомянутые препараты. И это говорит о том, что количество смертей от сердечного удара (а это 700 000 людей каждый год только в США) можно было бы значительно уменьшить, если бы люди отказались от питания в фаст-фудах и употребления высококалорийной, но малопитательной пищи в пользу употребления свежих фруктов и овощей.

Но давайте посмотрим реальности в глаза – люди не начнут выращивать свои собственные травяные сады и употреблять ошпаренный шпинат на завтрак. Большинство людей, особенно американцы, любят употреблять жирную пищу и быстро кушать, и этот факт ничто не изменит. Правда и в том, что большинство людей не предпочтут пицце и безалкогольному газированному напитку тофу и соевое молоко. *Но большинство людей*

БУДУТ добавлять в свою диету добавки, выписанные по рецепту.

Большой бизнес становится все больше!

Насколько велика это индустрия здоровья и красоты? В 2000 году американцы, живущие в Северной Америке, тратили 70 миллиардов долларов на различные добавки и витамины. Знаменитые мировые экономисты и автор бестселлеров Паул Пилзер предрекают индустрии здоровья рост от 70 миллиардов долларов до 1 триллиона долларов в 2010 году! Только подумай – в ближайшие десять лет США будет тратить 1 триллион долларов на разработанные на старой основе диетические добавки, витамины и минералы, а также на новопоявившиеся нейтрацетики, ориентированные на максимальное улучшение нашего физического состояния. Вот только некоторые нейтрацетики, которые, согласно прогнозам, станут основными в ближайшие месяцы и несколько лет: энергетические напитки, добавки, улучшающие состояние иммунной системы, улучшающие состояние крови, укрепляющие костную систему, гормональные регуляторы, улучшающие память, тонизирующие мышечный апарат человека и препараты, облегчающие боль в суставах.

Вдобавок обогащенные витаминами и элементами заменители пищи и все натуральные и полностью подавляющие аппетит добавки будут давать возможность миллионам американцев потерять нежелательные фунты и затем поддерживать свой идеальный вес.

Плати сейчас или плати позже

Возможно ты один из тех людей, которые думают, что питание согласно сбалансированной диете – это все, что необходимо человеку, чтобы быть здоровым. Возможно, ты один из тех скептиков, которые скажут, что тебе лучше доверить свое здоровье и здоровье своей семьи семейно-

му доктору, чем каким-то нейтра-чему-то. Прекрасно. Это твой выбор. Но давай рассмотрим это. В 2002 году было зафиксировано 100 миллионов визитов к врачам в связи с простудными симптомами и гриппом. Доктора выписали антибиотики в 33% случаев – *несмотря на тот факт, что простуда возникает в результате действия вируса, а антибиотики не работают против вирусов!*

Какой вариант для тебя имеет больший смысл:

1. Не пойти на работу и потратить деньги на визит к доктору только для того, чтобы тебе выписали дорогие препараты, которые не смогут повлиять на уменьшение дискомфорта, который ты ощущаешь, когда болеешь.

2. Или дополнить свою диету нейтрацетиками, которые укрепят твою иммунную систему так, что ты уже не сможешь простудиться.

Ответ очевиден, правда?

И опять, тебе необходимо видеть очевидное.

Потому что когда ты видишь очевидное, ты можешь увидеть будущее.

Раздел 2

Обман требований

Несмотря на прекращение работы таких известных и давно работающих на рынке компаний как Woolworth и Montgomery Ward, розничная торговля по-прежнему является доминирущей моделью бизнеса для дистрибуции продуктов и сервисов потребителю.

Часть 4

Поприветствуйте, розничная торговля!

Когда ты покупаешь что-либо в розницу, ты позволяешь незнакомым тебе людям брать деньги из ТВОЕГО домашнего хозяйства и ложить эти деньги в ИХ домашнее хозяйство.

Как результат, когда ты покупаешь что-либо в розницу, ты добровольно и собственноручно открываешь двери к твоей Домашней золотой жиле и приглашаешь кого-то еще внутрь и даешь ему возможность зарабатывать на этом деньги

4

Поприветствуйте, розничная торговля!

Розничную торговлю можно описать как продажу вещей, которые клиент не может вернуть.

Том Фармер

Ладно, до настоящего времени мы установили, что твой дом полностью наполнен продукцией из области Хитрого Богатства, начиная от моющего средства в твоей прачечной до содержимого шкафчиков твоей жилой комнаты и пищевых добавок на кухне.

Сейчас, как ты думаешь, где большинство людей берут все эти продукты, которые хранятся на полочках прачечной или в отделе с медицинскими препаратами?

У продавцов, конечно.

Чем же является то, что мы называем «розничная торговля» *(англ. – retail)?* Корень этого слова, *tailler,* пришел из французского языка и по смыслу обозначает «разрезать на куски». В наше время, слово «розничная торговля» обозначает продажу продуктов в маленьких количествах

(продажа «кусочка сыра» или «кусочка мяса» за один раз одному покупателю). Несмотря на то, что розничная торговля существовует уже столетия, она до сих пор является самым распространенным способом продажи товаров и услуг потребителям.

От Вулворта до Уол-Марта*

Для большинства зарегистрированных историй розничная торговля была мамой и папой в предпринимательстве. До конца 1800-х перфокарты и маленькие витрины магазинов доминировали в секторе розничной торговли. Затем, в 1879 году, Фрэнк Уинфилд Вулворт придумал скидку в концепции розничной торговли и назвал ее «пять и десять центов». Розничная торговля никогда не была одинаковой. Здесь привлекательная история легендарного предпринимателя, который подумал и использовал 10-центовую политику для того, чтобы добится удачи.

В конце 1870-го розничные магазины на Средний Запад зашли с новой тактикой привлечения покупателей в свои магазины – табличка с надписью «5 центов». Продавцы собирали все свои остатки товаров и помещали их под табличкой с ценой. Покупатели в больших количествах покупали эти вещи и заодно покупали другие – по полной цене. Как результат, собственник магазина освобождал магазин от остатков, которые не продавались, и в то же время повышал продажи во всем магазине.

Двадцать один год спустя Фрэнк Уинфилд Вулворт, низкооплачиваемый служащий магазина в Миддлетоне, Нью-Йорк, заметил, насколько быстро продаются вещи по 5 центов. После возвращения к друзьям и семье Вулворт открыл свой первый 5- и 10-центовый магазин. Он имел немедленный успех.

---

* *«Уол-Март» Сеть однотипных универсальных магазинов, где продаются товары по ценам ниже средних. Принадлежит корпорации «Уол-Март сторс».*
«Уол-Март сторс» Корпорация с центром в г. Бентонвиле, шт. Арканзас.

Если бы Вулворт был типичным розничным продавцом в то время, то история должна была бы на этом закончиться. Он открыл один из наиболее успешных магазинов и стал процветающим бизнесменом в этой области.

Но Вулворт был амбициозен и далекогляден. Он представил, что если его первый магазин был настолько успешен в маленьком городке Ланкастер в Пенсильвании, то этот принцип должен быть успешен в любом месте. Таким образом, Вулворт сделал смелое предположение распространить 5- и 10-центовую концепцию во всех магазинах по всей Америке, создав «Вулворт Ко.» и сделав ее настоящей сетью магазинов с самыми большими скидками.

В 1916 году в каждом городе США с населением большим, чем 8 000, был свой «Вулворт», и в январе 1918 года Вулворт открыл свой тысячный магазин на 5-й авеню в Нью-Йорке.

«Вулворт Ко.» был пионером в скидках в области розничной торговли. Эти магазины выдержали до середины 1990-х годов, когда компания была вынуждена закрыть свои оставшиеся 400 магазинов, потому что люди начали уезжать из деловых центров города, где было размещено большинство магазинов, в пригород, где быстрорастущий розничный продавец по фамилии Уол-Март быстро занял доминирующую позицию, которая была у Вулворта в первой половине 20-го столетия.

Розничная торговля до сих пор лидирует

Розничная торговля прошла через много изменений с того времени, как Ф.У. Вулворт открыл свой тысячный магазин 90 лет тому назад. Несмотря на закрытие столь известных и уважаемых сетей магазинов как Вулворт и «Монтгомери Уорд»*, розничная торговля до сих пор является доминирующей моделью бизнеса по доведению

* *Сеть магазинов одежды компании «Монтгомери Уорд энд Ко.». Компания обанкротилась в 1997, в 2000 все магазины закрылись.*

товаров и услуг до внимания покупателя. Когда все уже сказано и сделано, розничная торговля пр-прежнему лидирует и процветает – и остается на том же уровне.

Здесь приведена некоторая открывающая глаза статистика, которая подтверждает серьезное процветание розничной торговли:

- Ежегодные розничные продажи по всему миру оцениваются в 7 ТРИЛЛИОНОВ долларов
- Розничные продажи соответствуют 25% валового внутреннего продукта в шести основных странах – США, Японии, Германии, Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии, Франции и Италии.
- В Китае процент розничной торговли составляет 36% от всего годового дохода страны, в то время как в Индии эта цифра достигает 47%.

В качестве занятости в сфере розничной торговли Китай по мировым показателям лидирует. Здесь работают в розничной торговле около 50 миллионов людей. Индия занимает второе место, здесь 33 миллиона людей заняты розничной торговлей, в то же время США занимает третье место с 23 миллионами людей в 2,5 миллиона бизнесов, занимающихся розницей (несмотря на то, что США занимает первую позицию в процентном отношении количества людей, занятых в рознице, почти 20% всех работ в США связаны с этим сектором торговли).

Да, розничная торговля, как и любая другая индустрия в мире, перенесла множество перемен за последние 100 лет, начиная от одной перфокарты и заканчивая миллионами веб-сайтов в киберпространстве. Но совершенно неважно, какую форму принимает розничная торговля, пока она до сих пор жива и остается одной из самых громадных частей всей мировой экономики.

Ты можешь владеть собственным домом – но кто владеет твоим Домашним Золотом?

Сейчас наступил хороший момент пересмотреть ключевые моменты, которые мы уже обсуждали.

Мы установили, что розничная торговля является индустрией с оборотом в 7 миллиардов долларов ежегодно.

Мы установили, что в каждой средней семье наибольшие активы составляет то, что находится в их собственном доме.

И мы установили, что домашнее хозяйство обладает такими же активами, как и сам дом.

Тебе нравится владеть собсвенным домом.

Но кто владеет твоим домашним хозяйством?! Все!

Подумай об этом. Как собственник дома, **ты извлекаешь финансовую выгоду от своего недвижимого имущества**, если этим имуществом являются твои права на владение или совладение этим домом. Но ты задумывался когда-либо **кто получает доход от твоего недвижимого имущества**, если этим имуществом являются продукты и услуги ВНУТРИ твоего дома?

Конечно же, это продавцы!

Когда ты тратишь свои деньги у продавца, неважно – то ли ты потратил эти деньги в магазине или перечислил через интернет, то ли это был дорогой бутик или дешевая забегаловка, ты позволил продавцу залезть рукой в твои домашние активы.

Подумай об этом – когда ты покупаешь что-то у продавца, ты позволяешь незнакомцу брать деньги из *твоего* Домашнего Золота и ложить их в *его* Домашнее Золото. Когда ты покупаешь что-то у продавца, ты добровольно открываешь двери к своей Домашней золотой жиле и приглашаешь кого-то еще зайти внутрь и пользоваться ею.

Что ты делаешь? Ты же не приглашаешь банкира в свой дом, чтобы он мог его себе присвоить? Конечно нет.

Тогда почему ты приглашаешь продавцов владеть активами своего собственного дома? Это же сумашествие!

Мда... люди – вы же утрачиваете видение очевидного! Ведь это очевидно, что активы ВНУТРИ вашего дома – это возможность сделать богатство, или вы думаете, что розничные магазины перестанут искушать вас купить предметы для домашнего хозяйства у них так, как они это делают теперь? Ребята, я уверен, что вы никогда не получите намного более выгодную возможность, чем эта!

Но взамен захватывания возможности разработки золотой жилы в своем собственном доме, ты даешь возможность это сделать кому-то другому. Не так ли? Не утрачиваешь ли ты видение очевидного? Неужели ты не видишь, что ТЫ должен владеть золотой жилой своего собственного дома, а не продавец, которого ты не знаешь или который тебе нравится.

Правда заключается в том, что пока активы в твоем доме – это небольшие денежные сбережения для тебя и твоей семьи, *но активы твоего Домашнего Золота дают возможность незнакомцам быстро разбогатеть!*

Давай перевернем еще одну страницу и исследуем, кто становится богаче, чем король Мидас, добывая богатство из твоей Домашней золотой жилы... *прямо у тебя под носом!*

Часть 5

Уол-Мартинг мира!

Не подумывал ли ты съездить в Уол-Март, чтобы попросить их забрать активы твоего дома? Это безрассудство – никто в здравом уме этого делать не будет.

Еще одно, когда приходит время покупать какие-либо предметы по уходу за домом и услуги, миллионы людей запрыгивают в свои машины и мчатся в ближайший Уол-Март, так что семья Уолтон может свободно присвоить себе Домашние золотые жилы этих покупателей.

Как ты думаешь, пришло ли время посмотреть в глаза очевидному и перестать давать возможность Уол-Марту и другим продавцам пользоваться твоей собственной Домашней золотой жилой?

5

Уол-Мартинг мира!

Я продолжаю говорить «Сэм, у нас хорошая жизнь. Зачем уходить? Зачем нам нужно расширяться? Мы открываем магазины все дальше и дальше». Думаю, после 17-го магазина я начала все делать так, чтобы этот процесс никогда не останавливался.

Хелен Уолтон,
жена Сэма Уолтона, основателя Уол-Марта

Ты знаешь, что Уол-Март является большой компанией. Но я могу побиться об заклад, что ты даже не представляешь НАСКОЛЬКО БОЛЬШАЯ – или с какой скоростью она продолжает развиваться!

Факты могут рассказать сами о себе.

Каждую неделю около 100 миллионов покупателей проходят через вход Уол-Марта – эта цифра в восемь раз превышает количество людей, которые летают самолетами *всех* авиакомпаний США каждую неделю. Продажи Уол-Марта за один день в 2002 году составили 1,42 миллиарда долларов – это больше, чем годовой валовый внутренний продукт 36 стран. С продажами в 240 МИЛЛИАРДОВ долларов в 2002 году компания стала наибольее прибыльным

поставщиком в мире – обогнав постоянных лидеров в этой категории – «Дженерал моторс» и «Эксон Мобил».

Уол-Март также является самым крупным работодателем в мире, здесь работает 1,4 миллиона людей. По сути, в униформе компании Уол-Март ходит больше людей, чем есть служащих в армии США. У компании есть флотилия из 20 самолетов, чтобы обеспечить топ-менеджерам возможность быть все время в курсе дел в более чем 3600 главных магазинов и 1200 магазинов, находящихся в девяти других странах от Бразилии до Китая.

Еще нужно утверждать, что Уол-Март господствует в мире розничной торговли? Признай это. Уол-Март – это самый большой в мире продавец видео и DVD аппаратуры, получающий огромную прибыль.

Вдобавок, Уол-Март – это наибольший дистрибьюторский канал для Disney, Proctor and Gamble, Kraft, Revlon, Campbell's Soup и Gillette, также он является наибольшим продавцом в стране бакалеи, игрушек, бриллиантов, CD, одежды, пищи для собак, моющих средств, ювелирных изделий, спортивных товаров, видеоигр, носков, кроватей, и зубной пасты, даже не обсуждается, что он является наибольшим поставщиком фильмов, средств по корректировке зрения, потребителем энергии и владельцем недвижимого имущества.

Погоди – это еще не все! Уол-Март продает газ, доставляет цветы, продает вакансии, выдвигает свою собственную линию Интернет и экспериментирует с продажей автомобилей, бывших в употреблении. К тому же, идет большая молва о том, что Уол-Март устроил штаб-квартиру в Бентонвилле, штат Арканзас, и ведет переговоры с производителем автомобилей в Южной Корее о строительстве линии машин и грузовых атомобилей Уол-Марта!

С этим набором цифр ты думаешь теперь, что рост Уол-Марта должен был бы начать уменьшаться. Ты ошибаешься. В 1992 году, когда основатель Сэм Уолтон умер,

размер компании составлял 20% от ее размера на сегодняшний день, и компания планирует ускорить свой рост в будущем десятилетии.

«Можем ли мы быть в два раза больше? – спрашивает главный исполнительный директор Ли Скотт. – *Конечно. Можем ли мы быть в три раза больше? Я думаю, что да».*

Скотт не пускает слов на ветер. Компания планирует рост на 15% в год, добавляя как минимум один новый магазин каждый день на протяжении следующих 10 лет. В настоящее время Уол-Март владеет 8% всех розничных продаж в США и эта цифра продолжает расти так, что к 2010 году Уол-Март достигнет уровня 1 миллиарда долларов ежегодных продаж и возьмет на работу 2,2 миллиона людей (сейчас он является наиболее крупным работодателем в 21 штате, нанимая 1 из каждых 123 рабочих США и 1 из каждых 20 розничных продавцов). Обдумаем-ка эти данные – когда Уол-Март начнет получать через несколько лет 1 миллиард долларов годовых продаж в год он обретет контроль над 10% 10-миллиардной экономики США. *Ого!*

Зачем давать королю розничных продаж ключи от твоей Домашней золотой жилы?

Сейчас, перед тем, как я продолжу, я бы хотел разъяснить, что не имею ничего против Сэма Уолтона и его семьи или даже Уол-Марта, ведь разговор идет об их огромном успехе. На самом деле я восхищаюсь ими. История Уол-Марта является одной из самых наиболее успешных предпринимательских историй во всей истории бизнеса. Они самые первые – и это лучшее, что они могли сделать.

Но что Уол-Март делает, так это получает доход от Домашнего Золота людей. Уол-Март является для розничной торговли тем же, чем МакДональдс для фаст-фуда – это нечто большее, чем просто бизнес. Это икона. И что икона Уол-Марта показала мне, так это абсурдность в при-

глашении людей в магазин розничной торговли для того, чтобы взять деньги из их розничного имущества.

Я думаю, я считаю ироничным то, что люди добровольно позволяют даже мелким торговцам овладевать их Домашним Золотом, торговцам, намного меньшим, чем такой монстр, как Уол-Март. Не похоже на то, чтобы Уол-Марту и Уолтонам были нужны деньги. (Но я тебе гарантирую, что огромное большинство людей, которые покупают что-то, нуждаются в большем количестве денег в большинстве случаев!)

Я не осуждаю ни Уол-Март, ни какого-либо другого розничного продавца за то, что они берут то, что люди сами им отдают. Я просто поражаюсь, что большинство людей не прыгают за границу поезда с Домашним Золотом и держат огромные деньги в своих собственных домах, а кроме того, еще и отдают их продавцам.

Кто богатеет от Уол-Марта?

Итак, если судьба Уол-Марта – стать первой в мире компанией с доходом в 1 миллиард долларов в год, кто же богатеет на их неимоверном успехе? Это конечно же не рядовые продавцы, которые получают от 7 до 8 долларов в час. Это даже не ближайшие 5 000 менеджеров магазинов, чье вознаграждение от 40 000 до 50 000 долларов в год.

Как обычно, большие деньги получает большая персона. Кто это? Региональные менеджеры, у которых вознаграждение от 250 000 долларов, привелигированные менеджеры, чьи доходы измеряются в миллионах в год и последние, с не меньшими доходами, главные акционеры, список которых возглавляет главный наследник Сэма Уолтона.

Перед тем, как Уолтон умер, он основал семейную компанию «Уолтон Энтерпрайз», которая контролировала 20% акций Уол-Марта. Вдова Уолтона, Хелен, и ее четверо сыновей получили одинаковые части. Как это перевести в долларовый эквивалент? *Больше, чем 20 миллиардов*

долларов каждому, отнимите или прибавьте несколько сотен миллионов туда или сюда.

По причине 20% собственного владения акциями каждый из пяти наследников оказался в десятке 500 самых богатых людей мира (согласно данным журнала *Forbes* за 2002 год). По правде говоря, если бы отец Сэм был до сих пор жив, его достаток измерялся бы 100 миллиардами долларов, и это было бы в два раза больше, чем у Билла Гейтса, который на сегодняшний день носит титул «Самого богатого человека в мире».

Дам тебе пару идей, каковым является собственный капитал предприятия: пять наследников проголосовали за продажу 16 миллионов акций из их фондов для того, чтобы занять определенное количество денег на семейные благотворительные фонды. Продажи возросли до 800 миллионов долларов на благотворительность. Какого предела достигла продажа 16 миллионов акций, которые Уолтоны смогли положить в собственный капитал предприятия? *Меньше чем 1%!* Теперь ты понимаешь, что я имел в виду, когда говорил о финансовой независимости, с фундаментальной НЕЗАВИСИМОСТЬЮ!

Мораль истории

Итак, ты возможно думаешь: «Семья Уолтонов богата. Здорово! Какое это имеет отношение ко мне?»

Прямое.

Уже пришло время задать тебе два вопроса, которые уже давно появились в моей голове касательно богатства семьи Уолтонов. Первый, перестал ли ты думать о том, КАК Уолтоны стали богатыми? И второй, с тех пор, когда Уолтоны уже стали неимоверно богатыми, ПОЧЕМУ люди уходят со своего пути, который мог бы сделать их более богатыми? Давай разберемся с этими двумя вопросами по порядку.

Первый, как Уолтоны разбогатели? Чтобы это понять, вернемся во времена золотой лихорадки – дистрибуция

предметов первой необходимости и услуг на растущем и горячем рынке.

Как я говорил вначале этой книги, дистрибуция предметов домашнего обихода не является настолько очаровательной, как возможность быстрого обогащения. Намного более привлекательно и намного быстрее добыть золото или выиграть в лотерею.

Но Сэм Уолтон понимал потенциал Домашней золотой жилы и мудрость энергичности и постоянного упорства, и за 30 лет, от 1962 до 1992, он пропустил достаточно продукции через свою сеть магазинов Уол-Март, чтобы стать самым богатым человеком в мире.

Подразумевает ли это, что добыча Домашнего Золота быстрая и простая? Нет.

Является ли это испытанным и прибыльным? Да! Да! Да!

Кто сделает тебя богаче? Семья Уолтонов? Или твоя семья?

Сейчас уже пора ответить на второй вопрос: «ПОЧЕМУ люди уходят со своего пути и продолжают делать семью Уолтона все богаче и богаче?» Люди скажут тебе делать покупки в Уол-Марте, чтобы «сохранить» деньги. Но правильно сказал доктор Билл Квейн в своей классической книге «Эра Просумента»: «Когда кто-то покупает продукт, стоящий 10 долларов с 40% скидкой, он не «сохраняет» 4 доллара. *Они тратят 6 долларов!*»

Да, вы можете потратить меньше, покупая в Уол-Марте. Но факты говорят сами за себя, когда кто-то покупает продукт за 6 долларов в Уол-Марте, покупатель становится на 6 долларов беднее, в то время как Уол-Март становится на 6 долларов богаче. Другими словами ДОХОДЫ Уол-Марта зависят от твоих РАСХОДОВ. И когда это случается, семья Уолтонов становится богаче, а в то же время твоя семья становится беднее.

Посмотри сам, когда ты бежишь в Уол-Март потратить твои потом и кровью заработанные деньги, ты даешь возможность им завладеть твоим Домашним золотом, не является ли это правдой?

Да, ты можешь владеть собственным домом.

Но Уол-Март владеет твоим Домашним Золотом.

И Уол-Март владеет Домашним Золотом членов твоей семьи.

И Уол-Март владеет Домашним Золотом твоих друзей.

И Уол-Март владеет Домашним Золотом друзей твоих друзей.

Правда в том, что ненасытный кит Уол-Март одержал полную победу и продолжает заглатывать все больше и больше домашних хозяйств с волнующей скоростью. Что печально, так это то, что люди добровольно открывают нараспашку дверь миру Уол-Марта, разрешая забирать свое Домашнее Золото таким китам, как Уол-Март.

Что же неверно в этой картинке?

Что неправильно в этой картинке – и как это исправить!

Что неправильно, так это то, что покупатели не видят очевидное (подобно добытчкам золота во времена золотой лихорадки), в то время как *Уол-Март и тысячи других продавцов видят очевидное.* И что очевидно, так это то, что домашнее хозяйство – это золотой рудник, потому что он вмещает в себя активы так же, как и дома.

Сейчас уже ты не думаешь ехать в Уол-Март и просить их о том, чтобы они взяли твой дом, не правда ли? Это сумасшествие – никто в здравом уме не будет такого делать.

Итак, когда приходит время покупать предметы первой необходимости и услуги для дома, миллионы людей прыгают в свои машины и едут в ближайший Уол-Март, чтобы семья Уолтонов могла присвоить себе их Домашнее Золото.

Не пора ли тебе посмотреть очевидному в глаза и оттолкнуть Уол-Март и других продавцов от твоей золотой жилы?

Ты еще это не сделал? Продавцам нравится возвращать времена золотой лихорадки, а у тебя есть полное право вернуть назад свои права.

Ты основал свое домашнее хозяйство, не так ли?

Ты законно и морально даешь право использовать свое домашнее хозяйство, не так ли?

Пора вернуть себе и своей семье свою Домашнюю золотую жилу. Пришло время встать и выгнать эти розничные учреждения со своей земли! Правительство дало тебе право владеть своим собственным Домашним Золотом и, черт возьми, эта золотая жила будет твоей!

Итак, срочно бери кирку и совок и следуй за мной в следующие две главы, где я покажу тебе как превратить золотые расходы в золотые доходы – и в процессе научу тебя владеть собственной жизнью.

Часть 6

Домашнее Золото: твой Уол-Март без стен

Домашнее Золото подобно владению своим собственным Уол-Мартом без стен – ты получаешь все доходы от владения Уол-Мартом без бремени из накрутки в лишние миллиарды долларов! И это похоже на владение собственным Proctor & Gamble без риска – ты получаешь все доходы от партнерства с поставщиком конечного продукта без взятия на себя риска провала или увольнения.

6

Домашнее Золото: твой Уол-Март без стен

Трата ни времени ни денег не делает лучшим ни одно из них

Бенджамин Франклин

Если Уол-Март настолько прибыльный, почему же большинство людей не копируют их модель бизнеса? Потому что величина начального капитала измеряется астрономическими цифрами, вот почему. Уол-Март вскоре будет получать доход в 300 миллиардов долларов в год от продажи товаров. *Но для того, чтобы получить такой доход, компания вкладывает в эти продажи 291 миллиард долларов расходов!*

Да, Уол-Март имеет потрясающие размеры. И он растет. Но также растут и их расходы. Чтобы надлежащим образом обеспечить дистрибуцию продуктов и услуг, корпорация Уол-Март должна потратиться на землю, постройку магазинов, построить склады, чтобы иметь возможность работать с более, чем 30 000 поставщиками, заплатить заработную плату и медицинское страхование для более чем 1 миллиона работников, построить, снабдить и

организовать десятки региональных представительств и обязательно давать рекламу в газеты и на телевидение в сотнях городов по всему миру.

Ни у кого нет такого количества денег, чтобы конкурировать с Уол-Мартом на их поле. (К-Март пробовал, и они до сих пор посещают суды по делам о банкротстве). Но что я имел в виду, когда говорил, что *ты можешь владеть собственным Уол-Мартом без стен?*

Другими словами, если ты можешь продвигать на рынке продукты и услуги, подобно тому, как это делает Уол-Март, без взятия на себя неимоверных расходов – и это можешь делать прямо сейчас, то каким будет твое решение разбогатеть?

Ты можешь делать почти все, что делает розничный продавец, – только намного лучше!

Помни – моей целью в написании этой книги является обучить тебя извлекать доход из собственного Домашнего Золота внутри дома и не допустить того, чтобы кто-то еще кроме тебя получал оттуда доход. Так, самым первым делом, что нам нужно сделать, – это выгнать розничных продавцов из твоей Домашней золотой жилы, чтобы ты сам мог добывать оттуда богатство, верно? Верно!

Итак, следуя дальше по сценарию, в соответствии с которым ты отгоняешь продавцов от поезда с распространяемыми продуктами, именно ТЫ, а не кто-либо еще, завладел своим Домашним Золотом. Сейчас мы это начнем делать.

Ты когда-нибудь думал, что же на самом деле делают розничные продавцы? Большинство людей ответят тебе, что розничные продавцы продают товар. Честно говоря, то большинство работающих в магазинах не знают даже элементарных основ продаж. И это намного чаще оправдывается, чем нет. Когда ты идешь в магазин, чтобы купить товар по уходу за домом, ты уже *продал самого себя!* Ты знаешь, что тебе нужно. Ты идешь к продавцам, потому

что они *поставляют тебе* те товары и услуги, которые тебе нужны, а не потому, что работающему там человеку нужно что-либо тебе продать.

Итак, на самом деле, продавцы являются посредниками между производителем и тобой. Подумай о посреднике, как о человеке, который зарекомендовал себя как получателя дохода из твоей золотой жилы. А ты хочешь их убрать оттуда, чтобы самому получать этот внутренний доход.

Сейчас, если бы ты мог вести дела с поставщиком или производителем, вместо того, чтобы ехать к продавцу (или связываться с ним по интернету) и покупать напрямую все твои средства по уходу за домом, ты бы делал это? Конечно бы делал.

И что если у тебя будет налаженный механизм работы с поставщиком, согласно которому он будет хранить у себя на складе все продукты и также доставлять их к тебе и твоим покупателям как только они будут тебе нужны? Будет ли это прекрасным решением для тебя? Конечно будет.

И что если поставщик даст тебе скидку и будет возвращать тебе деньги со всей продукции, которую ты у него купил? Будет ли это прекрасным решением для тебя? Конечно будет.

И что если поставщик будет платит тебе компенсацию за распространение концепции Домашнего Золота среди других, и этой компенсацией будет оплата тебе комиссионных и бонусов на все продукты и услуги, приобретенные другими владельцами домашнего хозяйства? Будет ли это прекрасным решением для тебя? Конечно будет.

Отлично, есть еще одна вещь, которую я должен описать тебе как показательный пример того, как работает концепция Домашнего Золота. Домашнее Золото – это похоже на владение собственным Уол-Мартом без стен – ты получаешь все доходы от владения Уол-Мартом без ноши их миллиардов долларов расходов! И это также похоже на владение собственным Proctor & Gamble, но без рис-

ка – ты получаешь все доходы от работы с поставщиком конечного продукта без взятия на себя риска провала или страха быть уволенным.

Будет ли это для тебя хорошим решением? Конечно будет!

Так или иначе – деньги, но не Дополнительные Деньги

Сейчас как раз подходящее время подумать о разработке Домашнего Золота с позиции «Так или иначе – деньги», подумать, как перестать тратить Дополнительные Деньги. Многие из продуктов для дома и услуги, которые составляют твое Розничное Имущество, являются такими, которые постоянно расходуются, что говорит о том, что они ДОЛЖНЫ пополняться на регулярной основе. А поскольку большую часть твоего Домашнего Золота составляют предметы первой необходимости, тебе необходимо покупать их, пользуясь при этом концепцией «Так или иначе – деньги». На самом деле сотни предметов домашнего обихода не являются бессрочными – все они пополняемые!

Продукция, предназначенная для очищения, не является непополняемой – ее нужно постоянно обновлять!

Продукция для красоты и здоровья также постоянно заканчивается – и ее тоже нужно пополнять!

Пищевые добавки не являются необязательными в сегодняшнем фаст-фудном мире – и их постоянно нужно покупать!

Этот список пополяемой продукции можно продолжать и продолжать.

Кроме того, каждое домашнее хозяйство тратит сотни, если не тысячи, долларов в неделю и месяц только для того, чтобы пополнять свои постоянно расходуемые продукты. А это говорит о том, что самой богатой веной в твоей Домашней Золотой Жиле являются продукты и услуги, на которые ты тратишь деньги *так или иначе.*

В отличие от традиционного бизнеса, где подразумевается необходимость вложения Дополнительных Денег перед тем, как владелец этого бизнеса начнет получать доход, Домашнее Золото основано практически полностью на принципе «Так или иначе – деньги». Например, допустим, что ты хочешь открыть свой собственный розничный магазин. Чтобы уменьшить свой риск, ты сделаешь все так, как это делают сегодня большинство бизнесменов, и ты купишь франчайзинг*. Только посмотри теперь на все Дополнительные Деньги, дополнительные расходы, которые появились перед тем, как ты продал свой первый продукт своему первому покупателю. Ты заплатил франшизную плату, арендовал место для своего магазина, наполнил полки продукцией, прорекламировал свой новый бизнес и заплатил работникам.

Когда ты подведешь итог своим расходам, Дополнительные Деньги, которые нужны для того, чтобы ты владел и оперировал своим новым франчайзингом, достигнут уровня сотен тысяч долларов! Ого! – это очень много потраченных Дополнительных Денег, и здесь нет никакой гарантии, что твой бизнес будет прибыльным!

Спасибо, но не надо!

С концепцией Домашнего Золота, кстати, все обстоит как раз наоборот. Домашнее Золото возвращает совсем немного Дополнительных Денег, но его можно превратить в ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО «Так или иначе – деньги». С того момента, как предметы первой необходимости по уходу за домом покупаются *так или иначе*, ты не сможешь использовать часть своих персональных сбережений на то, чтобы начать разрабатывать собственную Домашнюю Золотую Жилу.

---

* *Франчайзинг – специальный вид лицензирования, когда компания – владелец известной торговой марки предоставляет другой компании право ставить эту торговую марку на свою продукцию, но при этом получает право контроля за качеством и т.д. продукции компании-франчайзера.*

Что дает Домашнему Золоту такую огромную возможность – внутри все маленькое, в то время как снаружи все принимает огромные размеры! Вот почему я называю Домашнее Золото твоим «Уол-Мартом без стен» – ты получаешь доходы, соразмерные с доходами Уол-Марта, без неимоверных расходов. Что может быть лучше, чем это?

Выбери свой уровень партнерства

В отличие от традиционных бизнесов, где вкладывается большое количество Дополнительных Денег, концепция Домашнего Золота не оставляет позади непрофессионалов. Если ты владелец франшизы, ты не можешь быть владельцем своего бизнеса – и это так, если ты хочешь оставаться в бизнесе. Владельцы франшизы не могут приходить и уходить, если им этого захочется, не могут распоряжаться собственным временем, не могут сократить свой рабочий график, если это необходимо их семье. Владельцы франшизы и традиционные бизнесмены ОБЯЗАНЫ тяжело работать шесть дней в неделю или они лишатся своей последней рубахи!

С концепцией Домашнего Золота ты являешься владельцем своего собственного бизнеса – *но твой бизнес не владеет тобой!* И это говорит о том, что ты сам выбираешь уровень партнерства, который тебе наиболее удобен.

В Домашнем Золоте есть в основном три уровня партнерства, из которых ты можешь выбрать наиболее тебе удобный. Первый уровень – **план возврата денег.** Ты можешь выбрать вариант, когда ты покупаешь все средства по уходу за домом непосредственно от поставщика или производителя и получаешь возврат денег в виде скидок и бонусов.

Второй вариант – **план создания потока денег.** Согласно этого плана, ты создаешь свой поток денег, построив основу из розничных покупателей и/или поделившись концепцией с несколькими другими домашними хозяйствами, в связи с чем получаешь комиссионные и бонусы от продукции и услуг, которые они и их окружение приобрели.

Третий и заключительный вариант – **план «денежной коровы».** В этом случае ты начинаешь работать целый день в качестве справочной службы, внедряя концепцию Домашнего Золота в другие домашние хозяйства, и затем, научив и натренировав эти домашние хозяйства, ты внедряешь эту концепцию в уже другие домашние хозяйства, которые также научатся обучать и тренировать другие домашние хозяйства и так далее. Когда твоя группа потребителей вырастет, ты сможешь получать комиссионные и бонусы от ВСЕХ их покупок, создав таким образом *денежную корову* для себя и своей семьи.

Как мне завладеть своим Домашним Золотом?

Сейчас, если ты похож на большую часть людей, тебя больше интересует план создания потока денег или план «денежной коровы», чем план возврата денег. И я не осуждаю тебя.

Да, я уверен, что тебе нравятся скидки и хорошее обращение, когда ты что-то покупаешь. Но если ты похож на меня, то ты будешь больше заинтересован в налаживании путей вложения своих доходных потоков, чем в сохранении нескольких долларов при покупке со скидкой.

Вот это и является причиной, по которой я начал инвестировать в доходное имущество – я хотел создать поток остаточной прибыли, которая держалась бы на основе движения денежной наличности внутри моего домашнего хозяйства, независимо от того, работаю я или нет.

И вот то, чему ты научишься в следующей главе – как заставить свое Домашнее Золото давать максимальную прибыль. Так же как Сэм Уолтон не собирался открывать только один магазин, я сомневаюсь, что ты решишь работать только над одним домашним хозяйством. Итак, давай перевернем страницу и посмотрим, как ты можешь получить не только свою собственную Домашнюю Золотую Жилу, но и всю совокупность Домашних Золотых Жил по всему миру!

Раздел 3

Присвой себе свое золото

Насколько велик рынок Домашнего Золота? Огромен – и продолжает расти! Просмотри быстро ключевые статистические данные, приведенные мною.

Среднестатистическое американское домашнее хозяйство ежегодно тратит 9250 долларов (770 долларов в месяц), большая часть которых уходит на предметы по уходу за домом.

Часть 7

Как присвоить себе свое Домашнее Золото

Чтобы переместить ТЕБЯ из позиции покупателя в позицию представителя поставщика, тебе необходимо определить свое местоположение для себя: взять верх над доходами и ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ, как это делает Уол-Март, избегая ТРАТЫ ДЕНЕГ, как это делает типичный покупатель.

Позиционируя себя как уполномоченного представителя поставщика и/или производителя, ты превращаешь продукты домашнего употребления и услуги из расходов в доходы – и владеешь своей собственной жизнью в процессе.

7

Как присвоить себе свое Домашнее Золото

Нет тайн на этой земле.
Здесь есть только возможности.

Джен. Дуглас МакАртур

Когда твои дети приходят домой из колледжа и заявляют, что они перевелись со своих главных предметов на факультативные, не ругайте их за уменьшение академической нагрузки. Наоборот, похвалите их за проявление мудрости в изучении более сильной маркетинговой стратегии в мире – маркетинге «из уст в уста».

Маркетинг прямых продаж является чем-то новым. Совсем недавно, где-то в 1950-х, експерты по маркетингу объявили, что маркетинг прямых продаж был наиболее эффективным методом для того, чтобы дать покупателям возможность попробовать новые продукты и услуги.

Но это только в последнее время исследователи пытаются приставить к этому названию уменьшительный «префикс». Их вывод? Не так просто измерить рынок, где информация передается из уст в уста, но намного проще

сомневаться в его эффективности. Техника «из уст в уста» является самым эффективным методом в маркетинге. И нет ни малейшего намека на то, что это прекратится.

Как подтверждение вышесказанному, приведу следующий пример: два профессора из ассоциации Гарварда и Йеля в результате исследования феномена торговли «из уст в уста» обнаружили, что 60% потребителей в Европе сказали, что семья или друзья повлияли на их решение купить новый бренд, и персональная рекомендация оказала наибольшее влияние на посещаемость новых веб-сайтов.

Цель маркетинга

Какая торговля является маркетингом «из уст в уста», то ли это телевизионная коммеция, то ли реклама в газетах, любая торговля преследует одну и ту же цель – построить сообщество потребителей. Когда я использую слово «сообщество» я не говорю о ближайших соседях или маленьком городке. Под словом «сообщество» я подразумеваю группу одинаково мыслящих людей с общими интересами, целями и ценностями, и совершенно неважно, живут эти люди в Нью-Йорке, штате Нью-Йорк или в Дели в Индии.

Вот почему, когда мы слышим фразу вроде «христианское сообщество» или «латиноамериканское сообщество», мы подразумеваем определенную группу людей, которые разделяют общие верования и, как результат, члены этих групп более склонны к покупке определенного продукта и услуг.

Сообщества покупателей можно составлять из ниши продаж, исчисляемой сотнями – как, например, игроки в шахматы категории грссмейстеров. Или же они составляются из рынка товаров массового производства, исчисляемого сотнями миллионов, – такие как покупатели товаров со скидками в Уол-Марте. Затем, целью маркетинга будет идентифицировать и построить сообщество потребителей

для твоего продукта и услуг. И, как мы уже описали в начале этой главы, наилучшим способом это сделать является техника «из уст в уста».

Где размещаешься ты?

Итак, где же находится твое место во всех рынках и маркетингах, о которых мы говорили, и в Розничном Имуществе? Дай мне возможность найти заключительную точку для тебя. Для того, чтобы ты надлежащим образом повернул поток продуктов и услуг в свой дом и свое Домашнее Золото, сначала спозиционируй себя как представителя поставщика в цепи дистрибуции продукции, и затем тебе необходимо построить сообщество потребителей (одинаково мыслящих людей с общими интересами, целями и ценностями), используя технику маркетинга «из уст в уста».

Посмотри – это же потрясающе! Но процесс превращения розничных продуктов, которые *забирают* твои деньги, в Розничное Имущество, которое *делает* для тебя деньги, не так сложно, как ты можешь подумать. В конечном счете концепция Домашнего Золота сводится к следующему: надлежащим образом преобразовав продукты, используемые в домашнем хозяйстве, из *траты* денег в *создание* денег, ты просто превращаешься из покупателя у Уол-Марта и других продавцов в представителя поставщика компании, где продукты идут напрямую к потребителю.

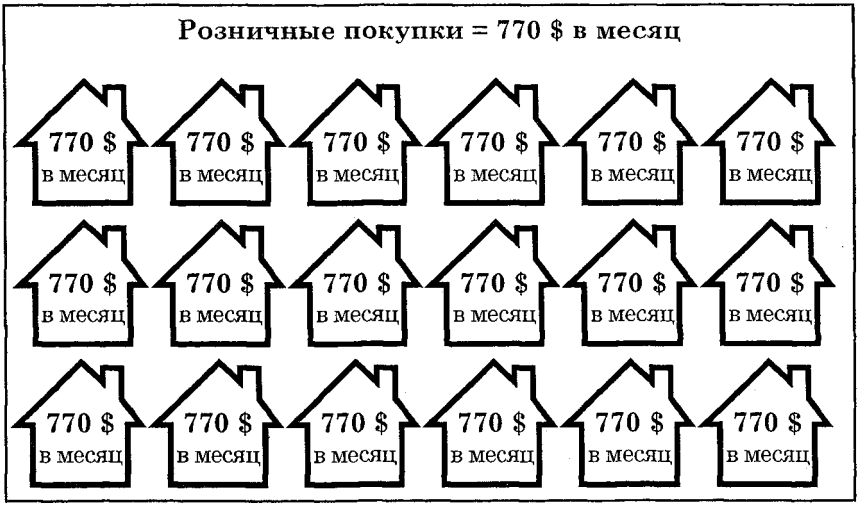
Как представитель поставщика, ты являешься независимым обладателем бизнеса, который получает комиссионные и бонусы, и уже не являешься работником, которому выплачивают фиксированную зарплату. Другой стороной позиции независимого предпринимателя является то, что у тебя нет ограничений на твои доходы. Чем большее сообщество потребителей ты построил, тем большая сумма будет на твоем счету.

Насколько велик этот рынок?

Насколько велик рынок Домашнего Золота? Он огромен – и продолжает расти! Просмотри на приведенные мною статистические данные.

Среднее американское домашнее хозяйство ежегодно тратит около 9 250 долларов своих доходов (это 770 долларов в месяц), большинство из которых тратится на основные продукты по уходу за домом.

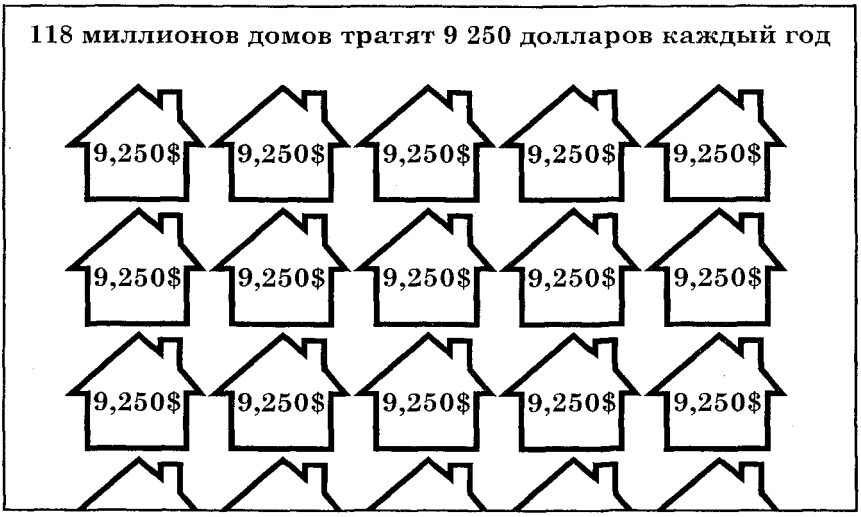
Усредненный подсчет расходов на поддержание Домашнего Золота™ в США:



и т. д.

Если же ты рассмотришь 118 МИЛЛИОНОВ домашних хозяйств в отдельно взятой Америке – отлично, умножай 118 миллионов домашних хозяйств на 9250 долларов в год, которые тратятся на их поддержание, и ты получишь умопомрачительную цифровую статистику: американцы тратят больше 1 ТРИЛЛИОНА долларов КАЖДЫЙ ГОД на продукты Домашнего Золота и услуги.

Перспектива в 1,1 триллиона долларов



и т. д.

Только подумай, как уполномоченный представитель, что ты можешь позиционировать самого себя на получение процентов от прибыли всего ТРИЛЛИОН-ДОЛЛАРОВОГО РЫНКА, который каждый год становится все больше – и это только рынок США.

С позиции всего мира, покупатели тратят 7 ТРИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ КАЖДЫЙ ГОД на основные продукты для дома и услуги. Как у представителя поставщика, у тебя нет границ на твоей территории, что говорит о том, что ты можешь получать бонусы и комиссионные с мульти-триллион-долларового рынка в десятках стран по всему миру! Это рынок, с которого питается такой кит, как Уол-Март, и это главное основание к пониманию того, что Домашнее Золото – это *золотая возможность,* если бы даже она была одна!

Как работает цепочка дистрибуции продукции в Уол-Марте

Для лучшего понимания своей роли как представителя поставщика давай уделим внимание описанию работы

цепочки дистрибуции продукции в Уол-Марте. Если коротко, то как продукты и услуги делают прибыльной модель Уол-Марта.

Прежде всего, представитель поставщика от компании-производителя встречается с покупателем в лице Уол-Марта. Работа поставщика заключается в том, чтобы договориться о наиболее высокой цене, по которой Уол-Март купит каждую отдельную вещь. И уже расходы магазина Уол-Март на эту вещь составляют, скажем, 10 долларов, далее следует доставка в Уол-Март, где цену повышают на 15% относительно первой цены из 10 долларов (15% от 10 долларов = 1,5 доллара), что, соответственно, добавляется в конечную цену при продаже, и она уже составляет 11.50 доллара. Затем эти предметы находятся на полках магазина Уол-Марта до тех пор, пока покупатели, подобно тебе, не купят эту вещь. После оплаты всех добавок и расходов, Уол-Март стремится получить чистого дохода 3% из 1,5-долларовой надбавки, или 4.5 цента.

Схема последовательности процесса модели дистрибуции продукции Уол-Марта выглядит приблизительно таким образом:

Схема последовательности процесса модели дистрибуции продукции Уол-Марта

После того, как ты изучишь вышеприведенное изображение, спроси себя, кто получает наибольшую финансовую прибыль в схеме дистрибуции продукции Уол-Марта.

Очевидно, что самыми большими победителями является корпорация Уол-Март и домашние хозяйства пяти наследников Уолтона.

Понравилось ли тебе быть на месте Уол-Марта и накапливать проценты от 7 триллионов долларов, которые покупатели тратят ежегодно на Розничное Имущество? Хотел бы ты занять это место вместе с Уолтонами? Хотел бы ты быть на *получающем конце цепочки* розничного уравнения вместо того, чтобы быть на *дающем конце*?

Ты можешь это, и ты знаешь об этом.

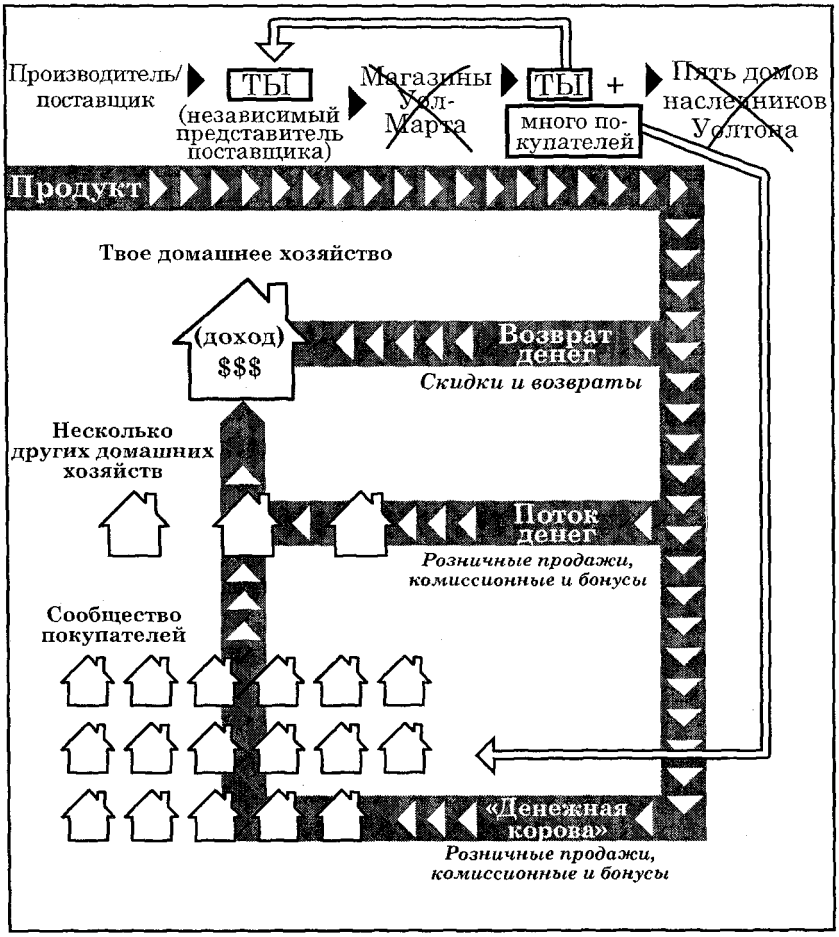
Как? Захватить место в цепочке дистрибуции продукции и получении прибыли. На самом деле, с простой корректировкой твоих покупательских привычек, ты можешь убрать Уолтонов справа в этой цепочке и поставить себя на их место.

Внимание всем покупателям Уол-Марта! Если вы больше заинтересованы в обогащении способом делания денег на Розничном Имуществе, чем в обеднении при трате денег в розничных магазинах, значит вам нужно заплатить особой внимательностью к той информации, которую вы читаете!

Удали звено Уол-Марта из дистрибуторской цепочки

Мы увидели как приблизительно выглядит дистрибуторская цепочка продукции Уол-Марта. Теперь давай посмотрим, как выглядит дистрибуторская цепочка продукции Домашнего Золота. В цепочке Домашнего Золота ты перемещаешь себя из позиции покупателя в позицию представителя поставщика/производителя продукции. Но, исключая нанятость себя Уол-Мартом или производителем, ты оперируешь своим собственным независимым бизнесом и являешься ПАРТНЕРОМ производителя. Как результат, ТЫ позиционируешь себя на получение доходов, исключая Уол-Март.

Твоя цепочка распространения товара в концепции Домашнего Золота™



Чтобы переместить ТЕБЯ из разряда покупателей в разряд представителей поставщика продукции, ты позиционируешь себя на получение выгоды и ЗАРАБАТЫВАНИЯ ДЕНЕГ, как это делает Уол-Март, исключая ТРАТУ ДЕНЕГ, как это делает обыкновенный покупатель.

Этот один пример перемещает тебя из разряда покупателей в разряд поставщиков. Это ключ к получению до-

ступа к твоему законному Розничному Имуществу. Позиционированием себя как уполномоченного представителя компании-поставщика ты превращаешь продукты для дома и услуги из расходов в доходы – и в результате овладеваешь собственной жизнью.

Хочешь добывать сам? Или владеть компанией, которая добывает?

Как ты можешь увидеть, добыча Домашнего Золота является довольно заманчивым процессом. Этот процесс не требует дорогого оборудования или дорогостоящего обучения в колледже. Все требования, которые здесь нужны, это открытый ум и готовность учиться у удачливых добытчиков Домашнего Золота.

Все, что тебе нужно, – это открыть свой ум. И обладать желанием учиться. И готовностью работать. Если у тебя есть все эти три качества, ты на пути к получению первых плодов с твоей Домашней Золотой Жилы.

Все зависит от тебя – сколько золота ты бы хотел добыть. Ты можешь взять немного золота или много. В конце концов, это ведь твой бизнес и твой выбор.

Ты можешь выбрать работу по простой цепочке – только твое домашнее хозяйство – и получать скидки и возвраты денег.

Ты можешь выбрать вариант, где нужно немного поработать, разрабатывая домашние золотые жилы нескольких своих друзей и знакомых.

Или ты можешь выбрать вариант становления интернациональной корпорации, расширяющей количество добывающих операций в домашних хозяйствах по всему миру.

Золото находится здесь, и оно ждет, чтобы его добыли. Если ты не хочешь его добывать – это сделает кто-то другой. Так что, не думаешь ли ты, что пора было бы уже получить свою справедливую долю Домашнего Золота?

Часть 8

Вкладывай в различные отрасли – или умри!

Исторически так сложилось, что работа простых рабочих была наименее надежной, потому что иностранные рабочие делали ту же работу за намного меньшие деньги. Сегодня гиперконкурентая экономика принуждает малодоходные компании сохранять деньги, переправляя миллионы непроизводственных работ за границу.

Как результат, нет больше таких вещей, как надежность работы, мотивирующая все большее и большее количество работников – от рабочих на сборочных конвейерах до менеджеров высшего звена – разносторонне развивать потоки своих доходов, используя концепцию Домашнего Золота.

8

Вкладывай в различные отрасли – или умри!

Для небольших инвесторов, самым лучшим советом может быть самый старый совет: вкладывай в различные отрасли.

Алон Брав,
профессор финансов, Университет Дьюк

Здесь кое-что, что я нашел в интернете, может подсуммировать, насколько сильно глобализация нанесла ущерб нашим жизням. Сценарий, который ты ниже прочитаешь, является довольно остроумным и очень соответствующим действительности. И для миллионов людей работоспособного возраста он опишет очень устрашающую картину мегатренда, который становится слишком уж общим:

> Джо Смит просыпается рано каждое утро, выключая свой будильник (СДЕЛАННЫЙ В ЯПОНИИ) в 6:00 утра. В то время, как его кофеварка (СДЕЛАННАЯ В КИТАЕ) готовит ему кофе, Джо бреется своей электробритвой (СДЕЛАНО В ГОНКОНГЕ). После

разогревания своего завтрака в его микроволновой печи (СДЕЛАНО В ИНДИИ), он садится со своим калькулятором (СДЕЛАНО В ФИЛЛИПИНАХ), чтобы посмотреть, сколько он может потратить сегодня. Он одевает рубашку (СДЕЛАНО В ШРИ-ЛАНКЕ), костюм, галстук (СДЕЛАНО В СИНГАПУРЕ) и туфли (СДЕЛАНО В БРАЗИЛИИ). После того, как он сверил свои часы (СДЕЛАНО В ТАЙВАНЕ) с радио (СДЕЛАНО В МАЛАЙЗИИ), он садится в свою машину (СДЕЛАНО В МЕХИКО), чтобы продолжить поиск работы, длящийся уже больше года. К концу другого обескураживающего и бесплодного дня Джо решает на время расслабиться. Он вливает в себя стакан вина (СДЕЛАНО В ЧИЛИ) и включает свой телевизор (СДЕЛАНО В ИНДОНЕЗИИ). А затем удивляется, почему он не может найти хорошо оплачиваемую работу в... АМЕРИКЕ!

Несмотря на то, что Джо Смит является полностью выдуманной фигурой, его ежедневный опыт с продуктами домашнего хозяйства является очень реалистическим, так же как и его бесплодные дни в поисках хорошо оплачиваемой работы. Джо окружил себя десятками продуктов, сделанными в странах, расположенных по всему миру, но он никогда не останавливался и не задумывался, как его покупки этих продуктов влияют на американскую экономику.

Вот так, он никогда не задумывался над этим, до тех пор, пока не начал искать работу.

Вот почему это является для него ударом – надлежащим образом покупая более дешевые импортируемые продукты, Америка вынуждена экспортировать более драгоценный продукт – *работу*! К большому сожалению для Джо, он не думал над тем, как глобализация сильно воздействует на рынок работы в Америке до тех пор, пока до того не потерял работу.

Безработица: плохо – и предполагается, что станет еще хуже

Джо не единственный, кто ищет работу в эти дни. Как я уже написал, уровень безработицы, согласно правительственной статистике, составляет около 6%. Это подразумевает, что из 150 миллионов работоспособных людей теряют работу 10 миллионов.

По крайней мере, это то, что говорит правительство.

По правде говоря, *реальное* количество безработных около 10%, или 15 миллионов людей (мы не включаем сюда миллионы американцев, кто обосновано является *безработным*, растущая тенденция, о которой мы поговорим позже). Откуда такая разница в подсчетах между правительственными выдуманными данными и *реальными* данными? Неправильная логика правительства.

Ты можешь увидеть, что Вашингтон учитывал человека как «безработного» тольок в том случае, когда он фактически получал пособие по безработице. Логика правительства основывается на следующем:

Если ты потерял свою работу, но никогда не обращался за пособием по безработице или никогда не был признан безработным официально, ТЫ НЕ ЯВЛЯЕШЬСЯ БЕЗРАБОТНЫМ!

Если срок твоих пособий по безработице закончился, ТЫ НЕ ЯВЛЯЕШЬСЯ БЕЗРАБОТНЫМ!

Если ты студент колледжа, который только вступил в рабочий возраст, и не можешь найти работу, ТЫ НЕ ЯВЛЯЕШЬСЯ БЕЗРАБОТНЫМ!

Если ты бросил поиски работы, потому что это безнадежно или если ты решил уйти раньше на пенсию, потому что ты не можешь найти работу, ТЫ НЕ ЯВЛЯЕШЬСЯ БЕЗРАБОТНЫМ!

Результат: МНОГИЕ МИЛЛИОНЫ американцев доведены до отчаяния поисками работы – но Министерство

труда США* отказывается их подсчитывать! А теперь реальный итог: начни с приблизительно 10 миллионов американцев, получающих пособие по безработице, добавь сюда 5 миллионов, которые никогда не давали заявок на получение пособия или срок получения пособия которых истек, – и эта сумма около 15 МИЛЛИОНОВ безработных рабочих в США сегодня – на 50% БОЛЬШЕ той цифры, которую дает правительство в Вашингтоне!

Затем добавь другие 5 МИЛЛИОНОВ, которые потеряли свою работу на целый день и кто вынужден соглашаться на менее оплачиваемую работу и частичную занятость. Конечная цифра составит почти 20 МИЛЛИОНОВ людей, или 13% от всего работоспособного населения Америки, кто или является безработным, или обоснованно получают пособие по безработице.

И есть только одна вещь, которую ты можешь сказать нашему другу Джо во всей этой истории – у него большая компания!

Цвет твоего воротничка уже ни на что не влияет

Традиционно работники на сборочном конвейре получают больший удар от глобализации. Работники «синий воротничок»** всегда невостребованы в межсезонье, и именно в это время они особенно беспокоятся, что их работа может быть передана в Мехико или Азию, где рабочей силы больше и где она, соответственно, дешевле.

В то же время работники «белый воротничок»***, с другой стороны, должны всегда думать о своем специализиро-

* *Правительственное ведомство, которое занимается вопросами улучшения условий труда, занятости, защиты интересов трудящегося населения страны, трудового законодательства (внесло более 130 законопроектов), выдачи пособий по безработице, предотвращения дискриминации при найме и т. п.*

** *Класс работников, занятых непосредственным производством товаров, по преимуществу физическим трудом, не требующим умственных усилий, а также высокой квалификации.*

*** *Работники, не занятые физическим трудом.*

ванном образовании и знать, как можно оградить себя от миграции работы. И что можно ожидать в случае, подобном тому, когда бомба dot. com взорвалась в 2000 году. С того времени было потеряно около 3 миллионов рабочих мест, основную массу которых составили именно «белые воротнички».

Так исторически сложилось, что когда случается спад, то работники из категории «белые воротнички» являются первыми, кого увольняют.

Но в это время все сложилось иначе.

«Громадное количество, около 3 миллионнов, потерянных рабочих мест со спада в 2001 году началось с результатов частичных и необратимых изменений в экономике США», – говорится в исследовании от Федерального Резервного Банка США в Нью-Йорке.

Часть потерянных работ задела широкую группу рабочих в разных отраслях экономики, включая авиапилотов, разработчиков программного обеспечения, менеджеров среднего звена, розничных торговцев и рабочих из области телекоммуникации, и мы назвали всего несколько специальностей. Результат? Пилоты рулевого управления и инженеры разливают кофе у Старбукса. И это только верхушка айсберга. Форрестер Ресерч, компания, занимающаяся трендовым анализом*, прогнозирует, что 3,3 МИЛЛИОНА рабочих мест будет перенесено за границу к 2015 году и это рабочие места «не только работников на сборочных конвейерах, но и в возрастающем количестве это позиции «белых воротничков».

Белые воротнички надолго окрасили чернилами из Индии

Сегодня, мировое разделение рабочих мест такое же, как и товаров. И так как большая часть иностранных ра-

* *Сравнение значений одного и того же показателя за несколько периодов времени для выявления основной тенденции изменения показателя.*

бочих изучает английский язык, подавляющая их часть требует высокой оплаты, позиций главных менеджеров, на которые некогда претендовали исключительно американцы. Каждый день тысячи прежде «спокойных» высокооплачиваемых офисных кресел в областях службы помощи клиентам*, медицинских анализов, компьютерного программирования, заполнения форм, взятия заказов – и, да, даже бухгалтерии, архитектуры и юридической работы – переведены в иноземные государства.

Последний заголовок в *Financial Time* говорит о следующих подсчетах: «Индустрия сервиса идет к глобализации: как высоко оплачиваемые профессиональные работы переходят в менее оплачиваемые страны». В статье говорилось о том, что из 13 миллионов рабочих мест в области финансовых услуг в США и Европе 2 миллиона предполагаются перевести в Индию, Малайзию и Китай к 2010 году.

Сегодня мир и в самом деле представляет собой большой глобальный городок и английский язык в этом городке является доминирующим диалектом. Это является причиной того, что 250 миллионов китайцев изучают английский язык, это количество, которое приблизительно соответствует населению Соединенных Штатов. И когда эти англоговорящие китайцы войдут в разряд рабочей силы, у них будет знание, у них будут компьютеры, у них будет подключение к интернет, у них будут мобильные телефоны и они будут работать за 1/10 часть зарплаты, которую выплачивают в США.

Добавьте к этому десятки миллионов обученных, амбициозных, англоговорящих людей по всему миру, и это подразумевает собой, что банки, брокерные и правовые компании будут иметь огромное количество сообразительных, мотивированных, низкооплачиваемых работников,

* *Служба (отдел) компании или организации, консультирующей клиентов по всем вопросам.*

исключая американцев, желающих иметь высокий уровень оплаты.

Что бы ты делал, если бы возглавлял гигантский банк? Платил бы американцам 60 долларов в час (плюс страховые пособия), чтобы уладить свои проблемы в сфере информационной технологии? Или нанял бы IT-департамент и перевел производство из региона с более дорогой рабочей силой в регион с менее дорогой, тем самым снижая себестоимость до 6 долларов в час за написание кода к программе в Индии? Если бы ты хотел сделать акционеров своего банка счастливыми (и сохранить свою работу), ты бы выбрал вариант с аутсорсинговой компанией в Индии, не так ли?

Упс, мистер и миссис Компетентный Работник, – ваш белый воротничок только что был окрашен глобализацией! Так что, к сожалению, предыдущая работа потеряла окраску, эта окраска не может быть отбелена взрывающейся экономикой. Потому что окрашена она индийскими чернилами. И это надолго.

Тебе лучше быть готовым к будущему – потому что будущее уже настало!

Слово предупреждения: Не получай утешения в мираже, что миграция рабочих мест белых воротничков – это одна из тех, «которые никогда не случатся с моей работы до тех пор, пока я через долгое время не уйду на пенсию». Как ты уже прочитал, рабочие места белых воротничков в США и Европе перемещаются в Азию быстрее, чем полет «Конкордом» в один конец.

Доказательство: банки США сохранили 8 МИЛЛИАРДОВ долларов за 4 года использования аутсорсинговых центров в Индии, где зарплата секретаря в пять раз меньше, чем в Нью-Йорке.

Есть ли еще рабочие места в США? Конечно. Их много. Официанты, банковские служащие, персонал госпиталя и

охрана всегда востребованы. Но эта работа скучна и оплата довольно низкая. А что до перспективы, так лучшее, на что ты можешь надеется, так это на поднятие оплаты с 6 до 10 долларов в час, и не зависимо от того, насколько ты хорош, оплата будет фиксированной.

Не очень привлекательная картина, правда?

Будь активным в построении мозаики жизни!

Я понимаю, возможно ты не относишься к категории безработных, о которой ты уже читал, и думаешь, что все, что здесь говорится о потере работы, не касается тебя. Но когда ты повернешься назад и посмотришь на всю картинку со стороны, потеря работы – это только одна часть мозаики перспективы на будущее.

Здесь я хотел бы привести другие части мозаики, и ни одна из них не является привлекательной.

- **Часть мозаики:** *Пенсионные сбережения являются практически неосуществимыми для большинства рабочих.* Согласно изучению конгрессии, более чем 50% рабочих между 25 и 64 не имеют никаких собственных пенсионных сбережений.
- **Часть мозаики:** *Меньше 50% рабочих говорят, что они довольны своей работой.* Согласнно данным Центра Исследования Потребителей, удовлетворенность работой среди рабочих США в данное время является самой низкой.
- **Часть мозаики:** *Американская корпоративная пенсионная система несовершенна.* Согласно данным *Business Week,* недофинансирование пенсионных планов составило 350 миллиардов долларов. Для того, чтобы компенсировать эту сумму, корпорации уменьшают стоимость рабочих часов пожилых работников, при этом уменьшая их пенсионные вклады; другие компании объявляют о банкротстве, что подразумевает, что реструктуризация компании мо-

жет законно обрезать выплаты пенсионных и заработных оплат.

- **Часть мозаики:** *Среднему классу едва хватает на воду.* Согласно *USA Today*, сегодня семьи, где работают оба члена семьи, работают для того, чтобы «выдержать давление высокой оплаты за дом, здравоохранение и колледж, в то время как долги за пенсионные сбережения растут».
- **Часть мозаики:** *Около 45 % взрослых работников в возрасте от 50 до 70 лет планируют работать после 65 лет.* Согласно данным анкетирования Американской ассоциации пенсионеров, большинство рабочих откладывают уход на пенсию вследствие потери збережений на фондовой бирже и высокой стоимости лекарств для поддержания здоровья.

Сложите все эти части вместе и что же вы увидите? Вы увидите портрет типичной американской семьи, стоящей впереди своего дома. Дом – это хорошее общественное положение. Выкошенная лужайка. Улыбающиеся дети. Но мама и папа нахмуренные. Почему? Потому что они знают, что за частоколом их «стабильная» жизнь семьи среднего класса находится на краю обрыва.

А что в твоей жизни? Описывают ли какие-то части этой мозаики твою жизнь?

Счастлив ли ты и удовлетворен ли своей работой?

Осуществляешь ли ты свое домашнее финансирование надлежащим образом?

Достаточно ли у тебя денег, чтобы отставить в сторону уход на пенсию?

Полностью ли ты гасишь свою кредитную задолженность каждый месяц?

Есть ли у тебя защита, высокооплачиваемая работа или может ты владеешь собственным успешным бизнесом?

Если ты ответил НЕТ на любой из этих вопросов, то пора стать активным и принять необходимые меры, чтобы воспрепятствовать несчастью.

Не ложи все яйца в одну корзину

Если какие-то части мозаики твоей жизни не вписываются в большую картину, о которой ты мечтаешь сам и хочешь этого для своей семьи, *то тебе необходимо начать действовать сейчас*, а не когда ты будешь уволен!

Домашнее Золото предлагает тебе путь стать уверенным, что ты не положил все яйца-доходы в одну корзину-работу. Разрабатывая Домашнее Золото, ты можешь начать пополнять свои доходы, начиная с нескольких долларов в неделю до нескольких сотен долларов в месяц *и до нескольких тысяч долларов в год!* И, в отличие от франшизы, концепция Домашнего Золота нуждается всего в нескольких сотнях долларов или даже меньше, чтобы начать (противопоставь этому сумму от нескольких десятков тысяч долларов – до даже сотен тысяч долларов – для традиционной франшизы).

Плюс тебе не нужно оставлять твою работу для того, чтобы начать разрабатывать Домашнее Золото. Концепция Домашнего Золота дает тебе возможность разделить потоки своих доходов, разделяя концепцию с другими во время ужинов, вечеров и уикендов, одновременно удерживая свое 8-часовое рабочее место. Это самое прекрасное в Домашнем Золоте – ты можешь разрабатывать его часть своего рабочего времени или же уделить этой разработке все свое рабочее и нерабочее время. Ты можешь это делать быстро или медленно. Или же ты можешь разработать совсем немного или же много. Это зависит только от твоих потребностей, целей и, конечно, твоего таланта и усилий.

Вкладывай в различные отрасли – или умри!

Подумай об этом – почему люди не хотят разделять свои потоки доходов? Мы живем во все в большей степени конкурирующем мире, мире, где технологии разрушают старые модели бизнеса так же быстро, как появляются новые модели. Десять лет тому назад, например, факс-машины продавались так же хорошо, как горячие пирожные. Их производители и продавцы заработали на этом большие деньги. Но сегодня, благодаря интернету, факс-машины по уровню опустились до печатной машинки. Так что, зная то, что ты знаешь сейчас, если бы ты был производителем факс-машин или продавцом в 1990 году, не хотел бы ты разделить свои потоки доходов? Конечно!

То же самое происходит и с твоей работой. Временем для разделения твоих доходов является не то время, когда все стало плохо, или после того, как ты потерял свою работу. Время разделять свои потоки доходов наступило СЕЙЧАС, пока у тебя еще есть работа, пока отрасль промышленности, в которой ты работаешь, жива и работает, а не когда она умирает!

С теми драматическими изменениями, которые происходят каждые несколько лет, не говоря уже о десятилетиях или столетиях, умные люди планируют худшее, а надеются на лучшее. И большая часть планирования худшего заключается в разделении потоков твоих доходов, пока ты еще можешь это сделать!

Когда низкие технологии побеждают высокие технологии

Технологии увеличивают скорость изменений нашего мира, в этом не возникает никаких сомнений. Но это не подразумевает того, что продукция «низких технологий» теряет свою ценность. Как противоположность, некоторые

устаревшие продукты являются настолько в полной мере практичными, что их ничем нельзя заменить.

Как каранаш, например.

Когда ведущий дизайнерский журнал спросил о ценностях устаревших продуктов Дуга Чайна, директора дизайна Люкасфильм, компании, которая записала и вывела в свет фильм «Звездные войны», который был наиболее дорогостоящим в 21 столетии, то он прокомментировал: «Самые простые вещи, как карандаш, помогут создать технологический рост, обещанный в 21 столетии, [потому что] карандаш содержит в себе способность к креативности, коммуникации, записи, преобразованию и структурированию идей. Он всегда наготове и его всегда легко приобрести, он всегда наготове».

Когда ты подумаешь об этом, то низкотехнологический карандаш обладает преимуществами, которые высокотехнологический интернет никогда не сможет превзойти. Карандаш дешевый. Маленький. Транспортабельный. И всегда доступный. И, в отличие от компьютера, если карандаш сломается, тебе нужно просто его заточить и вернуться к нерешенной задаче. Так что у карандаша всегда будет свое место, независимо от того, каким станет мир высоких технологий.

То же самое можно сказать и о продуктах Домашнего Золота. Мы склоняемся к идеализации высокотехнологической продукции, подобно миниатюрному компьютеру с жидкокристаллическим экраном и интернет-оборудованным мобильным телефонам. Но когда все сказано и сделано, то люди могут жить и без своих высоко-технологических вещичек.

Но ведь тебе даже в голову не прийдет попробовать жить без чистой воды, не правда ли? Или чистого продовольствия? Или без продуктов для поддержания здоровья и красоты? Или шампуня? Или мебели? Или сотен других

продуктов, которые есть в твоем доме или в твоем кабинете? НИ ЗА ЧТО!

Низкие технологии равны высоким доходам

Если простой карандаш может описать технологический прорыв завтра, наши обычные домашние продукты и услуги продолжат снабжать растущую глобальную экономику – сегодня, завтра, и всегда.

Всегда будет ОГРОМНАЯ потребность в продуктах Домашнего Золота и услугах, включая потребность в вашем собственном домашнем хозяйстве. Каждый год миллионы людей зарабатывают миллиарды долларов на продуктах и услугах первой необходимости для дома по всему миру – тогда почему бы не спозиционировать самого себя на зарабатывание некоторого количества этого Домашнего Золота?

Согласен ли ты с тем, что в нашем быстро меняющемся мире разумные люди выбирают вариант разделения потоков своих доходов, а не ложат все свои доходные яйца в одну корзину, что лучший путь к разделению – это делание денег на продуктах, которые каждое домашнее хозяйство покупает каждый месяц *так или иначе?*

Разделение потоков своих доходов имеет в себе хороший сенс, не правда ли?

Так же концепция Домашнего Золота тоже имеет в себе хороший сенс.

Тогда, чего же ты ждешь?

Сделай свое завтра более благоприятным и защищенным, разделив свои доходы – *сегодня!*

Заключение

Очевидно то, что кто-то собирается разбогатеть на твоей Домашней Золотой Мине – так с таким же успехом это можешь быть ты!

Очевидно, что с тех пор, как тебе необходимо тратить деньги на продукцию для дома так или иначе, ты можешь с таким же успехом получить долю от этих продаж, большую, чем продавец.

Так что, смотри на очевидное!

Заключение

Легенда о каменном свитке

Слишком много людей думают о защищенности вместо возможности. Они выглядят так, что боятся жизни больше, чем смерти.

Джеймс Ф. Бимес

В древние времена элитная библиотека в Александрии в Египте была колыбелью, где существовала информация о цивилизациях. Она вмещала около миллиона свитков в области литературы, науки, философии, медицины, географии и астрономии.

Как ни печально, но во время осады в 640 году библиотека сгорела дотла, и все записи мудрости веков ушли в дым. Современные ученые утверждают, что каждый свиток был уничтожен.

Но легенда говорит, что сохранился простой, маленький свиток.

Вот история простого сохранившегося свитка из великой Александрийской библиотеки.

Легенда о магическом камне

В то время как захватчики поджигали каждый угол королевской библиотеки, старый библиотекарь прятался

в недалекой аллее, наблюдая за тем, как пламя достигает неба. Несколько дней спустя, когда роскошное здание превратилось в тлеющую массу, библиотекарь пробрался через угольную пыль, собирая остатки.

Когда библиотекарь с разбитым сердцем повернулся и решил уже уйти, его нога сбила обуглившийся камень, освободив при этом маленький пожелтевший свиток, единственный сохранившийся документ со всей знаменитой Александрийской библиотеки. Библиотекарь подобрал этот свиток. Очистив печать свитка от пепла, библиотекарь прочитал заглавие: «Секрет магического камня». Он быстро и нервно осмотрелся вокруг и затем покинул руины, чтобы исследовать свою находку.

Библиотекарь жадно прочитал свиток – секрет камня был открыт. Этим камнем был гладкий камушек с магическими силами. Любой объект, который прикасался к этому камню становился сразу же сделанным из чистейшего золота!

Свиток объяснял, что магический камень выглядит так же, как и тысячи других камней, разбросанных на вершине, отделенной обрывом, с которого видно бушующий прибой Средиземного моря. Но секрет заключался в следующем: настоящий камень будет теплым, в то время как простые камни будут холодными.

Библиотекарь поспешил к обрыву и начал свои поиски магического камня. Он понимал, что ему необходима какая-то система для того, чтобы отличить обыкновенные камни от настоящего магического камня. Таким образом он решил, что каждый раз, когда он подберет холодный камень, он выкинет его в море, таким образом все время сужая свои поиски теплого, настоящего магического камня.

От восхода до заката провел первый день библиотекарь, подбирая холодные камушки и выбрасывая их в бурлящее море. Он работал методически, чтобы быть уве-

ренным, что ни один простой камушек не ушел от его внимания. Дни превращались в недели в то время, как он по частям очищал утес, пока наконец библиотекарь не сузил свои поиски до одной маленькой части горы.

«Теперь уже осталось недолго, – сказал он самому себе, когда начал работать с этой частью утеса. – Самое большее мне работать здесь осталось два дня, возможно, три. Вскоре этот магический камень будем моим!»

Он улыбался в то время как поднимал один за другим разные камни и автоматически выбрасывал их в море – и вдруг, шокированный, остановился. *Последний камень был теплым!*

Мораль истории

Подобно старому библиотекарю в истории, мы все созданы из привычек. Старый библиотекарь развил в себе настолько сильную привычку выкидывания неподходящих камней, что когда он наконец-то нашел настоящий магический камень, который так долго искал, то, даже не задумываясь, выбросил его в море.

Таким же образом ситуация складывается и с возможностями. Пока мы не станем крайне внимательными, очень легко проигнорировать возможность, особенно, если она близко и лежит прямо перед нашим носом!

Подобно магическому камню из легенды, продукты и услуги в твоем домашнем хозяйстве не выглядят такими, которые содержат в себе скрытые силы, создающие богатство. Если ты похож на большинство людей, то вещи в твоем доме настолько близко расположены к тебе, что ты принимаешь это как должное, так же как ты принимаешь как должное то, что розничные магазины – это самое лучшее место для пополнения твоих предметов по уходу за домом.

Но это то, что было до прочтения этой книги!

Домашнее Золото: твой магический камень для создания богатства

Подумай над этой книгой, как над твоим магическим камнем. Во время чтения этой книги ты узнал секрет, что можно превратить обычные продукты по уходу за домом в Домашнее Золото.

Также ты узнал, что несмотря на огромное количество возможностей, концепция Домашнего Золота не требует большого количества Дополнительных Денег, потому что это лежит в сфере «Так или иначе – деньги», которые являются деньгами, которые ты потратишь на главное в твоем домашнем хозяйствае *так или иначе*.

Ты узнал, что так же как недвижимое имущество содержит в себе доход, твое Розничное Имущество так же содержит в себе доход.

Ты узнал, что среднестатистическая американская семья ежегодно тратит 9250 долларов имеющегося дохода, большая часть которого уходит на продукты по уходу за домом и услуги.

Ты узнал, что почти каждый простой продукт в твоем доме – которым ты владеешь отдельно или сообща с кем-то – содержит в себе достаточное количество Домашнего Золота, чтобы создать по-настоящему быстрый поток доходов для тебя и твоей семьи.

Ты узнал, что большинство домашних хозяйств разрешают розничным продавцам (подобно Уол-Марту) получать 7 миллиардов долларов в год от их Домашних Золотых Жил.

Ты узнал, что концепция Домашнего Золота подобна владению «собственным Уол-Мартом без стен» и что ты всегда сможешь заработать деньги из Домашнего Золота, поставив себя в цепочке дистрибуции продукции на место розничных продавцов.

Ты узнал, что с концепцией Домашнего Золота, ты можешь получать доход, *получая деньги назад*, создавая *по-*

ток денег или построив *денежную корову*, и размер этого дохода зависит только от твоих собственных мечтаний, целей и усилий.

Не выбрось свой магический камень

Из этой книги ты выучил несколько вещей. Сейчас я осознаю, что некоторые люди поступят так же, как поступил и старый библиотекарь в *Легенде о магическом камне* – они выбросят эту возможность, не дав ей даже второго шанса проявить себя, и их дневная рутина победит их новонайденную мудрость.

Но я также знаю, что некоторые люди осознают, что они сейчас видят очевидное на много лет вперед, то есть, что некоторые из них возьмутся за разработку собственной Домашней Золотой Жилы – и этим человеком можешь быть ты!

Это очевидно, что в то время, как ты должен тратить деньги на продукты по уходу за домом так или иначе, ты можешь с таким же успехом получить свою долю с этих продаж, а не отдавать ее розничному продавцу.

Так что, смотри на очевидное!

Если ты, подобно мне, посмотришь на очевидное, затем сделаешь то, что нужно, с должным усердием и будешь все больше и больше изучать концепцию Домашнего Золота, то поймеш, что Домашнее Золото не похоже на магический камень, оно не теплое – оно горячее. И с каждым днем становится все горячее.

Так что не будь легкомысленным и не выбрось концепцию Домашнего Золота. Изучи и примени принципы, изложенные в этой книге, для твоих продуктов по уходу за домом и научи других делать то же самое. И затем ты увидишь и будешь изумлен, как простые продукты и услуги магическим образом трансформируются в... Домашнее Золото!

Почему это настолько важно – видеть очевидное!

Почему это настолько важно – видеть очевидное!

Знаменитые люди, которые потерпели неудачу в видении очевидного

У радио нет будующего. Летающие машины, которые тяжелее воздуха, невозможно сделать. Будет доказано, что рентгеновских лучей не существует.

У меня нет ни малейшего сомнения, что в аэронавигации есть какие-либо другие пути, кроме полетов на воздушном шаре.

Вильям Томсон, Лорд Келвин (1824-1907), английский ученый, Президент Королевского научного общества

Путешествие в космос – пустой звук.

Сэр Ричард ван дер Риет Вулей, королевский астроном, 1956

Летающие машины будут на самом деле очень быстры; они будут использоваться в спорте, но они никогда не будут использоваться в коммерческих целях.

Октав Чануте (1832-1910), пионер французской авиации

Поскольку погружение корабля с бомбой опасно, этого никогда не случится.

Кларк Вудвард (1877-1967), контр-адмирал Военно-морского флота США

Это самая глупая вещь, которую мы сделали, атомная бомба никогда не исчезнет, и я говорю это как эксперт по взрывным веществам.

Вильям Лехи (1875-1959), адмирал военно-морских сил США

Кто захочет еще слушать и смотреть на представления актеров?

Гарри М. Варнер (1881-1958), основатель Варнер Броз Студио (1927 год, на обсуждении вероятности возникновения говорящих картинок)

Пока теоретическое и техническое телевидение может быть возможным, то коммерческую и финансовую сторону этого вопроса я считаю невозможной, для его разработки нам нужно немного времени для мечтания.

Ли ДеФорест (1873-1961), американский изобретатель

Они никогда не смогут поразить слона с этого расстояния.

Последние слова генерала США Джона Седвика (1813-64) в битве у Спотсильвании

Ты можешь владеть своим собственным домом

(но кто владеет твоим домашним хозяйством?)

“Сегодня почти 70% американцев владеют своими собственными домами. И это вполне выгодно. Как владелец дома, ты получаешь ренту со своего недвижимого имущества.

Так не было бы лучше, если бы ты мог получать пользу и доход от приобретения «Розничного Имущества»™, заключенного в продуктах и сервисах для поддержания твоего домашнего хозяйства, большую часть расходов на которое ты оставляешь в розничных магазинах?

Ты же не приглашаешь ипотечную компанию в свой дом для того, чтобы они могли получить доход от твоего недвижимого имущества? Конечно, нет!

др. Стив В. Прайс

автор
владелец бизнеса
инвестор на рынке недвижимости

Ранее преподаватель и частный педагог, доктор Стив Прайс написал сам или в соавторстве с другими авторами более десятка книг по личностному росту и свободному предпринимательству. На сегодня его книги продаются тиражами в несколько миллионов копий и переведены на 20 языков. Доктор Прайс занимается инвестициями в недвижимое имущество более 30 лет и продолжает приобретать и руководить имуществом в Тэмпе, штат Флорида.

Тогда почему ты приглашаешь в свой дом розничных продавцов, чтобы они могли получать доход от твоего Розничного Имущества™?

Вот о чем эта книга – я хотел показать тебе, как ты можешь получить доход от продуктов, которые находятся в твоем собственном доме, и которые каждый регулярно покупает и постоянно использует.

Я называю эти продукты и услуги Домашним Золотом™, потому что миллионы домов по всему миру напичканы триллионами долларов Розничного Имущества™, которое только и ждет, чтобы его добыли.

Если тебе интересно делать деньги вместо того, чтобы их тратить, на продуктах и услугах, которые ты должен постоянно пополнять, то прочитай эту книгу. Сегодня!”

Steve Price