

ИТАК, У ВАС ПОЯВИЛАСЬ ИДЕЯ СТОИМОСТЬЮ В МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ. ЧТО ЖЕ ДАЛЬШЕ?

Теперь как раз самое подходящее время, когда можно заставить ваши идеи работать на вас. В этой книге вы встретитесь с более чем пятьюдесятью разными людьми, каждый из которых начинал с простой идеи, а потом сделал миллионы, причем чаще всего за весьма короткий период времени. Многие из них являются моими клиентами и друзьями, однако есть и такие, деятельность которых я специально изучал, чтобы рассказать об этом читателям.

Некоторые из этих людей, их продукция или бизнес широко известны, большинство — нет. Полагаю, стоит узнать историю каждого из них, поскольку это позволит продемонстрировать новые грани стратегии «Как стать миллионером». Можно сказать, что это даже не одна, а много стратегий и каждая из них (или их сочетание) предназначена именно для вас.

Между тем важно с самого начала понять, что данная книга *не является* еще одним сухим, скучным учебником, повествующим о том, как добывать деньги, начинать и расширять бизнес, следуя определенным правилам. Если вы захотите узнать, например, как составить бизнес-план, то в библиотеках и на полках книжных магазинов есть масса изданий, которые научат вас, как это сделать. Поэтому не вижу веской причины, чтобы затрагивать эту тему.

**ФОРМУЛА УСПЕХА ОБЫЧНО НЕ РАБОТАЕТ.
В ЭТОЙ КНИГЕ НЕТ НИКАКИХ ФОРМУЛ!**

Вы *не найдете* здесь подробной и мастерски написанной схемы поэтапных инструкций. Не думаю, что действительно можно разбогатеть таким вот образом. Дело в том, что большинство имеющих склонность методически действовать людей являются простыми исполнителями и работают за зарплату.

Достижение успеха представляется мне волнующим и отчасти стихийным процессом извлечения идеи на свет Божий, поиска крупинок информации и складывания из них всей головоломки, который предполагает многократный просмотр и анализ своей работы, поиск единственно правильной комбинации, подходящей для каждой конкретной ситуации. В данной книге все эти моменты собраны воедино. Путешествуя по ее страницам, вы сможете добывать полезные знания по кусочкам и складывать их вместе в соответствии с вашими целями. Если бы существовала единая формула достижения успеха, то все наши потребности в знаниях ограничились бы одной-единственной книгой на эту тему. Но с разного рода формулами успеха дело обстоит точно так же, как и с многочисленными диетами: чаще всего они не срабатывают. Подумайте, ведь если бы люди нашли подходящую для всех диету, то она оказалась бы *единственной!*

**БЫЛО БЫ НЕПЛОХО, ЕСЛИ БЫ ПАРНИ
С НЕБОЛЬШИМИ ПРИКОЛЬНЫМИ ЗАПЛАТАМИ
НА ЛОКТЯХ СВОИХ ВЕЛЬВЕТОВЫХ СПОРТИВНЫХ
КУРТОК ДЕРЖАЛИСЬ ПОДАЛЬШЕ ОТ «ПОЛЯ
СРАЖЕНИЯ» НАШЕГО БИЗНЕСА. ИЛИ Я НЕ ПРАВ?**

В книге, которую вы держите в руках, говорится о том, как превратить идеи в деньги, но здесь нет рассуждений об идеях. Я ни во что не ставлю книги по бизнесу, написанные заумными людьми с академическим образо-

ванием, профессорами, никогда не покидавшими свои насиженные места, а также бухгалтерами, юристами и удалыми консультантами из больших процветающих консалтинговых фирм, поскольку все они изливают на нас потоки своих теорий. Мне приходится много выступать, часто в одной программе с другими, и я всегда предупреждаю аудиторию, что есть много лекторов, которые «руководят бизнесом только в своих ночных кошмарах и способны что-то продать лишь в своих мечтах». Я живу и работаю там же, где и вы, в *реальном* мире, где эти люди ничего другого не делают, кроме как переливают из пустого в порожнее. Поэтому с самого начала должен предупредить вас: каждая отдельная стратегия, предлагаемая в книге, опробована мною на практике. Все эти методики я использовал лично в интересах собственного бизнеса или бизнеса моих клиентов, и на деле они доказали свою полезность.

МОЖНО ЛИ ОЦЕНИТЬ ЭТУ КНИГУ В 10 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ?

Большая часть сведений, представленных в данной книге, берет истоки в моем личном опыте бизнесмена и моей деятельности как консультанта, однако окончательную форму эта информация приобрела на моих семинарах по теме «Как стать миллионером». Есть люди, которые проделали огромный путь из самых удаленных уголков Соединенных Штатов и Канады, а также из многих других стран, чтобы, заплатив от 295 до 3495 долларов с носа, получить возможность присутствовать на этих семинарах.

С тех курсов, стоимость посещения которых оценивается в 3495 долларов на человека и которые имеют название «Как стать миллионером в сфере прямого сбыта», слушатели могут возвратиться вновь на занятия первого круга со ставкой в тысячу долларов, причем свыше 90 %

всех посещающих сделали это хотя бы один раз. Не подумайте, что я говорю это в целях саморекламы. Когда-то давно один наставник посоветовал мне: «Не беспокойтесь относительно впечатлительных людей, просто подбодрите их». Именно это я и пытаюсь делать, стремясь к тому, чтобы вы поняли и оценили должным образом важность того, что сейчас находится в ваших руках. Это намного больше, чем цена за красочную обложку книги. Книга представляет собой эквивалент нескольких семинаров. Так что, учитывая, сколько люди платят за участие в них, ее вполне можно было бы оценить в 10 тысяч долларов или около того. В ней заключены миллионы долларов, в которые могут обойтись ваши ошибки, десятки миллионов долларов, в которые могут быть оценены ваши успехи, и даже сотни миллионов долларов, именно столько стоят проданные товары и услуги, относящиеся к шестидесяти трем разным сферам бизнеса.

Надеюсь, вы примете все это во внимание, поскольку то, что извлечете из этой книги, будет иметь самое непосредственное отношение к тому, насколько серьезно вы к ней отнесетесь.

Вы найдете здесь все сорок пять стратегий относительно того, как стать миллионером. Они не перечисляются одна за другой в начале книги, так как разные стратегии иллюстрируют истории разных людей. В конце двенадцатой главы они скомпонованы в логическом порядке, чтобы вы могли применять их к своим собственным идеям, продукции, услугам или бизнесу. Сам по себе этот порядок не имеет особой важности, он касается прежде всего взаимоотношений, кроме того, показывает, как одна стратегия естественным путем приводит к использованию другой.