

A man with short, dark hair, wearing a dark pinstriped suit jacket, a white shirt, and a purple tie, is looking down and writing in a notebook with a pen. The background is a solid dark blue-grey color.

A
MILLIOMOS
FÜZET

Hogyan Legyél Szupergazdag

GRANT CARDONE

**A
Milliomos
Füzet
Hogyan Legyél
Szupergazdag**

Grant Cardone

A Milliomos Füzet:
Hogyan Legyél Szupergazdag

A fordítás a The Millionaire Booklet How to Get Super Rich alapján készült.

Fordította: Monika Kovacs, Eszter Szczaurski, Edit Butki
Szerzői Jog © 2016 Grant Cardone Enterprises Cardone Publications

Minden jog fenntartva.

ISBN 978-1-945661-23-5

Minden jog fenntartva. A könyv egyetlen része sem sokszorosítható vagy továbbítható semmilyen formában, elektronikusan vagy mechanikusan, beleértve a fénymásolást, felvétel készítését vagy az információtároló és visszakereső rendszereken tárolást a szerző írásos engedélye nélkül.

A könyv bármilyen fordítása csak a szerző írásban történt jóváhagyásával lehetséges. Kérjük forduljon a Cardone Enterprises-hoz bármely fordításra és forgalmazásra vonatkozó megállapodások érdekében.

Nyomtatva az Amerikai Egyesült Államokban.

Több példányban való megrendelésért, önnek vagy csapatának kérjük látogasson el a MillionaireBooklet.com oldalára vagy a Cardone Enterprises-hoz. Telefonszám: 310-777-0255.

Első Kiadás

Tartalomjegyzék

Előszó.....	4
Bevezetés	6
fejezet 1	8
A meggazdagodás nem csak álom	
fejezet 2.....	11
Honnan kapsz tanácsokat?	
fejezet 3.....	17
A milliomos döntés	
fejezet 4.....	21
A Milliomos Matek	
fejezet 5.....	23
A bevétel növelése	
fejezet 6.....	28
Kinél van a pénzem?	
fejezet 7.....	32
Élj úgy, mintha nem lenne pénzed!	
fejezet 8.....	36
Legyen megtakarításod, ne csak a biztonságért, hanem hogy befektesd!	
fejezet 9.....	40
Többszörös jövedelemforrások	
fejezet 10.....	44
Ismétlés, megerősítés és hiperfókusz	

Előszó

Az ihletet arra, hogy megírjam ezt a könyvet, egy jótékonyági rendezvény adta. Egy vasárnap este volt, amikor pár száz ember megjelent ezen a vacsorán, tudván, hogy pénzt fognak tőlük kérni. A cél kétmillió dollár volt.

Ahogy ott körbenéztem, kik lennének azok, akik ténylegesen ki tudnának ennyi pénzt fizetni, azt hittem, a cél lehetetlen.

A terem tele volt keményen dolgozó, rendkívül nagylelkű emberekkel, akik a pénzük nagy részét már odaadták. Volt olyan is, aki kölcsönt vett fel, és sokan az idejüket ajánlották fel, önkéntességi alapon. Volt olyan, aki a fentiek közül mind a hármat. Láttam rajtuk, hogy mindenki többet akart adni, de már nem volt miből.

Az adomány húsz százalékát a jelenlévők közül ötven ember adta össze. A következő 500.000 dollár négy család adománya volt, de még így is egymillió dollár hiányzott.

Az utolsó milliót egy férfi egyedül adományozta, a hallgatóság izgatottan és felvillanyozva fogadta. Az emberek könnyes szemmel nézték és büszkék voltak arra, hogy sikerült ezt a fontos célt elérni és finanszírozni egy igazán értékes projektet. Ahogy elnéztem, hogy mindenki ünnepel, rájöttem, egy olyan ember sem volt a teremben, aki ne akart volna az a pasas lenni, aki az utolsó milliót egyedül adta.

Este amikor megihletve hazaértem, azt mondtam a feleségemnek: “írni fogok egy könyvet, amiben megtanítom az embereknek, hogyan lehetnek milliomosok”. És aznap éjjel megírtam ezt a könyvet.

A Milliomos Füzet “szellemíró”, hatást keltő szavak és megannyi gazdasági tény felsorolása nélkül íródott. Sőt, két óra alatt készült el.

Előre elnézését kérem az egyszerűségért. Remélem, hogy ez a kis füzet millimosokat fog létrehozni, nem pedig díjnyertes írókat vagy közgazdászokat. Nem az a szándékom, hogy nagydobra verjem, mi mindent értem el eddig az életemben, vagy hogy mennyit tudok.

A valóság az, hogy amit én anyagilag létrehoztam az életem során, az nagyon egyszerű, ezért fog neked is működni.

Segíteni szeretnék abban, hogy elérd a milliomosok státuszát, hogy igazán gazdag lehess. Ha hiszel abban, hogy megérdemled, hogy te legyél az az ember a teremben, aki kiállítja azt az egymillió, tízmillió vagy akár százmillió csekket, akkor indulás!

GC

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the bottom.

Bevezetés

A Milliomos Füzet: Hogyan Legyél Te Is Szupergazdag című műben le fogom egyszerűsíteni annak a folyamatát, hogyan legyél te is milliomos, vagy akár szupergazdag.

Ez nem valami délibáb vagy elérhetetlen nagy álom. Tudom, hogy elérhető, hiszen én használtam az itt leírt adatokat és elértem. 100%-os bizonyossággal állítom, hogy ezt bárki meg tudja csinálni és még többet is, ha hajlandó megdolgozni érte. Függetlenül a jelenlegi gazdasági helyzetedtől, függetlenül attól, hogy hol laksz és mivel foglalkozol, te is szert tehetsz vagyonna. És hiszem, hogy ez egyben a Te feladatod is.

Ha nem ismered a történetemet most megosztom veled. Fiatal koromban megfogadtam magamnak, hogy egy nap gazdag leszek, óriási vagyonom lesz.

Ettől kezdve éjt nappallá téve nagyon keményen dolgoztam, és megteremtettem egy generációs vagyont, ami valószínűleg elpusztíthatatlan. Azért mondom 'valószínűleg', mert nem vagyok annyira naiv, hogy alábecsüljem a gazdasági manipulációkat és azt az örületet, ami ezen a bolygón jelen van.

Bár már tizenhat éves koromban elhatároztam, hogy egy nap gazdag leszek, huszonöt évesen még mindig nem volt pénzem. Aztán elkezdtem tanulmányozni a gazdagokat. Használtam a jólét megteremtésének alapelveit, aztán kodifikáltam hogy mi működött és mi nem. Ez egy hosszú folyamat volt. Emlékszem, mikor összejött az első 10.000 dollárom – majd amikor egy nap rájöttem, hogy ez már 100.000 dollár. A harmincas éveim elején az első 1millió félre volt téve. Azóta már öt céget felépítettem, amelyek 100 millió dollárt forgalmat bonyolítottak évente, több mint 100 millió dollár nettó értéket hoztam létre, és van egy jövedelemtermelő ingatlanportfólióm is, aminek több mint 400 millió dollár az értéke.

Lehet, hogy most azt mondd, "Jó neked, Mr. Cardone, de meg tudod mutatni másoknak is, hogy hogyan csináltad?" Bár azt nem tudom garantálni, hogy te is ugyanazokat az eredményeket fogod elérni, mint én, de már többen vannak akik nagyobb pénzügyi sikert értek el azzal, hogy ezeket az elveket alkalmazzák. Íme néhány közülük:

- Dale C. ötvennégy éves volt és 56 dollárja volt. Ma több mint 10 millió dollárt nettó vagyona van és megbízható havi jövedelme, melyet az itt leírt 8 egyszerű lépés használatával érte el.

- Jarrod G. huszonnyolc éves volt, amikor elkezdte követni ezt a 8 egyszerű lépést; négy év alatt milliomos lett, három biztos jövedelemforrással.

- David F. havi 8.000 dollár után havi 50.000 dollárt keresett.

- DJay H. 38.000 dollárt értékesített évente, amit 135.000 dollárra tudott emelni.

- Robert F. ugyanezt az információt használva a 18.000 dolláros éves keresetét évi 360.000 dollárra emelte 24 hónap alatt.

- Diane C. hatvanöt éves volt amikor alkalmazta ezeket a milliomos stratégiákat, és az ezt követő évben több pénzt keresett, mint előtte egész életében.

fejezet 1

A meggazdagodás nem csak egy álom

Azt, hogy hogyan váljunk milliommossá, multimilliommossá, vagy akár hektamilliommossá (100 millió egység), nem tanítják az iskolákban vagy az egyetemeken. Valójában a társadalom többsége a homlokát ráncolja, amikor valaki arról beszél, hogy gazdag akar lenni; néhányan még tiltakoznak is azok ellen, akik pénzügyi függetlenséget hoztak létre.

Ez egy vicces dolog, hogy az iskolákban megtanítanak írni-olvasni, tanítanak matematikát, történelmet, földrajzot - még azt is megtanítják hogyan kell átmenni egy vizsgán, de azt a témát, hogy hogyan lehet meggazdagodni, szóba sem hozzák. Az, hogy szupergazdagok legyünk, úgy tűnik, szinte csak fantáziánknak, a mozifilmeknek, vagy részegen játszott "mi lenne, ha"-játékoknak fenntartott téma.

A legtöbben azt hiszik, hogy a milliomosnak lenni a Szerencsés Sperma Klub tagjainak, cégek tulajdonosainak, aranyásóknak, lottónyerteseknek, sportolóknak, rappereknek és feltalálóknak fenntartott kiváltság. De ez nem igaz. A rendkívül gazdagok és milliomosok mindenféle társadalmi csoportból érkeznek. Csak azért, hogy egy mítoszt leromboljak, elmondom, hogy ötből négy milliomos ma valaki másnak dolgozik.

Az igazi oka annak, hogy a legtöbb ember soha nem lesz gazdag, az az, hogy nem gondolják, hogy ez lehetséges. Hozzájuk közel állók meggyőzték őket arról, hogy egyszerűen csak legyenek elégedettek a pénzügyi helyzetükkel, akármilyen legyen is az. A másik oka az, hogy az emberek alapján véve nem értik, mi is a pénz. Nagyon kevesen tudják, hogyan kell pénzt keresni; még kevesebben tudják, hogyan kell megtartani, és szinte senki nem tudja, hogyan kell meggazdagosodni. Csak nézz körül és ennek

a jeleit mindenhol látni fogod.

A világ egyik leggazdagabb országában, Amerikában, az emberek 76 százaléka fizetéstől fizetésig él. Körülbelül 50 százalékuknak nincs nyugdíja és 47 százalékának nincs 400 dollárja félretéve véstartaléknak.

Ha ezek a statisztikák egy szegény országra lennének jellemzőek, az egy dolog, de Amerika egy gazdag országnak számít.

“Nagyon kevesen tudják, hogyan kell pénzt keresi, még kevesebben tudják, hogyan kell megtartani, és szinte senki nem tudja, hogyan kell megtöbbszörözni.”

Kapcsold be a televíziót vagy menj fel az internetre és látni fogod a neveléses pénzügyi tanácsokat, melyeknek se vége, se hossza. A mai “pénzügyi tudósok” a takarékosági ötleteikkel szeretnék, hogy megtaláld a gazdagsághoz vezető utat. Mint például: keresd meg a legalacsonyabb árat egy termékhez, vagy fújj több levegőt a gumiba, hogy ezzel kevesebb benzint fogyasszon az autó, stb. A kedvencem, amin jót szoktam nevetni: ha a napi kávédat nem kávézóban iszod meg, azzal 700 dollárt spórolhatsz meg évente. Még ha évi 700 dollárt takarítasz is meg az elkövetkezendő ötven évben, azzal gazdag nem leszel, csak a öreg.

Egy másik nagy tudós azt prédikálja, hogy minden hitel rossz. És azért, hogy nem veszel fel semmilyen hitelt, valamiféle pénzügyi függetlenségre teszel majd szert. “Soha, semmilyen körülmények között ne vegyünk fel hitelt” - ajánlja a korábban csődbe ment szakértő. Figyelmen kívül hagyja azt a tényt, hogy a legtöbb szupergazdag ember hitelt vett fel és használta arra, hogy vagyonát megtöbbszörözze.

Csatornát váltasz a TV-n és komoly grafikonokat látsz majd, melyek szerint át kellene adnod a pénzed a fiúknak a Wall Street-en, akik sokkal okosabbak nálad, és ők majd szépen befektetik a pénzedet részvényekbe, kötvényekbe és olyan pénzügyi eszközökbe, amit ők maguk sem tudnak elmagyarázni, mi is

az pontosan. Kérj a szüleidtől pénzügyi tanácsot és ők a saját életútjukat fogják neked elmondani: szerezz egy jó munkát, vegyél egy házat, fizesd szorgosan a nyugdíjadat, légy hálás hogy neked több van, mint másoknak és imádkozz, hogy minden simán menjen.

Én soha nem csak annyit akartam, hogy “épp elég” legyen. Sőt, őszintén megmondom, én mindig is gazdag akartam lenni. Bár én hiszek az ima erejében, soha nem Istentől vártam el, hogy a pénzügyeimet megoldja és bizonyosan nem attól tettem függővé a dolgokat, hogy majd magától “minden simán megy”. Már fiatal koromban észrevettem, hogy azok az emberek, akik döntéseket hoztak és döntési szabadsággal rendelkeztek, valahogy mind gazdag és pénzes emberek voltak. Én egyike akartam ezeknek lenni. Nem a pénz kedvéért akartam pénzes lenni, hanem azért, hogy döntési szabadsággal rendelkezhessem.

Nyolcéves koromban volt az egyik legelső tapasztalatom a pénzzel, amikor bementem a helyi élelmiszerboltba. Volt egy negyeddolláros a zsebemben és el akartam költeni a boltban. Nagyon izgatott voltam, kicsit szeleburdi, és úgy éreztem, mintha az enyém lett volna a világ. A bátyámmal sétáltunk a bolt felé, amikor véletlenül elejtettem a pénzt és az szépen belegurult egy lefolyóba. Térden, majd hassal a földön próbáltam elérni az érmét, de sajnos a karom túl rövid volt és nem értem el. Vizesen, koszosan és dühösen keltem fel. Sírni tudtam volna mérgemben!

Emlékszem ahogy hazaértem elmondtam édesapámnak, hogy elveszítettem a pénzemet. Apám csak annyit mondott, “soha ne játssz a pénzzel.” A nagyapám később megragadta a karom és azt mondta, “Fiam, nem csupán az a probléma, hogy elveszítetted a pénzed, hanem az, hogy ez volt az összes pénzed.”

Ettől a veszteségtől kezdve a gondolataim a körül forogtak, hogy hogyan lehet annyi pénzt összegyűjteni, hogy egyetlen esemény vagy veszteség se okozzon olyan kárt, hogy pénz nélkül maradjak.

fejezet 2

Honnan kapsz tanácsokat?

Figyelmeztetés: ahhoz, hogy ez az egész működjön, nagyon szelektívnek kell lenned azzal kapcsolatban, hogy honnan fogadsz el tanácsot. Mondd el valakinek, hogy éppen egy könyvet olvasol arról, hogyan lehetsz szupergazdag és nagy valószínűséggel azt mondják rá: ez lehetetlen. Próbáld ki, most rögtön! Hívd fel néhány barátodat, és biztosíthatsz arról, hogy az egyikük azt fogja mondani, "Tényleg? Az egyetlen ember, aki meggazdagodik, az az a fickó, aki a könyvet írta."

Látod, részben ott a baj, hogy legtöbbször olyanokhoz fordulnak pénzügyi tanácsért, akik maguk is anyagi gondokkal küzdenek, vagy akik már feladták a pénzzel való harcot. A legtöbb pénzügyi tanácsot azoktól kaptuk, akik közel állnak hozzánk. Legtöbbször közülük vagy nincs is pénze, vagy már rég feladták. És van olyan ember is, akitől tanácsot kapsz, aki nem is tudja elképzelni, hogy a pénzügyi szabadság elérése lehetséges lenne.

Át kell látnod a sok butaságon, amit a családod, a televízió, a szakértők, a különböző blogok, a cuki idézetek az Instagramon, és a sok-sok buta kis közmondás mond.

Át kell látnod az összes zajon és zűrzavaron a pénzzel kapcsolatban és fel fogod fedezni, hogy van egy olyan réteg, akik óriási vagyont halmoztak fel. A Föld leggazdagabb embereiről beszélek, akik mágnesként vonzzák a vagyont és a bőséget. Akik csodásan boldogulnak, nem számít, mi történik a nagyvilágban, néhányuk még jobban is teljesít akkor, amikor rosszul mennek a dolgok, mint amikor jól. Ezek azok az emberek, akiket tanulmányoznod kell és az ő példájuk szerint kell a saját pénzügyi utad modelljét kialakítanod. Legyél nagyon körültekintő, hogy kitől fogadsz el pénzügyi tanácsot, és soha ne

hallgass olyanra, aki feladta, vagy aki csak színlel! Túl sokan színlelnek valamit manapság, és még több az, aki egyszerűen feladta a pénzügyi szabadság elérésének lehetőségét is. Mindezt azért mondom el, mert én a kezdetektől főként úgy szereztem a tanácsaimat, hogy megfigyeltem a saját környezetemet. Természetes módon a közvetlen környezetemtől tanultam és azok filozófiáját vettem át, akik a legközelebb álltak hozzám. Én is a középosztályban nőttem fel. Apám nagyon keményen dolgozott, hogy az amerikai középosztály életszínvonalát megteremtse nekünk, ami nagy eredmény volt. Anyám és apám, mindketten szegény családból származtak. Apám feltornázta magát a középosztályba, de nem sokkal később fiatalon, ötvenkét évesen meghalt.

“Soha ne fogadj el tanácsot olyantól, aki feladta, vagy aki színlel.”

Anyám semmit nem tudott a pénzről, és ott állt annak a felelősségével, hogy felneveljen öt gyereket abból a kevés kis pénzből, amit apám életbiztosítására kaptunk. Anyám félt, sőt, teljesen le volt sújtva.

Minden nap harcrakészen próbálta túlélni a dolgokat és kitalálni, hogyan éljünk meg. Tehetetlennek éreztem magam. Nem tudtam segíteni neki, legalábbis úgy gondoltam.

Anyám szavajárása a következők volt, “ne pazarolj el semmit!”, “kapcsold le a villanyt”, “csak azt használd, amire szükséged van” “spórolj mindenem” és “légy hálás mindenért”. Mire tizenhat éves lettem, elegem volt abból, hogy anyámat állandó félelemben lássam élni. Egyszer azt mondtam neki, “Egy nap nagyon gazdag leszek, hogy soha többé ne kelljen aggódom a pénz miatt. És amikor ez megtörténik, nagyon sok embernek segíteni fogok.” Anyám azt hitte, hálátlan kölyök vagyok, pedig nem így volt. Nem voltam hálás, mivel utáltam azt, amilyen életet éltünk. Ennek eredményeképpen az elkövetkező negyven

évet arra fordítottam, hogy megpróbáljam mindezt megváltoztatni saját magamnak és másoknak is.

A gazdaggá válás tabu téma a társadalomban. Próbáld ki. Menj és mondd el valakinek, hogy szupergazdag leszel. Azt fogják hinni, hogy megbolondultál. Legyél gazdag, majd nyíltan mondd meg az embereknek: "én gazdag vagyok", és a társadalom kapzsi, pénzsóvár elitista disznónak fog felcímkezni. Ha azt mondod az embereknek, hogy szegény vagy, együttéreznek veled. De ha azt mondod, hogy gazdag vagy, megvetnek.

Az igazság az, hogy a meggazdagodás - akár a rendkívüli gazdagság is - nem lehet tabu; ez legyen a csatakiáltásod! Csak a múlt évben több mint 100 millió dollárt segítettem összegyűjteni jótékony célokra. Emlékszem, eközben volt olyan, amikor annyira nem volt pénzem, hogy egy dollárt sem tudtam volna kölcsönadni.

Gazdaggá válni nemcsak lehetséges, hanem létfontosságú a túlélésedhez, és ahhoz hogy képes legyél segíteni azoknak, akiket szeretsz. Mi egy gazdasági életet élő bolygón lakunk. Minden nap mindegyikünknek szembe kell néznie a pénzzel, az ezzel kapcsolatos elvárásokkal és korlátozásokkal. Kezdve attól, hogy élelmiszert vegyél, hogy tudjál mit enni, hogy gondoskodj a gyerekeidről és szüleidről, hogy anyagilag felkészülj arra, hogy el tudd magad tartani idős korodban és hogy a váratlan eseményekről is gondoskodni tudj.

"A meggazdagodás - akár a rendkívüli gazdagság is - nem lehet tabu; ez legyen a csatakiáltásod."

Az pénz témájának csaknem az egész területe meg nem értett. Mi a pénz? Honnan jött? Ki dönti el az értékét? Mikor elég? Hogy fektetem be a pénzt? Honnan tudom, mikor van elég pénzem a befektetésre? A fenébe is, a legtöbb ember azt sem tudja, mennyi adót fizet! A legtöbb embernek több megtakarított pénze volt

tízéves kora alatt, mint az egyetem után. Ez örület, ha belegondolok. Hogyan lehet egy kölykönek, aki semmit sem tud a pénzről, több pénze, mint egy felnőttnek egyetemi diplomával?

A valóság az, hogy legtöbbször neveltetésünk alatt nem kaptunk megfelelő tudást a pénzről. Ha az alsó- vagy középosztályban nőttél fel, akkor az alsó- és középosztálybeli meggyőződést örökölted. És leragadtál ezeknél az elképzeléseknél. A pénz és a gazdaság közel sem olyan bonyolult, mint ahogy azt az iskolák, egyetemek, közgazdászok és pénzügyi csatornák előadják. A pénz, a közgazdaságtan, vagyont felhalmozni és pénzügyi szabadságot elérni - valójában nagyon egyszerű.

Például aki azt állítja: a pénz nem boldogít, annak soha nem volt elég pénze ahhoz, hogy tudja ez igaz-e vagy sem. Ez a gondolat olyanoktól származik, akik azt próbálják megfejteni, nekik miért nincs pénzük. Ezzel igazolni igyekeznek saját életük jelenlegi állapotát.

Például anyám állandóan kuponokat vagdosott, mintha az élete múlt volna rajta; ez volt az egyetlen játéka. És minden idejét azzal töltötte, hogy ezt a tevékenységét megindokolja. Emlékszem egyszer meglátogattam Beverly Hillsben, jóval azután, hogy pénzügyileg már sikeres voltam. Elmentünk bevásárolni és azt mondtam neki, "Anyá, vegyél onnan hat articsókát!" Ő a déli akcentusával rávágta, "Istenem, fiam, én ezt meg tudom venni akár egy dollárral kevesebbé is otthon." Én erre: "Anyá, akkor legyen egy tucat (12); mivel én nem fogok egydolláronként tönkremenni."

"Aki alsó- vagy középosztályban nőtt fel, az az alsó- és középosztálybeli meggyőződést örökölte."

Látod, az én édesanyám még mindig a szegény és a középosztály szerinti meggyőződésben élt jóval azután, hogy ez számított volna. Ez az, amit az emberek csinálnak

általában - megvédik mindazt, amit akkor és azért tettek, hogy túléljék életük bizonyos részeit, és aztán leragadnak ebben az alacsonyabb, rossz állapotban.

Na most kanyarodjunk vissza oda, hogy a pénz boldogít-e vagy sem? Biztosíthatlak arról, hogy a pénz se nem boldogít, se nem boldogtalanít.

Voltam már boldog is és boldogtalan is. Voltam már csóró és nagyon gazdag is. A kettőnek semmi köze egymáshoz. Aki ugyanabban a beszélgetésben ezt a kettőt próbálja összevonni, az csupán azt próbálja igazolni, hogy neki személy szerint miért nincs pénze. Egy személyes megjegyzés ezzel kapcsolatban: ha már a boldogtalanságot választod, legalább legyél olyan gazdag, amennyire csak lehetséges!

A pénzügyi szabadság két szellemi és egy mechanikus részből áll. Először a szellemi részét kell jól megértened. Hadd mondjam így: először valószínűleg “el kell hogy veszítsd a fejed”, azokkal a meggyőződésekkel együtt, amelyekkel felnőttél. Példaképpen: a gazdaggá válás olyan, mint egy játék, ahol legtöbbször támadásra készen kell lenni, vagyis támadóállásban, nem pedig védőállásban, ahogy azt anyám tanította. Manapság a kockázatok kiküszöbölése csakis kockázatok vállalásával lehetséges. De ehhez tudnod kell, mikor kockáztass. Édesapád tanácsa valószínűleg mindig az volt, hogy védőként játssz a pénzeddel. Ahhoz viszont hogy gazdag legyél, meg kell tanulnod szinte mindig támadóként játszani, nem pedig védőként.

A vagyon nem ismer nemet, kort és nem érdekli a sztorid - nem mutat együttérzést és nincsenek érzései. Nem hallgat semmilyen istenre. Nincs túl fiatal vagy túl idős kor a számára: bárki játszhatja ezt a játékot. De a vagyon játékát támadóként kell játszani.

“Ha a boldogtalanságot választod, legalább legyél olyan gazdag, amennyire csak lehetséges!”

Ahhoz, hogy megnyerd a pénz játékát, először is támadóként kell játszani a pályán. Később, mikor már jóval előrébb tartasz a pénz játékában, lehet védőállásban is játszani. Ha megszeretnél gazdagodni, nem lehetsz védő vagy néző; és kellene fog egy megfelelő stratégia is.

Mindemelett viszont soha nem volt még ilyen könnyű meggazdagodni, mint a mai világban, és soha nem is volt fontosabb. Csak tavaly több mint 500.000 amerikai háztartás lépett be a milliomosok közé. Te készen állsz arra, hogy meggazdagodj?

Egyike vagyok azoknak, akik rájöttek, hogyan lehet vagyont teremteni. Milliomos lettem, többszázszorosan. Én azért mondom mindezt, hogy inspiráljalak. Te is meg tudod ezt csinálni! A vagyon, amit teremtettem, nem a tanulmányaimnak köszönhetem; az teljesen felelsleges volt. Nem az összeköttetéseimnek köszönhetem; azokat mind megsemmisítettem. Nem a szerencsén múlott; soha nem tartoztam a szerencsések közé. Nem vittem a cégetem tőzsdére, nem volt egy klassz új találmányom, sem divatos alkalmazásom.

Olyan információt tartasz a kezdben, amely pontosan megmutatja, hogyan kereshetsz meg és halmozhatsz fel több millió vagy akár több százmillió dollárt. Azt is mondanám, hogy ez a füzet megmutatja azt is, hogyan legyél milliárdos, de azt még nem értem el személyesen, így csak olyan állításokat teszek amelyeket én és mások már elérték.

(1) Tartsd ezt a füzetet a birtokodban, amíg milliomos nem leszel!

(2) Oszd meg ezt a füzetet valakivel! Itt a link:
MillionaireBooklet.com

(3) Miután meglett a tiéd, segíts másoknak is elérni ugyanezt!

“A meggazdagodás leginkább egy támadó játék, nem védekező.”

fejezet 3

1. lépés: A milliomos döntés

Ahogy már korábban mondtam, a legnagyobb hiba az, hogy azt gondoljuk, milliomosnak lenni lehetetlen. Az emberek egyszerűen nem gondolják úgy, hogy ez velük megtörténhet. Tehát az első dolog, amit meg kell tenned az, hogy eldöntöd: Te milliomos leszel - vagy multimilliomos, akár milliárdos - ha úgy akarod. El kell döntened. Majd újra és újra meg kell erősítened ezt a döntést. Mintha a földre vernél egy táblát: "Én nagyon nagyon gazdag leszek." Én biztos nem foglak bírálni azért, mert meghoztad ezt a döntést. Ha olyasvalakivel osztod meg azt, hogy te gazdag szeretnél lenni, aki már maga is létrehozott vagyont, nem fogja a szemöldökét ráncolni sem bírálni, inkább vállon vereget és valami olyasmit fog mondani, hogy "Nagyszerű! Meg tudod csinálni és melleleg meg is kellene csinálnod".

"Itt és most verj egy táblát a földre:
"Én nagyon nagyon gazdag leszek."

Azok akik vagyont hoztak létre tudják, hogy a pénzügyi szabadság megteremtése egy méltó kaland. De bárkinek sikerülhet ez? Emlékeztetőül megjegyzem, a mai milliomosok több mint 80 %-a önállóan érte azt el. Ők az úgynevezett "első generációs milliomosok". Ami azt jelenti, hogy ők hozták létre a millióikat, nem örökölték.

Na most, mielőtt a kis automata hang ezredszerre is rákezd a fejedben, hogy: "Á, nem akarok én gazdag lenni...!" vagy hogy "Én csak boldog akarok lenni!" meg kell értened két dolgot: 1) Az, hogy meggazdagodj nem csak rólad szól, 2) anyagilag korlátoznod saját magad - a képességeid leértékelését jelenti.

Legtöbben meg vagyunk győződve arról, hogy be kell érniük az alapvető szükségleteink kielégítésével: ruhák, egy lakás, közlekedés, szabadidő, talán egy felső vezetői pozíció és valamennyi pénz a bankban. Ez az úgynevezett középosztály. A középosztály azoknak való, akik beérik azzal, ami 'épp elég' - a bőségre való törekvés helyett. A középosztálybeli élet egy kompromisszum, és ez egy önző dolog. Amikor megalkudsz a pénzügyi helyzetteddel, akkor nem tudsz segíteni másoknak, mert csak azért küzdesz, hogy saját magad ellásd.

Ennek a másik oldala az, hogy állandóan leértékeled saját magadat. Sokkal többre vagy képes, mint gondolod, miért éred be csak mérsékelt anyagi célokkal? Egész életemben éreztem gyötrődtem amiatt, hogy többre vagyok képes, hogy többet tudok elérni, többet tudok létrehozni, és többet tudok segíteni. Akkor vagyok a legboldogtalanabb, amikor nem figyelek erre a gyötrő érzésre, és akkor a legboldogabb, amikor követem azt.

“A középosztálybeli élet egy kompromisszum, és ez egy önző dolog.”

Elég az ezotériából, térjünk vissza az anyagi világba! Kereshetsz 80.000 dollárt évente, vagy akár 400.000 dollárt is - és továbbra is küzdeni fogsz az anyagiakkal, attól függően, hol élsz és mennyi felelősséged van. Csak azért, mert valaki több pénzt keres, mint egy másik, aki egy éhező faluban született egy harmadik világbeli országban, nem jelenti azt, hogy sokkal jobban él. Az érvelés az, hogy, “mivel van mobiltelefonod, internet-hozzáférése, vezetékességed és villanyod - hálásnak kellene lenned”. Ez kódoltan annyit jelent, hogy “adj értelmet annak a helyzetnek, amelyben vagy”.

De annak, hogy nincs elég pénzed, semmi értelme sincs. Egy ember egyszer azt mondta nekem: “Tudod, mi az értelme az örülségnek? A válasz az, hogy semmi!” És ha valakinek nincs elég pénze: az örülség. Az az elképzelés, hogy valakinek csak annyi pénzre van szüksége, hogy

“kényelmesen megéljen” vagy “megfelelően elégedett” legyen, vagy “több legyen, mint másoknak” neveltséges, és csak arra szolgál hogy igazolja a jelenlegi helyzetét.

A középosztály több milliárd embert jelent, akik meg vannak győzve arról - a politikusok és a média által -, hogy a pénzüket adják át a náluk okosabbaknak, telepedjenek le egy szép házba (csökkentve a lehetőségét annak, hogy bárhová is könnyen elköltözhesse nek a következő harminc évben), és legyenek törvénytisztelő, adófizető állampolgárok, akik hálásak azért, hogy mennyivel jobban megy nekik, mint azoknak, akiknek kevesebb van.

“Elegendő pénz nélkül élni örülség.”

Hozd meg a döntést most, hogy milliomos leszel és rombold le az összes olyan elképzelést, amely a középosztály mítoszát bálványozza. Az ideiglenes kényelmet, amit egy ház nyújt, egy jó iskolát, egy pár BMW-t, a nyugdíjat. Két hét kikapcsolódás semmi ahhoz képest, amit egy hatalmas vagyon megteremtése jelent.

Az első lépés ahhoz, hogy milliomos legyél, az az, hogy meghozd ezt a döntést, és ehhez el kell veszítened a középosztálybeli fejed, és fel kell vened a milliomos gondolkodásmódodat. Meg szabadulnod a kisléptékű, védekező, kockázatkerülő gondolkodásmódtól. Soha nem volt még könnyebb, hogy valaki meggazdagodjon, de ha nem változtatod meg a gondolkodásmódodat, ez továbbra is lehetetlen marad. Ma rengeteg pénz van a világon, és sokféle mód arra, hogy vagyont hozzunk létre, de ez nem fog megtörténni, ha megelégszünk azzal, amink van.

Sokan nem értenek egyet velem ebben, de én úgy vélem, a milliomos a mai világ új középosztálya. Tény, hogy még sok milliomos is úgy találja: küzdelmes a megélhetés. Ha igazán gazdag szeretnél lenni, akkor az egymillió dollárt

meg kell tízszeresned vagy húszszoroznod vagy akár százszoroznod.

“Az első lépés ahhoz, hogy szupergazdag legyél az, hogy meg kell hoznod ezt a döntést, majd el kell veszítened a középosztálybeli fejed.”

Használd a Tízszerező Tervezőt és kezd el megerősíteni a saját multimilliomos státuszodat, minden reggel és este, vagy bármikor, amikor visszaesést tapasztalsz. Hozd meg ezt a döntést itt és most: “Én nagyon, nagyon, nagyon gazdag leszek, és sok más emberen fogok segíteni közben.”

Amikor kételkednél abban, hogy ez lehetséges, vedd elő ezt a kis füzetet, olvasd el újra és bízz bennem, hogy én segítek abban, hogy eljuss oda. Még nem kell, hogy bízz saját magadban - egyszerűen bízz valaki olyanban, aki mindezt már megcsinálta. Amikor én először elkezdtem tanulmányozni a gazdag embereket, én bennük bíztam, mert akkor még magamban nem tudtam bízni.

2. lépés: Milliomos Matek

A második lépés egyszerűen csak matek. Tudtad, hogy legtöbb ember élete folyamán megtermel valamint kapcsolatba kerül egy millió dollárral? Ha évente 50.000 dollárt keres valaki, az húsz év alatt egymillió dollár.

Annak, hogy elérj bármilyen célt, az a kulcsa, hogy először is elhidd: a célod reális és megvalósítható. Ehhez pedig egyszerűen a Millió Dolláros Matekra van szükséged. Hányféleképpen tudsz összegyűjteni egymillió dollárt? Keres meg minden lehetséges utat!

Ennek az a célja, hogy egyszerűbbé tegyük a célt. A bestsellerré vált “Hogyan legyünk milliomosok” című webinariumomon a tapadós jegyzetlapok példáját használtam erre. Hogyan gyűjthető össze egymillió tapadós jegyzetlap? Először is fel kell tenned a kérdést, létezik-e egy millió tapadós jegyzetlap a földön? Másodsorra azt, hogy ezek kinél vannak? Harmadszorra pedig azt kérdeznéd: “Mit kell tennem ahhoz, hogy az enyém legyen?” Csináld meg a matekot, hogy létrehozod a lehetőséget, aztán alakítsd ki a stratégiát.

Csináld a Milliomos Matekot, ezzel megerősítve a saját milliomos lehetőségeidet és a saját elkötelezettséged arra, hogy ezt véghezvedd! A vagyoni eléréséhez egyszerű, alapvető matekra van szükséged, minden gazdag ember ugyanezt fogja neked mondani. Végül is az, hogy megszerezze egymillió dollárt, csupán a számokról szól. Maradj az egyszerűségnél! A legjobb ötletek mindig egyszerűek.

“Végezd el a Matekot hogy létrehozod a lehetőséget, majd alakítsd ki a stratégiát!”

Dolgoztam olyan párokkal, akik miután elvégezték a Matekot, egymásra néztek és rájöttek milyen felelőtlenek voltak eddig. “Mi soha nem számoltuk ki eddig!” mondta a férj a feleségének. Az asszony így szólt, “Rengeteg módja van annak, hogy ezt elérjük!” Most végre tisztán látták, mi volt a dolguk. Elvégezni a Milliomos Matekot. Mindent leegyszerűsíteni. A stratégia ezután jön.

Fizetés: 50 ezer dollár x 20 év

Fizetés: 100 ezer dollár x 10 év

Fizetés: 250 ezer dollár x 4 év

Óránként keres 114 dollárt, az év minden órájában

5.000 ember vesz 200 dolláros terméket

2.000 ember vesz 500 dolláros terméket

10.000 ember vesz 100 dolláros terméket

1.000 ember vesz 1.000 dolláros terméket

5.000 ember 17 dollárt fizet havonta, 12 hónapig

2.000 ember 42 dollárt fizet havonta, 12 hónapig

1.000 ember 83 dollárt fizet havonta, 12 hónapig

500 ember 167 dollárt fizet havonta, 12 hónapig

300 ember 278 dollárt fizet havonta, 12 hónapig

Csináld meg alsó tízet a listán, és akár tíz millió dollárt is kereshetsz egy év alatt.

fejezet 5

3. lépés: A bevételek növelése

Miután elvégezted a matekot és látod, hogy mennyire valós, hogy szupergazdag legyél, arra kell összpontosítanod, hogy növeld a bevételi forrásaidat. Egyszerűen kitűzöd az új bevételi célokat, majd bármibe is kerül, megteszel mindent, hogy bevételed növeld; először lépésekben, majd később ugrásszerűen.

Huszonöt évesen azért küzdöttem, hogy megkeressem a 3.000 dollárom havonta, aztán felhagytam azzal, hogy panaszkodjak és hogy gyerekesen viselkedjek a jövedelmemmel kapcsolatban, inkább elkötelezetten növeltem azt. Az első célom az volt, hogy a havi bevételemet egyszerűen egy másik 3.000 dollárral növeljem meg. Elvégeztem a matekot. Ez heti 750, napi 100 és óránként 10 dollár pluszt jelentett – így reálisá vált.

Nem hagytam ott a munkahelyemet, bár nem szerettem a munkámat. Arra használtam fel az akkori munkahelyet, hogy megtanuljam, hogyan növeljem a bevételemet. Túlszárnyaltam a célt és több mint 7.000 dollárt kerestem életemben először, ami 84.000 dollár lenne évente, ha tudom tartani a tempót. Továbbra is az egyszerűsége összpontosítottam és az első tizenkét hónapban majdnem 100.000 dollárt kerestem. Nem rossz egy huszonhat évestől, nem?

Hihetetlenül izgatott lettem és rájöttem, mennyire fontosak a növekedések és a kiugrások a jövedelmedben, mivel ezek bizonyítják, hogy ott volt a lehetőség. Amikor abbahagyod a pénz miatti panaszkodást és elkezded

felelősséget vállalni a bevételek növeléséért, akkor fantasztikus, hogy milyen dolgok történnek meg és hogy milyen gyorsan történnek meg.

A pénz úgy tűnik, azokhoz áramlik, akik a legtöbb figyelmet szentelik neki és akik a legtöbb felelősséget vállalják érte. Engem a pénz soha nem akkor talált meg, amikor panaszkodtam miatta. Észrevetted hogy azok, akik legtöbbet panaszkodnak a pénz miatt, pontosan azok, akiknek a legkevesebb van?

“A pénz úgy tűnik azokhoz áramlik, akik a legtöbb figyelmet szentelik neki és akik a legtöbb felelősséget vállalják érte.”

Ha egy értékesítési pozícióban dolgozol, tudod mit kell tenned. Adj el többet! Ha nem az értékesítésben dolgozol, akkor keress meg minden lehetséges módot, hogy plusz bevételre tegyél szert. Ne mondd, hogy Te nem tudod, ez egy hazugság – bárki képes bevételt teremteni. Nézz körül a dolgaid között, mi az, amire már nincs szükséged, és add el őket. Ne is foglalkozz azzal, hogy milyen sokért vagy milyen kevésért adod el őket. Csak add el a dolgokat és bizonyítsd be magadnak, hogy képes vagy növelni a bevételed! Amit pedig nem tudsz eladni, add oda jótékony célra és érvényesítsd az erre járó adókedvezményt! Az azonnali adójóváírás valójában fordított bevétel; de ezt a kalkulációt meghagyom egy alaposabb könyv témájának - a vagyon megteremtéséről. Mikor már mindent eladtál, menj át egy rokonodhoz és ott is szedj össze mindent, ami nekik már nem kell, és add el azokat is az interneten, ezzel növelve a bevételed.

Vállalhatsz mellékállást is mint felszolgáló, masszőr, bébiszitter, háziállat -felügyelő, nyelvtanár, lehetsz Uber-sofőr vagy kéregethatsz az utcán.

Egy család egyszer felkért, hogy segítsék megoldani az üzleti és pénzügyi gondjaikat. Nekik is azt javasoltam,

hogy kezdjék el eladni néhány személyes vagyontárgyukat. A férj azt mondta “Ezek a javaslatok annyira a mi szintünk alatt vannak!” Ekkor emlékeztem arra, hogy ami igazán az ő szintjük alatt van az az, a fizetéstől fizetésig élnek és soha nem jólétben!”

Akiknek nincs pénzük nyögnek, sírnak, fáj a hasuk, miközben a gazdagok vállalják mindenért a felelősséget. Ha pénzt akarsz, be kell fejezned a panaszkodást, a sírást, a mentegetőzést, és el kell engedned ezt a “nekem ez jár” dolgot.

Bármibe is kerül, meg fogod teremteni a jólétet. A panaszkodás, a nyögés és a nyöszörgés nem fogják megnövelni a bevételedet. Vállalj teljes elkötelezettséget azért, hogy jólétet teremts, légy etikus az utadon és tegyél meg mindent, amit kell, bármibe is kerül, amíg el nem éred azt. Nézzünk szembe a ténnyel, amikor nincs pénzed, az etikátlan.

Amikor elhatározod magad, meg fogod találni a módját, és ez soha nem jelenti azt, hogy etikátlannak kellene lenned. Közvetítés vevőket a cégemnek és én fizetek érte. Minden cég után, amit online termékemhez, a “Cardone Egyetem”-hez (www.cardoneu.com) közvetítesz 500 dollár jutalékot kapsz, amint lezárjuk az üzletet. Közvetítés hetente egyet én 26.000 dollárt fizetek neked évente. Küldj három hetente én 78.000 dollárt fizetek neked évente. Keress meg, így 50.000 dollárt, és ezen felül 78.000 dollár bónuszt fizetek neked követítői jutalékként. Ezzel csak lerövidítettem az időt, ami ahhoz szükséges, hogy megszerezd az első millió dollárod; húsz év helyett mindössze nyolc év alatt. (Számold ki! Megspóroltam neked 12 évet.) Ez az elfogadható szint alatt van?

“Akinek nincs pénzük, panaszkodnak és nyögnek, miközben a gazdagok felelősséget vállalnak.”

Manapság olyan sokféleképpen lehet bevételt növelni. Kezdvé az otthonról történő internetes értékesítéstől, a blogok írásától, lektorálástól különböző szerzőknek, a podcastok kiadásán és partnerprogramok létrehozásán keresztül, a nagy hálózati marketing vállalatokhoz való csatlakozásig, és így tovább. Mellesleg szerintem mindenkinek csatlakoznia kellene valamilyen hálózati marketing programhoz. Csak maga a tény, hogy azonnal hozzáférést kapsz hasonló gondolkodású emberek teljes hálózatához - akik mind arra törekednek, hogy javítsák saját életkörülményeiket -, már önmagában a jólét megteremtése.

Amint elkezded növelni a bevételledet, folytasd a matekot és folyamatosan emeld a a bevételled lépésekben, amíg el nem tudod kezdeni növelni ugrásszerűen. A ugrásszerű növekedés akkor fog bekövetkezni, amikor elkezded növelni a saját készségeidet és elkezdesz beruházásokat létrehozni.

Emlékszem, amikor először kerestem egy év alatt 100.000 dollárt. Le voltam nyugőzve. Akkor elképzelni sem tudtam volna, hogy egyszer százezret keresek egy hónap alatt! Ezek azok az ugrásszerű növekedések, amelyek kiterjesztik a lehetőségeidet és megnövelik a saját képességeidbe vetett hitedet. Aztán emlékszem, amikor először kerestem meg 100.000 dollárt egy hónap alatt. Az önbizalmam szárnyalt!

Aztán csak folytattam a képességeim fejlesztését, folytattam a matekot, folyamatosan növeltem a bevételeimet, és valóban eljött az a pont, amikor egy nap alatt megkerestem a 100.000 dollárt, aztán egy óra alatt!

Mindezt lépésekben kellett megoldoznom, amíg mindez valósággá vált számomra. És nem számít, hogy mennyire próbál valaki meggyőzni arról, hogy egyszerűen "gazdaggá gondolhatod" magad, a bevételled lépésenként való növelése elengedhetetlen ahhoz, hogy kialakítsd az

ugrásszerű növekedéseket.

Egy biztos, senki sem lesz gazdag úgy, hogy először ne növelné meg a bevételeit. Ezt megteheted befektetéssel, vagy termékek és szolgáltatások értékesítésével - vagy mindkettővel. A vagyon megteremtése, különösen a korai szakaszban, nem megtakarításon vagy befektetésen múlik, hanem azon, hogy megemeled a bevételi forrásaidat.

Azoknak, akik azt hiszik hogy feltétlenül saját vállalkozásuk kell legyen vagy saját vállalkozást kell, hogy üzemeltessenek ahhoz, hogy meggazdagodjanak, elmondom - ez nem igaz. Sőt, valójában négyből három milliomos valaki másnak dolgozik. Ahhoz viszont, hogy a bevételi forrásaidat megnövelj, úgy kell működnöd, mint egy vállalkozás. Valójában te magad vagy a vállalkozás, nem pedig "indítasz" egy vállalkozást. A vállalkozásod értéke – a te értéked – a saját bevételt teremtő képességed értéke.

A lányaim négy és hét évesek. Mindketten képesek tetszésük szerint bevételt termelni azáltal, hogy a saját egyedi értékeiket elcserélik valaki olyannal, aki hajlandó pénzt adni érte. Nincs szükségük üzleti tervre, sem limonádét árusító bódéra hogy növeljék a bevételüket. Ők mind a ketten saját jogon egy-egy vállalkozás. Egyébként azt is elárulom, hogy mindkét gyermekemnek már több pénze van félrerakva, mint az amerikai lakosság 50%-ának (mert az amerikai lakosság 50%-ának egy dollarja sincs megtakarítva vészhelyzet esetére – a szerk.)

“Te magad vagy a vállalkozás, nem pedig “indítasz” egy vállalkozást.”

fejezet 6

4. lépés: Kinél van a pénzem?

Ez annyira egyszerű, fantasztikus és zseniális, amint megérted. Csak kérdezd meg magadtól, “Kinél van a pénzem?” Az emberek vállalkozásokba kezdenek és üzleti terveket készítenek, de soha nem teszik fel ezt az egyszerű kérdést.

Készíts listát arról, kinél van a pénzed – az a pénz, amit meg akarsz szerezni - és találd ki, mit tudsz nekik cserébe adni érte. Legyen az egy szolgáltatás, egy termék vagy egy ötlet - mindig azt a kérdést kell feltenned magadnak, “Kinél van a pénzem?” Nem pénzt kell keresned, hanem megtalálnod azokat, akik már összeszedték a pénzt, akiknek van pénzüik, és elcserélned velük azt, ami neked van (szakértelem és tudás stb.), arra ami nekik van (pénzüik).

Start investing most of, if not all of, your time with
Kezdd el a legtöbb idődet (ha nem az összeset) azokba az emberekbe fektetni, akik a listádon vannak. A milliomos gondolkodásmódodat e köré építsd fel, töltsd minden éber óradat és az összes energiádat azzal, hogy kiszolgálod azokat, akiknek arra van szüksége, ami neked van.

Huszonkilenc éves koromban, amikor az első cégetem kezdtem, minden időmet azzal töltöttem, hogy olyan emberekkel találkozzam, akik meg tudták venni a termékemet, és szinte egy percet sem töltöttem azokkal, akik nem tudták és/vagy nem akarták megvenni.

A feleségemmel nemrég egy konferencián voltunk, és emlékeztettem őt erre “Elena, csak négy-hat emberrel kell találkoznunk itt.” Amikor a munkatársaim velem utaznak egy konferenciára, őket is emlékeztetem erre:

“Legyetek kedvesek mindenkivel, de ne feledjétek, azért vagyunk itt, hogy azokkal az emberekkel találkozzunk, akiknél a pénzünk van.” Ezen kell, hogy a legfőbb hangsúly legyen. Ha nem így jársz el, azzal lehetőségeket veszítesz és olyan emberekre pazarlod az időd, akik nem tudnak és nem fognak befektetni az ötleteidbe.

Úgy hangzik, mintha egy rossz, önző és kapzsi ember lennék, ugye? Nos, senki nem hív rossz embernek, amikor a vacsora után a számlát én állom. Senki sem hiszi, hogy önző vagyok, amikor hitelre van szüksége, és én vagyok az egyetlen, aki segíthet, mert csak én rendelkezem készpénzzel. Amikor egy új üzletet szeretnél elkezdni velem, amihez én adom a tőkét, örülni fogsz annak, hogy én a pénzügyeimre koncentráltam.

Ez a vagyon megteremtésének kemény, hideg és egyszerű ténye - “Kövesd a pénzt, “ mint mondják. Ha minden idődet olyanokkal töltöd, akik nem tudnak fizetni, a végén te is olyan leszel, aki nem tud fizetni. “Kinél van a pénzem?” az egyik legerőteljesebb “szólás” a vagyon és az idő megteremtésében.

“Ha minden idődet olyanokkal töltöd, akik nem fizetnek, a végén te is olyan leszel, aki nem tud fizetni.”

Ugyanakkor minél több embernek segítesz, annál több pénzed lesz. Ha azt szeretnéd, hogy legyen egymilliárd dollárod, egyszerűen csak segíts egymilliárd embernek. Akiknek a legnagyobb segítségre van szükségük ezen a bolygón, azoknak általában nem sok pénzük van. Így szükségük lesz arra, hogy neked legyen pénzed, amiből azokat a megoldásokat ki lehet találni, amivel nekik segítesz. Találd meg a módját annak, hogyan tudsz segíteni egymilliárd embernek és elég jó esélyed van arra, hogy a végén egymilliárd dollárnál sokkal több lesz a tiéd. A végén a pénznél sokkal nagyobb érték fogsz kapni. A végén a valódi gazdagság lesz a tiéd: barátokat, támogatást, szeretetet, egy örökséget hagysz a világra, amiért világszinten elismernek és csodálnak.

Szeretnék egyértelműen fogalmazni: nem fogsz tudni egymilliárd embernek segíteni pénz nélkül, vagy anélkül, hogy találnál olyat, akinek van pénze!

Így kérdezd meg magadtól, "Kinél van a pénzem?". És addig kérdezd, amíg válaszokat nem kapsz. Amikor teljesen elkötelezed magad e mellett az elképzelés mellett, a pénz úgy fog követni, mint a varázslat. Ha egyike vagy azoknak, akik nem szeretnek másokkal beszélni és megmagyaráztat magadnak, hogy ez azért van így, mert introvertált vagy, mert félnék vagy, tedd túl rajta magad! Emlékeztess magad arra, hogy mennyire nem szereted azt, amikor nincs pénzed, vagy épp csak annyi van, hogy kihúzd belőle hó végéig. Amikor a céljaid elég nagyok, fel fogsz hagyni azzal, hogy önmagadnak hazugságokat és a gyenge kifogásokat találj ki.

Nem fogsz meggazdagodni a gardrób szekrényedből, sem a garázsodból, sem a nappalidból. Ez nem így működik. Minden egyes garázsmilliárdos úgy lett azzá, hogy végül kiment a garázsából, hogy eladja az ötletét, a találmányát vagy a termékét.

"Aikor a céljaid elég nagyok, fel fogsz hagyni azzal, hogy önmagadnak hazugságokat és gyenge kifogásokat találj ki."

A pénztelenségéből kivezető úton egészen odáig, amikor az első 5 millióm már bent volt a bankban, csak egy dolgra fókuszáltam, "Kinél van a pénzem?". Évente 300 napot voltam úton, hat éven keresztül, és minden lehetséges vevő (befektető) ajtaján bekopogtattam, akik az üzleti ötletemre vevők voltak. Szolgáltatást nyújtottam nekik ők pedig ezt elcserélték a pénzükre.

Gyűlöltem minden egyes pillanatát. Nem ezt akartam csinálni, nem szerettem csinálni, de mégis minden reggel felkeltem, hogy ezt csináljam. Több ezer ingyenes üzleti megbeszélést bonyolítottam az Egyesült Államokban és

Kanadában, a saját költségemen, hogy is,ertté tegyem magam, hogy megtaláljam a lehetőségét annak, hogy megfelelő vevőkkel találkozhasam, abban reménykedve, hogy pénzt tudok összegyűjteni a termékem eladásából, amivel növelni tudtam a bevételemet.

A millárdos Mark Cuban-t idézem: “A legfontosabb dolog az üzleti világban, hogy megtanulj értékesítési.” Az értékesítés pedig egyszerűen ennyi, “Kinél van a pénzem?”

Amint elkötelezed magad arra, hogy ezt a kérdést állandóan feltedd, akkor az értékesítést is tökéletesen el akarod majd sajátítani. Ebben segít neked a CardoneUniversity.com. De addig is, írd meg a listát , hogy ki az aki kvalifikált és tedd magad ismertté számukra.

Ha pénzhiánnyal küzdesz, az azért van, mert nem a megfelelő emberekbe investálod az idődet és nem az alapján, hogy, “Kinél van a pénzem?”. Ezen a bolygón nincs pénzhiány. Tehát ha egyáltalán nincs pénzed, ott neked van valami hiányosságod a pénzzel kapcsolatban. Ha az idődet arra fordítod, hogy “Kinél van a pénzem?”, akkor mindig, mindig, mindig pénzben fogod látni az eredményt. És ha már sikerül olyan emberekkel találkoznod, akiknek van pénzüik és mégis pénz nélkül jössz el, akkor iratkozz be hozzám a CardoneUniversity.com-ra és segítetek megoldani ezeket a hiányosságokat is.

De először kérdezd meg magadtól, “Kinél van a pénzem?”

7. fejezet

5. lépés: Élj úgy, mintha nem lenne pénzed!

Ahogy elkezd a jövedelmed növekedni, az életviteled maradj szerény. Azt mondtam maradj szerény, nem azt, hogy szegény. Van egy irányelvem a pénzzel kapcsolatban, ami pedig az, hogy soha, de soha ne engedd a pénzt csak úgy ott ücsörögni. Amint elkezdtem növelni a bevételmet, a többletet rögtön áttettem a “szent és sérthetetlen” számlákra, amelyekhez nem fértem hozzá és ki voltak jelölve jövőbeli beruházások céljára.

Amint elkezdtem a bevételmet növelni, odamentem a munkaadóhoz és megkértem arra, hogy a bruttó, adózás előtti fizetésem 40%-át közvetlenül helyezze el azokra a személyes bankszámlákra, amitket erre a célra nyitottam. Azt mondta, ezt nem tudják megtenni. Erre azt mondtam: “Ha az adóhivatalnak meg tudod tenni, akkor nekem is.” Így nyitottam három megtakarítási számlát, mindegyiknek adtam egy különleges nevet. Ezeket “szent és sérthetetlen” jövőbeni befektetésként kezeltem. (Soha ne használd ezeket nyugdíjelőtakarékossági számlaként).

Emlékszem, amikor legelőször hallottam Michael Douglas-tól a “Wall Street” című filmben “A pénz soha nem alszik”. Gondoltam magamban, “Az lehet, de elunja magát!”

Tudtam, mások szokásait megfigyelve, ha a pénz csak ott ücsörög akkor vagy elköltik, vagy elherdálják. Mivel nem bíztam meg magamban annyira, hogy csak úgy ott tudom hagyni a készpénzt ücsörögni, így amint többlet bevételre tettem szert, azonnal átirányítottam őket azokra a számlákra, amelyek a jövőbeli beruházásoknak és passzív jövedelem kialakításának voltak fenntartva.

Huszonhat éves voltam, amikor elkezdtem ezt csinálni. Ez tette lehetővé, hogy finanszírozni tudjam az első cégemet, majd a második cégemet, majd az ingatlanvállalatomat is. Az igazi előnye ennek a stratégiának az, hogy mindig arra kényszerített, hogy továbbra is termeljek és hogy felülmúljam a korábbi eredményeimet. Voltak olyan hónapjaim például, amikor több pénzt kerestem, mint azelőtt bármikor, és az összeset áttettem a “szent és sérthetetlen” számláimra. Emiatt néha úgy sikerült, hogy elmaradtam a bérleti díjjal, bár több pénzem volt valaha. Ilyenkor kénytelen voltam egyezkedni a tulajjal és haladékat kérni a bérleti díjra. Furcsa volt, mert mindenki tudta, hogy jól kerestem, de mégsem volt soha pénzem. Pénztelen voltam, nem szegény, és ez működött.

Ez a pénztelen állapot arra kényszerített, hogy folyamatosan új bevételre tegyek szert. Annyi embert láttam, akik miután elértek egy bizonyos pénzügyi sikert, nem folytatták azt, ami a sikert hozta nekik, így elkezdtek pénzügyileg visszafelé haladni. Én azzal, hogy pénztelen maradtam, kénytelen voltam folyamatosan azokat a dolgokat csinálni, amik bizonyítottan sikeresek voltak.

Úgy tűnik, hogy az emberek legjobban szükséghelyzetben teljesítenek. Tanulmányozva a szupersikereseket és azokat, akik nem voltak azok, óriási különbségeket fedeztem fel. A legbizarrabb az, hogy a gazdagok úgy dolgoznak, mint akinek egy vasa sincs, míg azok, akiknek igazán szükségük lenne a pénzre, nem úgy. Mai napig elnézem a színlelőket, ők úgy alszanak, mint a gazdagok, amíg én úgy kelek fel minden nap, mintha semmim nem lenne. Mindketten becsapjuk saját magunkat, de igen eltérő végeredménnyel.

Harminc évet töltöttem el azzal, hogy így becsaptam magam, mikor egy nap arra ébredtem, hogy több pénzem volt, mint amit valaha is el tudnék költeni. Még mai is úgy fekszem és úgy kelek, mintha semmim nem lenne,

és igyekszem a következő szintre emelkedni. Tudatában vagyok annak, hogy az olyan dolgok amelyek az én kontrollomon kívül esnek - bár valószínűtlen -, képesek veszélybe sodorni az én pénzügyeimet.

Ugyanez fog veled is megtörténni. Egy ötlet a kemény munkával párosítva, hosszú távon az idővel megsokszorozva, hozzáadva az önfegyelmet, mindig egyenlő lesz a sikerrel. El fog jönni az a pont, nos, amikor rendkívül gazdag leszel és szinte semmi sem fogja tudni megváltoztatni ezt az állapotot. De meg kell érte dolgoznod. Az ötletek nagyszerűek, de semmit nem érnek hosszú időn keresztül végzett kemény munka és az önfegyelem nélkül.

Ötlet + Kemény Munka x Idő + Önfegyelem = Siker

Huszonöt éves voltam, mikor komolyan elköteleztem magam a meggazdagodásra. Fogtam az első ötletemet, és nap mint nap nagyon keményen dolgoztam azon, hogy ez megvalósuljon - hosszú időn keresztül, kitartóan, rendkívüli önfegyellemmel. Ez sikert hozott már az elején, ami lehetővé tett egy kis extra pénzt. Megismételtem ugyanezt a ciklust, most már pénzzel. Amikor a megtakarításhoz munkát adunk, és tesszük ezt hosszabb időn keresztül, valamint önfegyelmet gyakorlunk a pénz felett, az meg fogja hozni a pénzügyi sikert. Befektettem a pénzt megtakarítási számlákba, miközben tovább dolgoztam a fő vállalkozásomban, és a többlet pénzt nem költöttem el (önfegyelem) dolgokra. Majd felkészültem arra, hogy a többlet pénzeket befektessem újabb vállalkozásokba, sőt, hogy befektessem többszörös bevételi forrásokba.

Huszonöt éves koromtól ötvenegy éves koromig nem volt semmi alkohol, bulizás, kérkedés, egzotikus autók - egy jobb órák volt. És szinte nyaralni sem voltam.

Anélkül, hogy tudtam volna, hogy mi lesz a második

üzletem, vagy hogy mibe fogok fektetni, folyamatosan készítettem fel magam arra a napra, amikor bővíteni fogok. Maradj szerény, ne szegény; vonj meg magadtól dolgokat ma a jövőbeni pénzügyi szabadságodért cserébe. Kicsit költőibben: fizesd meg az árat annak ma, hogy holnap bármilyen árat ki tudj fizetni.

Egy fiú nemrég megkérdezte tőlem, “Miért dolgozol még mindig olyan keményen?” Nem akartam hosszú filozófiai magyarázatba belekezdeni arról, hogy valójában én felkészült akarok lenni egy jelentősebb gazdasági összeomlásra is. Úgy gondoltam, ő csak a társalgás kedvéért kérdezte, így azt mondtam, hogy azért, mert szeretem a munkám, azt remélve, hogy megelégszik ezzel a válasszal. Erre ő olyan butaságokat mondott, “Csak egyszer élünk, tudod?” Majd tetézte ezzel, “Soha nem látunk már a klubban.” Ezt gyorsan meguntam, megveregettem a vállát és azt mondtam neki, “Soha nem látsz engem a klubban, én meg soha nem látlak a bankban!”

“Fizesd meg az árat annak ma, hogy holnap bármilyen árat ki tudj fizetni.”

8. fejezet.

6. lépés:

Legyen megtakarításod, ne csak a biztonságért, hanem hogy befektesd!

Befektetések útján leszel szupergazdag. Az egyetlen célja annak, hogy pénzt takaríts meg, az, hogy egy nap pénzt fektess be. Én abban a hitben nőttek fel, hogy vészhelyzetek, nyugdíj és az “esős napok” miatt kell pénzt félretenni. Viszont a könyvek, amelyeket a gazdag emberekről olvastam, mind arról szóltak, hogy ők arra gyűjtöttek és tettek félre, hogy befektethessenek, nem pedig csak azért, hogy legyen. Huszonhat éves korom óta azért gyűjtöttem, hogy egy nap be tudjak fektetni és bővíteni tudjak, és nem csupán azért, ha lesz egy katasztrófa vagy vészhelyzet, amit finanszírozni tudok.

Az első befektetésem harmincegy éves koromban történt. Azelőtt hat évig tettem félre, miközben úgy éltem, mint aki pénztelen. Egy fickó az egyik szemináriumom után odajött hozzám azzal az ötlettel, hogy hozzunk létre egy gyakorlatias, aktív részvételen alapuló, cégen belüli képzéseket szolgáltató vállalkozást. Ahol a mi csapatunk megy el a cégekhez, és új értékesítési eljárásokat vezetnének be az értékesítések növelésére. Én azt mondtam neki, “Én kölcsönzők az új céghez 50.000 dollárt, amit meg kell fizetnetek kilencven napon belül. Emellett fizetést kapok az információimért, valamint százalékot a nyereségből, és ha nem fizetitek vissza az összeget kilencven napon belül, nem adok kölcsön még egyszer egy garast sem. Úgyhogy működjön!” Akkoriban még csak néhány százezrem volt megtakarítva, de a fő bevétel, az előadói karrierem egy nagyon megbízható forrásnak bizonyult, és egyre növekedett.

Tetszett az ötlet, mert szimbiotikus üzlet volt, kapcsolódott az első üzletemhez is. Azaz nem kellett levennem a figyelmemet az első cégről ahhoz, hogy a második cégem növelni tudjam, és az első cégem információval látta el a második cégemet. Az új partnerem kifizetett kilencven napon belül és az új cég annyit fizetett az első évben, mint amennyit az első cégem. Ezt nevezem ugrásszerű növekedésnek, nem csak lépésenkénti jövedelem-emelkedésnek.

A harmadik cégem néhány évvel a második után jött létre. Harmincöt éves voltam és közel öt éve tanulmányoztam az ingatlan piacot. Több száz lakóépületet megnéztem, de soha nem volt meg a bátorságom ahhoz, hogy meg is vegyek egyet. Végül meghúztam a ravaszt és megkötöttem az első üzletet. Egy negyvennyolc lakásos épület volt Vistában, Kalifornia államban, 1.95 millió dollárért, 350.000 dolláros előleg befizetésével. Ez volt a harmadik a "szent és sérthetetlen" bankszámláim közül. Tudtam, hogy ez egy jó üzlet, így belevágtam. Hat évig tartott, mire megtaláltam és amikor meglett, teljes gőzzel belevágtam. Az első hónapban pénzforgalmat eredményezett és minden hónapban azután. Kilencven nap múlva megkötöttem a második üzletemet, vettem egy harmincnyolc lakásos ingatlant Point Loma-ban, Kaliforniában, 3 millió dollárért. Három évvel később eladtam mindkét ingatlant, több mint 5 millióért, miközben évi 100.000 dollárt kerestem vele. A 850.000 dolláros befektetés 5.3 millió dolláros tiszta hasznot hozott, ami 600%-os hozam.

A nyolc év, amíg úgy éltem mint egy pénztelen, nyolc év, amíg támadójátékosként az első és a második cégemet erősítettem meg, miközben a biztonságban tartottam a "szent és sérthetetlen" számláimat; ezek készítettek fel arra, hogy egy nap ezt a jelentős beruházást megtehessem. Ez volt az első alkalom, hogy egymillió dollárt keressek egyszerre. Ebben az esetben ez 5 millió volt egycsapásra.

Az igazság az, hogy több évnyi önfegyelem, tudás és bátorság eredménye, hogy abba a helyzetbe kerülhettem, hogy meg tudjak ragadni egy ilyen lehetőséget - nem egy szerencsés pillanaté. A legtöbb ember azért nem tudja kihasználni a legjobb lehetőséget, mert nincs pénzük, tudásuk, vagy a bátorságuk.

Az emberek azért nem tudnak vagyont teremteni, mert nem fektetnek be eleget ahhoz, hogy nagy eredményeket érjenek el. Jelentős vagyonalkotók nagyban játszanak, nem kicsiben.

Ehhez az szükséges, hogy legyen többlet készpénzed és önbizalmad. Amikor tudod, hogy megtaláltad a helyes utat, akkor gyorsan adj bele mindent! A sebesség hatalom. Ilyenkor teljesen ki fogod meríteni a "szent és sérthetetlen" számláidat, amiket eddig építgettél. Ilyenkor teljes bizalomra lesz szükséged az új befektetéseidben és a korábbi jövedelemforrásaiddal is. Ha az új befektetéseid később kezdenek el termelni, vagy ha netalántán megbuknak, tudnod kell számítani a korábbi jövedelemforrásaidra.

Van olyan, hogy évekig nem fektetek be semmi újba, és egyszerűen arra koncentrálok hogy a már meglévő üzleteimet erősítsem meg. Nem játszom a pénzemmel. Befektetek és biztosra akarok menni. Ez azt jelenti, hogy tudnom kell, mit csinálok, és a befektetésnek egyszerűnek kell lennie.

Én a szó szoros értelmében kiszámolom a legrosszabb eshetőségeket, és ha még mindig tudok pénzt keresi vele, belevágok. Ilyenkor hajlandó vagyok újra mindent készpénzforrásomat kimeríteni, tudván, hogy nem teszem ki a családomat - akik tőlem függenek - veszélynek, mivel a korábbi jövedelemforrásaim is el tudnak tartani minket.

“Az emberek azért nem tudnak vagyont teremteni maguknak, mert nem fektetnek be eleget ahhoz, hogy nagy eredményeket érjenek el.”

Tavaly ahelyett, hogy több ingatlant vásároltam volna, egy repülőgépbe fektettem be, vettem egy Gulfstream 200-ast. Az ingatlanpiac akkor nekem túlázotttnak tűnt, és annak alapján ahogy én kalkulálok, nem nem láttam értelmét, hogy több ingatlant vegyek. Megint lenulláztam magam azzal, hogy befektettem a repülőgépbe, ami ismételtén arra kényszerített, hogy tovább pörögjek. Azzal indokoltam a gép megvásárlását, hogy úgy hiszem, így még több ügyféllel találkozhatok és ez segít abban, hogy a jelenlegi üzletemet (bevétel) erősítsem.

Szinte mindenkinek az a véleménye, hogy egy sugárhajtású repülőgép egy szörnyű befektetés. Kérdezd meg bármelyik könyvelőt, és azt fogják mondani, ez egy szörnyű befektetés. Bár egyikük sem tudna venni egy repülőgépet. Kérdezz meg bárkit, akinek van repülőgépe, és ők meg tudják mondani neked: “Nem érted meg egy repülőgép pénzügyi értékét, amíg meg nem érted az idő értékét.”

A repülőgép első évben visszahozta az árát attól számítva, hogy a tulajdonosa lettem, mert lehetővé tette számomra azt, hogy még több alkalmas ügyféllel találkozhatok, rövidebb idő alatt. Folytattam a növekvő bevétel képletének ismétlését; megtakarítottam, hogy befektessek, a bevételt lépésekben, majd ugrásszerűen emeltem, felkészülve a jövőbeli befektetésekhez.

“Soha nem érted meg egy repülőgép pénzügyi értékét, amíg meg nem érted az idő értékét.”

9. fejezet

7. lépés: Többsörös jövedelemforrások

Poor people try to replace flows of money while rich A szegény emberek az egyik pénzforrást a másikkal próbálják helyettesíteni, amíg a gazdag emberek azt kiegészíteni próbálják, egymáshoz adni a forrásaikat. A többsörös jövedelemforrások létrehozása, a pénzügyi szabadság és igazi vagyon megteremtésének Szent Grálja. Huszonöt évesen arról panaszkodtam, hogy milyen kevés pénzt keresek. Ma már több mint ötven jövedelemforrásom van, öt különböző cégből – nem számítva azt a pár részvényt és befektetési alapot, amelyeket megvettem.

A források közül néhány az első cégemből származik, ami ma is a tulajdonom és én működtetem. Némely forrás olyan, mint egy kis csepp, néhány pedig olyan, mint a tűzoltótömlő. Mindegyik forrás más szintű figyelmet kíván. Néhány hatalmas energiát igényel, és vannak sokkal passzívabb áramlások is. Megbecsülöm és értékelem mindet, és soha egyikre sem panaszkodom. Ha panaszkodsz az anyagi helyzetedet illetően, az sosem fog több neked pénzt hozni.

A leggyakoribb hiba, amit az emberek elkövetnek a többsörös bevételi forrás kialakításában az, hogy otthagyják a régit. A másik leggyakoribb hiba pedig az, hogy olyan másodlagos bevételi forrást választanak, ami teljesen más, mint az első. Így nem tudnak mind a kettőnek megfelelő figyelmet szentelni.

Amikor a második bevételi forrásodat alakítod ki, arra ügyelj, hogy az a jelenlegi bevételi forrásoddal párhuzamos legyen vagy szimbiózisban legyenek és soha ne hanyagold el az első forrásodat. Például ha egy cégnél

dolgozol és onnan kapsz fizetést, akkor törekedj arra, hogy egyre jobb legyél a munkádban, és eközben keresd meg a módját annak, hogy szert tegyél egy második jövedelemforrásra, ami párhuzamos azzal, ami a munkád. Legyen ez a cég keretein belül és a munkaidődben.

“Panaszkodni az anyagi helyzetedre, sosem hoz több pénzt.”

Legtöbben másodikként egy - a munkájukon kívül eső -, külső bevételi forrást kezdenek, majd izgalomba jönnek ettől és figyelmen kívül hagyják az elsőt. Majd a végén újra csak egy bevételi forrásuk marad. A második általában gyengébb, mint az első valaha volt. Amikor elkezded egy második bevételi forrással foglalkozni, vállalj kötelezettséget arra, hogy soha nem hagyod figyelmen kívül az elsőt. Ha belépsz egy hálózati marketing cégbe, használd arra, hogy kiegészítsd vele az elsőt (mindkét irányban). Mindaddig, amíg a jövőben egy ponton akár el is hagyhatod az elsőt, anélkül, hogy az hiányozna, vagy rábízod valaki másra, hogy irányítsa helyetted. Érd el, hogy mindkét irányban működjenek a források! Ismertesd meg az új hálózati embereket az első vállalkozásoddal, ahol dolgozol! Alakíts ki kölcsönös üzleti áramlást oda-vissza, úgy, hogy az erősítse mindkét bevételi forrást és mindkét céget!

Robert S. egy fizetett alkalmazottam, ő készíti videótartalmakat az irodámnak. 45.000 dollár volt az éves fizetése az internet-osztályon. Rám hallgatott és kialakított egy második bevételi forrást, értékesítőként. A jutalékokból az éves fizetése 90.000 dollárra emelkedett. Ehhez hozzáadott egy harmadik bevételi forrást, a GrantCardoneTV.com-nak reklámbevételeket szerzett, amiből még további 45.000 dollárt keres magának. Ezt hívom párhuzamos vagy szimbiotikus forrásoknak, mert ez pont beleillik abba, amit most is csinál. Nem keresett egy másik munkát a cégen kívül. Kitalálta, hogyan tud még két bevételi forrást hozzáadni a már meglévőhöz,

ugyanabban a pozícióban, a munkaidejében. Így a szabadidejét a saját önfejlesztésére tudja használni, hogy így egyre okosabb és gyorsabb legyen, hogy biztosabbak legyenek a képességei és hogy továbbra is fejlődjön.

Soha ne fordíts háttat az elsődleges bevételi forrásodnak addig (ha egyáltalán), amíg a későbbi források olyan erők nem lesznek, hogy azokat semmi sem tudja tönkre tenni vagy elpusztítani. És még akkor is nagyon gondold meg, hogy elszálsz-e bármilyen bevételi forrástól - függetlenül attól, hogy milyen kicsi is az a forrás. Ugyanez igaz akkor is, amikor elkezd nőni az ügyfeleid száma. Soha ne fordíts háttat azoknak az ügyfeleknek, akik odajuttattak, ahol most vagy. Persze lesznek olyan esetek, amikor okosabb odébbállnod, de ez legyen a inkább a kivétel, mint a szabály.

Amikor autókat értékesítettem, elértem annak a határát, amennyit el tudok adni, majd más forrásokat kutattam fel a kereskedésen belül, amivel növelhettem a bevételemet, és amivel az ügyfeleknek és a kereskedésnek is segítettem. Megtanultam, hogyan kell egy autót finanszírozni és azt is, hogy hogyan kell eladni. Mindenki nyert! A pénzügyi igazgató úgysem akart sokáig bennmaradni, a kereskedésnek nem kellett erre külön embert felvennie, és az ügyfelekről pedig személyesen GC gondoskodott – én pedig így extra pénzt kerestem. Végül is így sokkal értékesebb lettem a cég, az ügyfelek és saját magam számára is.

“Soha ne fordíts háttat az elsődleges bevételi forrásodnak.”

Semmi sem teremt jobban pénzügyi bizalmat, mint a többszörös, erős jövedelemforrások. Van egy milliárdos barátom, aki befektetett az ingatlan portfóliómba. Emlékszem amikor küldtem neki egy 9.000 dolláros csekket. Ő felhívott és azt mondta, “GC, szép kis csekket küldtél nekem. Jó munka volt.” 9.000 dollár és az ő vagyona kb.3.400.000.000! Örület, nem?

Ahhoz, hogy többszörös jövedelemforrásokat hozz létre, elkötelezettség kell, és kiváltképpen fegyelem, hogy hogyan használod az időt és a pénzt. Lehet, mindez leegyszerűsítettnek tűnik. De az egyszerű dolgok működnek és bonyolult dolgok szinte soha. Ezt a szabályt mellesleg évek óta használom, ezzel a szabállyal építettem fel az üzleteimet és a cégeimet. Az egyszerű működik.

Először is emeld meg a bevételédet! Majd adj hozzá ehhez a bevételhez úgy, hogy elkezdesz egy második, szimbiotikus forrást, kiterjesztve azt a dolgot amit már most is csinálsz! Tedd a bankba az összes többletpénzt, hogy egy nap majd be tudd fektetni! Tudd, hogy mibe fektetsz! Ne játssz a pénzzel és ne vállalj felesleges kockázatot, mindig menj biztosra! Ez a befektetés új forrásokat fog létrehozni és új vagyont, amely lehetővé teszi számodra hogy újabb befektetéseket teremts, amelyek további passzív bevételi forrásokat fognak eredményezni, és mindeközben soha ne vedd le a figyelmedet a korábbiakról.

Egy nap vedd meg a repülődet is, hogy továbbra is oda mehess, ahova akarsz, akkor amikor szeretnéd, és folytasd tovább ezt a folyamatot, és legyél te az a pasas, aki az egymillió dollárt adja jótékonysági célokra!

10. fejezet

8. lépés: Ismétlés, megerősítés és hiperfókusz

Te is lehetsz milliomos, és annak is kellene lenned! Lehetsz millárdos, deka- milliárdos, vagy még annál is gazdagabb, ha már a kezdetektől nagyban gondolkodsz, majd hiperfókuszálsz és megismétled azokat a lépéseket, amiket itt leírtam.

Függetlenül attól, hogy mások mit állítanak, a meggazdagodás nem csak úgy véletlenül történik meg, és tele van kihívásokkal. Néhány dolgot fel kell majd áldoznod, valószínűleg elég sok dolgot. Az első dolog, amit fel kell adnod, az a középosztálybeli gondolkodásmód. A következő dolog, amit fel kell adnod, az az, amit mindenki más szórakozásnak tart. Én huszonöt éven keresztül fizettem meg az árát. Míg a többiek utaztak, vakációztak, golfoztak vagy kalandtúrákra mentek, én akkor vagy a pénzügyi sikeremet építettem, vagy éppen felkészültem rá.

Az első jele annak, hogy jó úton vagy, az, hogy akik közel állnak hozzád elkezdik azt kérdezgetni, hogy miért dolgozol olyan keményen? Olyanokat mondanak majd hogy, “Soha nem látunk!”, “Mi történt veled?” vagy “Soha nincs ránk idő” és így tovább. Mikor elindulsz a gazdagság kalandjának útján, sokan majd megpróbálnak meggyőzni arról, hogy nem éri meg. Lesz, aki azt mondja, hogy ez lehetetlen. De megéri. És lehetséges. És fontos!

A gazdagság kalandjában az lesz a bonyolult, hogy ráébredsz arra, mennyi készséged hiányzik ehhez. Én már elég korán rájöttem, hogy mennyire keveset tudtam arról, hogyan teremtek kapcsolatot emberekkel, hogyan

építsek hálózatot, hogyan kommunikáljak, hogyan hozzak létre szoros kötelékeket és hogy milyen kevés önbizalmam is volt. Nem tudam, hogy kell eladni, piacra jutni, reklámozni, értéket teremteni, tárgyalni, ajánlatokat lezárni vagy az ügyfelet utánkövetni. Nem tudtam kezelni a csalódásokat és az elutasításokat és még a pénzzel sem tudtam rendesen bánni. Életemben először elkezdtem saját magamba befektetni. Elköteleztem magam amellett, hogy tanuljak. Mivel nem szerettem olvasni, még egy olyan tanfolyamot is elvégeztem ami azt tanította meg, hogy "Hogyan tanulj meg". Ami fantasztikus volt és lehetővé tette azt, hogy bármit meg tudjak tanulni és szeressem is csinálni!

Az egyik korai lépése annak, hogy megtanuld, hogyan tudod növelni a bevételédet (3. lépés), majd a kinél van a pénzed (4. lépés); ez az a pont, ahol az emberek többsége elbukik. Én legalább napi 10 órát töltöttem heti hat nap a munkahelyemen, és ezzel a két egyszerű dologgal foglalkoztam, a maradék időmet önfejlesztésére fordítottam, hogy kiépítsem azokat a képességeimet, amelyek hiányosak voltak.

Ahogy elkezdtem sikereket elérni - az új ismereteimet használva -, azonnal észrevettem, hogy megújult az önbizalmam és a hitem önmagamban is.

Életemben először igazán jól éreztem magam a saját bőrömben. Elkezdtem biztosnak érezni magam a saját képességeimben és még inkább elkötelezett lettem a sikerre. A körülöttem lévőek egyre kritikusabbak lettek azzal kapcsolatban, hogy nekem mi a fontos. Ez veled is meg fog történni, készülj fel erre. Te vagy az egyetlen, aki megváltozott. Szóval ne lepődj meg, amikor Te vátozol, az lehet, hogy veszélyt jelent a számukra. Emlékszem, mikor elkezdtem magam fejleszteni és az akkori barátnőm azt mondta, "Ne változz meg, én így szeretlek, ahogy vagy." Gondoltam magamban, "Itt nem rólad van szó, hanem rólam és hogy én mit akarok!" Az én elkötelezettségem

az önfejlesztésre veszélyt jelentett arra, hogy ő nem volt hajlandó önmagán javítani.

“Amikor változol, fenyegetést jelenthetsz mindazoknak, akik nem hajlandóak vagy képesek erre.”

Ha valóban elkötelezett vagy arra, hogy milliomos legyél, előbb vagy utóbb meg kell változtatnod a környezetedet, beleértve a családot és a barátokat is. Ez nem jelenti azt, hogy meg kell szabadulnod emberektől. Csak azt jelenti, hogy új embereket kell behoznod az életedbe. A régi barátok le fognak szakadni; elveszítik majd érdeklődésüket irántad. Idegesíteni fogod őket. Ha azt akarod, hogy a jólét klubjába kerülj, új kapcsolatokra lesz szükséged. Ez azt jelenti, felfelé kell haladnod, nem széltebe és nem lefelé. Ha nem változtatod meg a környezetet, nem fog sikerülni!

Készíts egy listát olyan emberekről a városban, ahol élsz, akik rendkívül sikeresek, mozgásban vannak, szeretik fejleszteni magukat, akik aktívak a jótékonyság terén, akik időt fektetnek az életük minőségének javításába, és nem csak panaszkodnak állandóan. Vedd körül magad ezekkel az emberekkel. Én egyike vagyok ezeknek. A feleségem, a gyerekeim, azok az emberek, akik a cégeimben dolgoznak, mind elkötelezettek saját maguk fejlesztésére. Arra, hogy a lehető legjobbak legyenek és segítsenek másoknak ugyanezt az anyagi szabadságot elérni.

A sikeres elkötelezett emberek azt szeretnék, hogy mások is sikeresek legyenek. Azok az emberek, akik elkötelezettek bizonyos régi állapotok iránt, azt az állapotot akarják látni maguk körül. Ha nem olyan emberek vesznek körül, akiket szeretnél, menj és kapd el őket!

Az egyik módja annak, hogy megtaláld a megfelelő embereket, hogy fektess saját magadba! Menj

konferenciákra, megbeszélésekre, csatlakozz lángelmék csoportjához és hálózati marketing csoportokhoz!

Ne szánj időt és ne költs pénzt dolgokra, játékokra, vakációra vagy pillanatnyi dolgokra! A legbiztosabb befektetés az életedben – TE. Az önfejlesztés és az oktatásra költs annyit, amennyit csak kell! Ha pénzt is kell kölcsönkérned ehhez, tedd meg. Emlékezz rá, hogy te már nem csak számlákat akarsz fizetni! Te a “milliomos és rendkívül gazdag akarsz lenni” játszmat játszod. Keresd meg a technológiákat, amelyek segítségével felszabadíthatod a benned rejlő lehetőségeket.

Amikor foganatosítod ezt a nyolc egyszerű lépést, meg tudok ígérni néhány dolgot:

- (1) Nehezebb lesz, mint gondolnád.
- (2) Könnyebb lesz, mint gondolnád.
- (3) Sokkal többet el fogsz érni, mint amiről valaha azt gondoltad, hogy lehetséges.

Ha azt kérdezed, lehetséges-e az, hogy bárki képes meggazdagodni? Nem tudom, hogy ‘bárki’ képes-e. Kétlem hogy ‘csak akárki’ úgy felveszi ezt a könyvet és még kevesebben fogják minden nap maguknál tartani. Tudom, hogy neked sikerülni fog, ha egyszerűen csak azt teszed, amit itt olvastál.

Ne felejtse el, hogy tartsd magadnál a Milliomos füzetet amíg el nem éred az első milliódat! És én legyek az első, akit értesítesz!

Barátod,
Grant Cardone

DO NOT COPY

Javasolt könyvek:

The 10X Rule by Grant Cardone

The Art of the Deal by Donald Trump

The Closers Survival Guide by Grant Cardone

The Intelligent Investor by Benjamin Graham

The Problems of Work by L. Ron Hubbard

The Richest Man in Babylon by George S. Classons

The Science of Getting Rich by Wallace D. Wattles

Sell or Be Sold by Grant Cardone

The Warren Buffet Way by Robert B. Hagstrom

Think and Grow Rich by Napoleon Hill

DO NOT COPY

DO NOT COPY

DO NOT COPY