



Роберт Аллен Множественные источники дохода

[Сайт книги](#)

[Купить книгу в Озоне](#)

Из этой книги вы узнаете, как играть в игру под названием деньги и выигрывать. Автор рассказывает, как можно обеспечить себе потоки дохода во множественном числе, как добиться финансовой свободы. Из книги вы узнаете 10 дополнительных способов зарабатывания денег.

Речь идет о необычных источниках дохода. Вы узнаете, как обеспечить себе побочный, или *резидуальный* доход, устремляющийся к вам 24 часа в сутки, даже тогда, когда вы спите.

Следуя изложенным здесь простым принципам, вы обеспечите себе финансовое процветание длиною в жизнь и экономически благополучную старость. Вы освоите простую систему управления собственными финансами, научитесь тому, как вкладывать имеющиеся у вас финансовые излишки и при этом спокойно спать по ночам. Вы узнаете, как обеспечить себе множественные потоки дохода на всю оставшуюся жизнь, и научитесь давать оценку своей растущей финансовой империи, тратя на это не более 10 минут в день. Вы также сможете финансово обеспечить благополучное будущее своим детям и близким людям.

Вы научитесь создавать дополнительные потоки дохода...

- не тратя на это много времени;
- работая в стенах собственного дома;
- тратя немного или вообще нуль собственных денег;
- обходясь малым или нулевым количеством наемных работников;
- используя простые, но проверенные временем системы.

Кроме этого, автор покажет вам, как...

- контролировать свои финансы;
- обеспечивать высокие проценты прибыли — 18, 36 %, вплоть до 50 %, используя малоизвестные финансовые стратегии, причем в ряде случаев ваш успех будет гарантирован самим правительством;
- зарабатывать не менее тысячи долларов в день, занимаясь бизнесом на дому;
- обеспечивать себе от 50 до 100 тысяч долларов дополнительного дохода в год;
- стать, быть может, миллионером еще при жизни.

Что это вам даст в конечном итоге? Стиль жизни, когда вы будете вольны делать что угодно, где угодно и с кем угодно. Одна испанская поговорка очень точно выражает суть такого стиля жизни: здоровье, и деньги, и любовь, и время, чтобы ими наслаждаться.

Об авторе:

Роберт Аллен посредством своих книг-бестселлеров и семинаров, рассчитанных на международную аудиторию, научил тысячи людей тому, как добиваться финансовой свободы. Потрясающий бестселлер «Ничего внизу» сделал из Роберта Аллена одного из наиболее влиятельных инвестиционных консультантов всех времен.

20 лет назад Роберт основал свой Институт под названием «Институт Роберта Аллена». Сотрудники этого института уже на протяжении 20 лет делятся со своими слушателями секретами достижения успеха и богатства.

Мудрость, лежащая в основе принципа множественных потоков дохода

Как много источников дохода требовалось семье в 50-е годы, чтобы выжить? *Один*. Сегодня лишь небольшое количество семей в состоянии выжить, опираясь на менее чем два источника.

Но даже этого будет недостаточно в будущем. Будущее обещает быть непредсказуемым.

Поэтому с вашей стороны было бы мудро запастись более чем одним источником дохода.

Преуспевающим людям это всегда было ясно как божий день. Когда один источник иссякает, остается много других, обеспечивающих их достатком. «Обычные» люди в этом отношении гораздо более уязвимы. Потеряв один из источников, они теряют в величине своего достатка.

И чтобы восстановить его на прежнем уровне, иногда уходят многие годы.

В будущем вам потребуется *портфель источников дохода* — не одного и не двух, а многих денежных потоков из различных по характеру источников, чтобы, когда один из источников иссякает, вы этого почти не чувствовали. Ваш достаток стабилен. У вас есть время все исправить. Вы чувствуете себя в безопасности.

Достаточно ли у вас источников дохода в настоящий момент? Возможно, настало время добавить к имеющимся хотя бы один новый.

«Легкие» деньги: финансовая свобода за доллар в день

Все начинается с простой денежной единицы.

В Соединенных Штатах Америки, Канаде, Австралии, Гонконге и Новой Зеландии — это доллар, в Великобритании — фунт стерлингов, во Франции и Швейцарии — франк, в Германии — марка, в Японии — йена.

В какой бы стране вы ни жили, достаньте прямо сейчас из кармана бумажник, извлеките из него бумажку достоинством в одну единицу вашей национальной валюты и внимательно рассмотрите ее. Потрите. Пощупайте. А теперь поднесите к носу. Пахнут ли деньги?

Внимательно рассмотрите изображения на банкноте. Обратите внимание на серийный номер.

Теперь переверните. Исследуйте странные знаки, нанесенные на банкноту. Что они могут означать? Представьте себе, что вы смотрите на испещренную средствами защиты поверхность через микроскоп. Постарайтесь увидеть и прочесть каждое напечатанное на банкноте слово. Бумажка, которую вы держите в руках, не выглядит чем-то особенно ценным, не правда ли? Инфляция снижает ее реальную стоимость ежедневно. Что из того, что вы истратили бы ее на такой же пустяк, как и она сама, потеряли или вовсе бы выбросили?

Подождите, однако, минутку. Может ли быть так, что этот бумажный денежный знак стоит больше, чем можно заключить из простого взгляда на него? Может ли это быть ваш волшебный билет в более роскошную жизнь, когда вы сможете жить где угодно, делать что угодно и располагать какими угодно материальными благами? Одно можно сказать с уверенностью. То, какие чувства испытывают люди к таким вот «бумажкам», являет собой чуть ли не главное условие того, удастся ли им обрести процветание в жизни, превратить ее, образно говоря, в сплошной «банкет преуспевания».

Каждый доллар являет собой денежное семечко. Так же как крошечный желудь содержит внутри силу способную превратить его в громадный дуб, каждая однодолларовая банкнота обладает потенциалом, достаточным для того, чтобы вырасти в плодovitое денежное дерево.

Вы в состоянии вырастить хотя бы одно такое дерево всего за 1 доллар в день. Можете ли вы позволить себе подобный расход?

Если вы будете следовать советам, изложенным в данной книге, то вскоре станете обладателем собственного величественного денежного дерева, растущего в точности посредине гостиного дома вашей мечты.

Только представьте себе такую картину! Ветви вашего денежного дерева разбегаются, как плюш, по потолку во всех направлениях и проникают во все комнаты вашего дома. На каждой ветви, с интервалом этак в полметра, зреют плоды, которые, достигнув зрелости, раскрываются со звуком, подобным выстрелу пробки от шампанского, единожды или дважды в день, разрождаясь хрустящими 100-долларовыми банкнотами. Падая с дерева, банкноты попадают в корзины для сбора урожая, расставленные по всему дому. Всю ночь вам слышатся звуки (хлоп, хлоп, хлоп!) раскрывающихся созревших плодов. Вы могли бы подумать, что эти беспрестанные звуки помешают вам спать по ночам, но на деле они будут убаюкивать вас. Ваше денежное дерево будет приносить плоды 24 часа в сутки: когда вы спите, когда вы на работе, когда смотрите телевизор или едите. Оно не перестает плодоносить никогда. Бесконечный поток денежных средств. Когда бы вам ни потребовались деньги, вы просто берете сколько нужно из одной из корзин. Ну как, вполне представили себе?

Уничтожив желудь, вы тем самым вызовете смерть... дерева, которое могло бы из него вырасти. Всякий раз, когда вы неразумно тратите одну из бумажек, представляющих собой денежные знаки, это точно так же приводит к гибели потенциального денежного дерева.

Вот почему так важно беречь денежные семена.

Предположим, вы начали бы заносить на свой банковский счет по доллару в день, начиная со дня, как вас произвели на свет.

«Тратя» по доллару в день, можно вырастить капитал размером в 1 миллиард к моменту выхода на пенсию! Это целый лес денежных деревьев.

Сила *сложных процентов* заставляет ничтожную сумму, вложенную с толком каждый день, превращаться в огромный капитал. Недаром сам Эйнштейн сказал: «Самым выдающимся открытием человека являются сложные проценты».

Но предположим, что вы не желаете ждать 66 лет. Хорошо, есть другой способ ускорить процесс роста сбережений. Могли бы вы сажать в день два или три семечка вместо одного? А пять? А десять? Ощутимо ли это будет для вас? Ладно, скажем по-другому. Начни вы каждый день вкладывать по 10 жалких баксов в хороший взаимный инвестиционный фонд, или в акции, или в недвижимость, и умей добиться хотя бы 20-процентного дохода, вы стали бы миллионером за какие-нибудь 20 лет! (Хлоп, хлоп, хлоп, хлоп.) Ну как, производит впечатление?

Могу поспорить, что отныне вы крепко подумаете, прежде чем бесполезно тратить одну из

зеленых бумажек, именуемых деньгами. Это все равно, что выбросить в мусорное ведро семечко денежного дерева достоинством в 1 миллион долларов.

Главное назначение настоящей главы состоит в том, чтобы изменить ваше отношение к деньгам вообще и, в особенности, к тем самым однодолларовым банкнотам, с которых мы начали. У меня нет и тени сомнения, что вы в состоянии откладывать на дело 30 долларов в месяц, даже если у вас самый что ни на есть скудный бюджет. Со временем вы, безусловно, пожелаете довести эту сумму до 100, 200, 300 и более долларов в месяц. Чем больше сумма используемых впрок средств, тем лучше. Чем больше пойдет впрок, тем быстрее будет расти ваш достаток.

Приступайте немедленно. И действуйте на регулярной основе

Одно важное слово — *постоянство*. Количество инвестируемых денег не столь важно, как постоянство осуществляемых вами инвестиций на протяжении длительного времени.

Без десяти минут миллионер

Путь к богатству, если бы вам захотелось обрести его, так же прост, как, как путь к ближайшему рынку. Главными в деле обретения богатства являются два качества: трудолюбие и бережливость: это значит не тратить попусту ни времени, ни денег, а, напротив, использовать их наилучшим образом. БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН

Преуспевающие люди используют семь финансовых секретов. Я называю их *секретами* не потому, что лишь немногие из нас знают об их существовании, а потому, что лишь немногие из нас на деле используют их. Эти секреты являются привычками, навыками, навыками и привычками обращения с деньгами, коими обладают настоящие финансисты. Я убежден, что, обрети вы эти навыки и привычки, богатство хлынуло бы вам в руки в составе многочисленных потоков с горной гряды неиссякаемого достатка. Чего еще желать? Деньги в количестве, достаточном, чтобы купить что угодно: дома, автомобили, поездки на курорты, свободу. Излишки, которыми можно поделиться с людьми, близкими вам. Безопасность. Душевный покой. Вот что принесут вам упомянутые навыки и привычки.

Основные «денежные» навыки

1. Первый денежный навык. Цени деньги.

Когда вы зарабатываете деньги собственным трудом, то цените их.

2. Второй денежный навык. Распоряжайся

Первый шаг к взятию своих финансов под полный контроль состоит в том, чтобы разработать как можно более простую систему, позволяющую упорядочить вашу финансовую жизнь. У вас, возможно, уже есть нечто подобное. Возможно, вы используете какую-нибудь популярную компьютерную программу вроде Quicken или Microsoft Money. Как бы то ни было, я думаю, вы извлечете для себя много полезного, освоив очень простую систему, которую я называю «потоки и течи».

Большинство людей довольствуется всего одним простым потоком (основным источником) личного дохода — своей зарплатой. Он втекает в резервуар личного достатка, но резервуар сей, однако, имеет целый ряд течей, через которые осуществляется отток средств из личного бюджета человека. Большинство живет таким образом, что тратит каждый заработанный цент и еще что-то в придачу. Очевидно, что единственный путь к финансовому процветанию состоит в максимальном снижении потерь денежной массы, виной которым являются упомянутые «течи», и дополнении существующих потоков доходов новыми — так, чтобы человек имел те самые множественные потоки дохода. Совершенно необходимо как можно плотнее затыкать течи и одновременно не давать пересыхать потокам. Сколько финансовых потоков вы имеете в настоящее время? Сколько течей вы можете насчитать в собственном денежном резервуаре?

Третий денежный навык. Сберегайте

Ключом к успешному планированию является управление приходно-расходными потоками. Вам не только нужно заставить средства втекать в ваш резервуар, но также справляться с течами, чтобы к концу месяца в резервуаре что-нибудь да оставалось. Этот остаток является важным условием финансового роста. Данный излишек средств можно инвестировать. Цель игры в деньги состоит в том, чтобы набрать достаточно инвестируемых средств, чтобы получаемая от них прибыль обеспечила вам спокойное существование. В связи с этим третий денежный навык представляет собой умение сберегать излишек.

У слова *сберегать* есть два значения:

- 1) платить меньше за свои приобретения;
- 2) сохранять, не давать исчезнуть, а также создавать прибыль из сэкономленных средств, положив их в сберегательный банк и т.п. У некоторых людей хорошо получается сберегать..., потому что они любят покупать подешевле. Но у них совершенно не получается сберегать во втором значении. У богатых людей прекрасно получается и то и другое. Они *обожают* сберегать средства: покупать продукты оптом, торговаться, получать скидки. Они терпеть не могут платить розничную цену. И вы теперь знаете почему. Каждый потраченный впустую доллар знаменует собой погибший лес будущих денежных деревьев.

50 способов сберечь 50 долларов в месяц

1. Делайте приобретения, пользуясь списком покупок, и никогда не отклоняйтесь от него.
2. Просто скажите «нет» банковским автоматам, требующим комиссионные — заранее планируйте, когда вам потребуются наличные.
3. Высокие комиссионные у вашего банка? **СМЕНИТЕ БАНК.**
4. Не давайте накапливаться долгу на вашей кредитной карточке!
5. Если долг неизбежен, поищите карточку с более низкой процентной ставкой.
6. Нуждаясь в договоре страхования, ищите страхователей, запрашивающих минимальные премии.
7. Страхуя дом или автомобиль, стремитесь добиться максимальных вычетов.
8. У вас есть частная ипотечная страховка? Если выкупленная доля недвижимой собственности достигла отметки 20%, подобная страховка вам больше не требуется.
9. Заказывайте лекарства по почте, проходя длительный курс лечения.
10. Попросите врача выписать вам более дешевое лекарство.
11. Проверяйте медицинские и больничные счета на предмет возможных ошибок - многие страховые компании предлагают возместить переплату.
12. Берите напрокат - никогда не покупайте - то, чем будете пользоваться всего несколько раз.
13. Превратите свой задний двор в магазин — продавайте ненужные вещи.
14. Летайте дешевыми авиабилетами и ищите те, которые еще дешевле.

15. Пользуетесь наворотом «ожидание соединения»? Не всегда? Откажитесь от тех дополнительных телефонных услуг, которые вам не нужны.
16. Связывайтесь с друзьями по электронной почте, вместо того чтобы звонить по телефону.
17. Обходите стороной кинотеатры — берите напрокат кассеты.
18. Питаетесь в ресторанах? Чаше готовьте дома.
19. Берите обед с собой на работу.
20. Не покупайте вы эту книгу! У вас же есть абонемент в библиотеку!
21. Очистите место в своем почтовом ящике — не подписывайтесь на журналы, которые не читаете.
22. Сходите на парад или выберите на пикник — бесплатные развлечения иногда самые лучшие.
23. Общайтесь с друзьями в машине. Договаривайтесь о совместной эксплуатации автомашин.
24. Будьте ближе к народу — старайтесь не пользоваться такси.
25. Покупайте авиабилеты всегда заблаговременно — и всегда проводите субботу там, куда летите. Можно неплохо развлечься, да и дешевле выходит!
26. Бросьте посещать свой клуб здоровья — предпочтите местный гимнастический зал.
27. «ПРЕМИАЛЬНЫЕ КУПОНЫ» и «ДВОЙНЫЕ ПРЕМИАЛЬНЫЕ КУПОНЫ» комментарии излишни.
28. Что вам в фирменном названии? Покупайте то, что ничем ни хуже.
29. Перестаньте пользоваться бумажными полотенцами - стирайте обыкновенные.
30. Подумайте, прежде чем покупать продукты быстрого приготовления: они дороги и не очень полезны для здоровья.
31. Станьте завсегдатаем мелкооптового магазина.
32. Придерживайтесь политики «доверяй, но проверяй» в отношении лазерных считывателей штрих-кодов, а заодно и получаемых на руки чеков — ошибки случаются.
33. Избегайте специализированных магазинов — цены там часто «кусаются».
34. Для сравнения купите что-нибудь в Интернете.
35. Багажник есть? Покупайте столько, что бы не могли унести.
36. Бензин высшего сорта для вашего авто? Большинство прекрасно ездит без него. Сверьтесь с руководством пользователя, если не верите.
37. Забудьте слова «автоматическая мойка автомобилей» - мойте машину сами и дышите свежим воздухом.
38. Решив поменять масло в машине, обратитесь к автослесарям на углу, а не в сервисный центр.
39. Никогда не платите лишнего за послегарантийное обслуживание или за продление гарантии — гарантии завода-изготовителя обычно достаточно.
40. Откажитесь от дорогих каналов, которые не смотрите, или вообще откажитесь от кабельного телевидения.
41. Оставьте в покое обогреватель! Лучше, оденьте свитер.
42. Принимайте душ вместо ванны.
43. Включайте посудомоечную машину только тогда, когда она полна посуды.

44. Пригласите специалистов провести проверку вашего дома на энергосберегающие свойства - многие компании предлагают такие услуги бесплатно.

45. Никогда не платите больше, чем необходимо, за страховку взятого напрокат автомобиля - вы, возможно, уже защищены своей кредитной карточкой или обычной автомобильной страховкой.

46. НЕ ИГРАЙТЕ В ЛОТЕРЕЮ - шансы быть убитым молнией выше, чем шансы выиграть.

47. Наступает время рефинансировать дом? Следите за процентными ставками!

48. Сначала заплатите самому себе — откладывайте по доллару в день.

49. Купите себе свинью-копилку для монет, которые постоянно обитают в вашем кошельке.

50. Не тратьте свою следующую прибавку к зарплате — ВЛОЖИТЕ ЕЕ ВО ЧТО-НИБУДЬ.

Успех на рынке ценных бумаг: инвестирование для круглых идиотов

Не играйте в азартные игры; лучше возьмите все свои сбережения купите на них хорошие акции и ждите пока они не поднимутся в цене, после чего продайте. Если они не поднимаются в цене, не покупайте их. УИЛЛ РОДЖЕРС.

Всякому, кто заключает более трех биржевых сделок в день, ясно, почему финансовую литературу покупают в пять раз большим тиражом, чем эротическую. АЛАН ГРИНСПЕН.

*Лучший способ предсказать будущее— придумать его. АЛАН КЕЙ
Покупай метко и держи крепко. ДЖОН К. БОГЛ*

Четвертый денежный навык: инвестируй.

Инвестирование, по большому счету, является пассивным деянием. Оно не подразумевает активной торговли товарами и услугами. Это попросту своевременное приобретение и последующая продажа ценных бумаг, коими являются акции, облигации, опционы, депозитные сертификаты и т. д. Чтобы быть хорошим инвестором, вам не надо осуществлять бизнес в обычном смысле слова, вам даже не нужно для этого общаться с людьми. Вы можете сохранять анонимность или размещать свои инвестиции, сидя за компьютером, имея при этом модем и телефон. Хотя само инвестирование может отнимать у вас всего несколько минут в день, извлекаемая в результате прибыль накапливается и растет (по формуле сложных процентов) в течение длительного времени.

Это настолько важный навык, что я включил его в горную цепь Финансовой свободы в качестве отдельной горы — Инвестиции. Если последнюю можно охарактеризовать как пассивное накопление богатства, то другие две (Недвижимость и Маркетинг) являют собой, безусловно, более активный способ зарабатывания денег. Это когда вам надо уметь делать деньги. Здесь подразумевается ваше активное участие в течение месяцев и даже лет в том, чтобы заставить денежные потоки течь к вам непрерывно.

Сконцентрируйтесь на трех простых задачах:

- выбрать наилучшие предложения;
- выбрать время для покупки;
- выбрать время для продажи.

Этим трем задачам соответствуют три важнейших вопроса, ответ на которые вам необходимо найти, если желаете добиться большого успеха на фондовой бирже:

- как определить, какие акции следует купить (как выбрать наилучшие предложения);
- как узнать, когда пришло время покупать (как выбрать время для покупки);
- как узнать, когда пришло время продавать (как выбрать время для продажи).

Порой вам нужен кто-нибудь, кто может указать дорогу

Большинство людей живут, совершенно упуская из виду невероятные возможности, существующие вокруг них.

Я вспоминаю историю, случившуюся в начале двадцатого столетия. Женщина копила много лет, чтобы эмигрировать в Америку, и наконец, собрала достаточно денег, чтобы купить билет на океанский лайнер. Поскольку сбережений у нее было мало, она проводила большую часть времени в каюте, рационально расходуя еду, которую взяла с собой в дорогу. Когда до места прибытия оставался один день, она решила потратиться на ресторан. Она явилась на последний а-ля-фуршет и, приготовившись к самому худшему, робко спросила у метрдотеля, во сколько ей обойдется ужин. «Но, мадам, разве вы не знаете? Питание включено в стоимость билета. Вы можете брать, сколько пожелаете, это все бесплатно».

В жизни такое наблюдается сплошь и рядом. Надо ли кому-нибудь прожить целую жизнь, чтобы к концу ее на собственном опыте убедиться, что, научи вас кто-нибудь в свое время, вы могли бы добиться всего, чего только пожелали бы. Без значительных усилий, сверх тех, что вы расходуете ныне, вы могли бы, как та женщина, порадоваться открывшейся возможности и воспользоваться ею в полной мере.

Однако хватит с вас уговоров. Давайте начнем действовать.

Я расскажу вам, как обеспечить неограниченный во времени доход от занятий сетевым маркетингом.

Сначала плохая новость. Подсчитано, что примерно 90% людей, начинающих заниматься сетевым маркетингом, терпят неудачу. И вот почему.

Подавляющее большинство тех, кто приступает к этому новому для себя делу, не обладают должной приверженностью. Поскольку сделанные ими начальные ставки невысоки (рекламный набор дистрибьютора за 50 долларов и продукции на пару сотен долларов), их ничто не удерживает бросить свое занятие в любое время. (Просту потратив на себя приобретенные товары, они выходят из игры.) Многие просто пасуют перед трудностями любого свойства. Как говорится, легко нажитое легко потерять.

Поскольку условия подключения к сети просты, в сетевой маркетинг подаются в основном люди, заинтересованные в быстром заработке. Такие люди воспринимают сетевой маркетинг как игру наподобие лотереи. Покупаешь задешево билет, и, даже если выигрыш не выпадет, невелика беда. Есть люди, которые меняют компании как перчатки, — им даже дали особое название.

1 MLM junkies — амер. неодобр., словосочетание, состоящее из MLM = МУМ (многоуровневый маркетинг) и junkies торговцы наркотиками. — *Прим пер.* По собственному опыту знаю, если отделить зерна от плевел, тогда тот, кто воспринимает сетевой маркетинг как серьезный бизнес, входит в число самых ответственных, целеустремленных и в иных отношениях замечательных людей из когда-либо мне встречавшихся.

Вместе с тем наблюдается также немало тех, кто, хотя и работает упорно, занимаясь сетевым маркетингом, не добивается по какой-то причине должных результатов. После пяти лет пристального изучения этого бизнеса я вполне уяснил, что в этом деле работает, а что - нет. Точно так же, как я поступил в отношении к операциям с недвижимостью, я выделил три основных принципа, на которых следует строить свою деятельность, занимаясь сетевым маркетингом. Следуя следующим трем базовым принципам, вы также, без сомнения, добьетесь успеха:

Принцип 1. Умейте подобрать компанию.

Принцип 2. Умейте пользоваться маркетинговой системой.

Принцип 3. Умейте работать с людьми.

Надо быть особым человеком, способным заглянуть в перспективу, чтобы отказаться от тягостей обычной жизни и сказать: «Я больше не хочу так жить», а затем предпринять какие-нибудь шаги, дабы обрести новое качество жизни. Даже если вы в настоящий момент зарабатываете неплохие деньги, это, может быть, не так уж и здорово, если при этом ваш образ жизни вас не устраивает.

Предлагаю план, состоящий из семи шагов. Назовем его «21-дневным испытанием».

Шаг 1. Отведите на свои нужды минимум пять, а в среднем — 10 часов в неделю.

Это примерно один час в день. Большинство людей сочтет это трудным, поскольку времени и так не хватает. Успокойтесь, я научу вас, как обеспечить себе доход, урывая минуту здесь, мгновение там. Вас удивит, как, умело распределяя свое время и должным образом расставляя приоритеты, можно обеспечить непрерывный рост дополнительного дохода. Есть ли у вас желание добиться этого?

Шаг 2. Довольствуйтесь малым.

Да, именно так. Можно слышать хвастливые обещания, что кто-то поможет вам зарабатывать огромные суммы денег... 100 тысяч долларов в год — всего за три недели! Это попросту нереально. Посему давайте умерим свои аппетиты. Настраивайтесь на несколько сотен или пару тысяч долларов в месяц. Когда чеки начнут поступать, и вы докажете самому себе, что, принимая во внимание ваши личные качества, личное время и прочие обстоятельства, вы способны на большее, только тогда вам можно будет решать, гнаться ли за действительно большими долларами.

Шаг 3. Составьте перечень энергичных, жаждущих заработать людей, включив в него 21 человека

Двадцать одного. Не больше, не меньше. Выбирайте среди людей, которые, как вам известно, могли бы быть заинтересованы в дополнительном источнике дохода. Повторяю: не включайте в перечень кого-либо, если вы не уверены в том, заинтересован он или она в дополнительном заработке. Я называю этих людей *горячими контактами*, поскольку это люди, которых вы хорошо знаете, — друзья, коллеги, родственники, люди из общества, в которое вы вхожи. Вам предстоит отправить им пакет с информацией, вполне ненавязчивой; предназначение пакета - найти одного человека, одного из двадцати одного, который заинтересовался бы предложением. Повторяю, нужен всего *один* человек из всех, включенных в перечень.

Шаг 4. Подготовьте 21 набор рекламных материалов для раздачи

Чуть ли не каждый день вы встречаете новых людей или имеете возможность познакомиться с кем-то; видите людей, с которыми вы лично не знакомы, но которые вполне могли бы быть заинтересованы в дополнительном заработке. Я называю таких людей *теплыми контактами*, имея в виду то, что их нельзя назвать совсем незнакомыми для вас людьми. Вскоре я научу вас, как можно очень ненавязчиво вручить заготовленные вами заранее двадцать одну кассету 21 человеку в течение последующих 21-го дня. Цель ваших действий — найти одного человека из двадцати одного, который мог бы быть заинтересован.

Шаг 5. Время действовать. Опустите 21 пакет в почтовый ящик

После того как вы отправили материалы своим «горячим контактам», переносите центр внимания на то, чтобы давать послушать по одной кассете одному человеку в день. Это должно войти в привычку. Одна кассета в день должна быть вручена кому-нибудь, чего бы это ни стоило. Как думаете, справитесь с такой задачей? На протяжении 21 дня, без перерывов?

Расскажу вам, как в этом преуспеть. Обратите внимание, как много людей пересекают вашу жизнь ежедневно. В закусочной, где вы обедаете; в магазине, где вы покупаете продукты; в тренажерном зале, где вы поддерживаете свою спортивную форму; в парке, где вы прогуливаетесь; на работе, помимо ваших непосредственных коллег. Возможностей масса.

Ваша задача предложить прослушать кассету одному заинтересованному человеку в день.

Откуда вам знать, что он «заинтересованный»? Заведя разговор, спросите у него: «Подумывали ли вы когда-нибудь заняться чем-нибудь, что обеспечило бы вам дополнительный доход?»

Если он ответит «да», тогда скажите: «Я, вы знаете, тоже. Честно говоря, я уже приступил к практическому осуществлению своего намерения. В течение 21-го дня я собираюсь распространять по одной кассете в день, что помогло бы мне найти кого-нибудь, кто заинтересован в дополнительных источниках дохода. У меня есть очень интересная

кассета, которую я хотел бы дать вам послушать... Не желаете ли?»

Запишите его имя, телефонный номер и договоритесь о том, что перезвоните в назначенное время, а перед тем как раскланяться, добавьте следующее: «Заинтересует вас это или нет, не суть важно. Я просто ищу человека, который хотел бы значительно улучшить свое благосостояние. Моя цель состоит в том, чтобы помочь этому человеку начать зарабатывать деньги в течение первых же 30 дней. Когда я вам перезвоню, я не собираюсь вас уговаривать стать этим человеком... Если то, что вы услышите на кассете, не убедит вас, значит, это не для вас. Я позвоню лишь для того, чтобы узнать ваше мнение. Просто скажите мне честно, что вы на этот счет думаете, понравилось вам или нет... Я не обижусь, если вам не понравится.

Обидите вы меня только в том случае, если не скажете ничего. Когда я позвоню, скажите мне просто: «Это интересно, давайте попробуем», — или: — «Вы знаете, кажется, мне это не подходит».

Шаг 6. Отслеживание успеха

Это самый важный шаг. Это момент истины, после которого либо провал, либо победа. Вы не вправе рассчитывать на то, что люди начнут совать вам деньги, просто потому, что вы послали кому-то по почте рекламные материалы и *раздали* кассеты. Мы все очень заняты в наше время. Большинству из нас требуется многократно что-либо объяснить, прежде чем идея будет вполне нами воспринята.

Шаг 7. Повысить вероятность того, что один человек из двадцати одного скажет «да».

1. *Трехсторонний телефонный разговор.* Я настоятельно рекомендую, чтобы вы просили своего спонсора — лицо, которое привлекло вас в организацию и курирует вас, — быть с вами во время первого вашего звонка — не только ради моральной поддержки, но и с целью придать веса вашим словам (в сетевом маркетинге мы называем это «трехсторонним звонком»). Привлекайте своего спонсора и при осуществлении последующих контактов.

2. *Если возможно, встречайтесь с кандидатами для очной беседы.*

Интернет. До состояния всего щелчок мышкой!

Интернет. Сколько раз вы слышали данное слово на этой неделе? По поводу чего всеобщий восторг? Надолго и всерьез Интернет или обречен кончить в один прекрасный день на кладбище высоких технологий?

Интернет пришел всерьез и надолго. И это не причуда компьютерных мальчиков. Это самая выдающаяся инновация в бизнесе за всю его историю. Я мог бы привести вам данные о том, сколько сотен миллионов человек входят в Интернет ежедневно и ежегодно, но все меняется так быстро, что к моменту чтения этих строк всякие цифры безнадежно устареют. Интернет - это не пятнышко на экране радара большого бизнеса. Интернет — это волна умопомрачительных размеров. И у вас выбор такой: либо сесть на эту волну, чтобы устремится напрямик к благосостоянию, либо отстать от жизни и довольствоваться малым.

Вы уже включились в сеть? Если нет, перестаньте читать и немедленно идите подключайтесь.

Да, это настолько важно. Идите же. Я не хочу, чтобы вы отстали от жизни. Когда же вы вернетесь, я расскажу вам, как делать деньги из пресловутых последовательностей нулей и единиц.

Если вы уже пользуетесь доступом к Интернету, запустите немедленно свой компьютер. Мы собираемся прокатиться с ветерком по информационной супермагистрالی.

Маркетинг есть кислород для любого бизнеса. Без хорошего маркетинга вы в бизнесе долго не протянете. В обычной жизни маркетинг требует больших расходов, более того, одной из самых больших статей расхода. Посему, если допущена ошибка, она способна поставить под угрозу само дальнейшее существование вашего бизнеса.

Интернет привел к коренному пересмотру взглядов на маркетинг. Во-первых, он существенно снизил саму стоимость любой маркетинговой кампании. Он делает возможным для вас находить новых клиентов за центы на тысячу долларов, в противовес сотням долларов на тысячу, как в традиционном маркетинге. Что более важно, Интернет позволяет вам повторно связываться с новыми клиентами и вести с ними диалог почти с нулевыми для себя затратами.

Иными словами, преимущества налицо, и они ошеломительные.

Ввиду такого снижения расходов компании подключаются к Интернет пачками. По всей видимости, в новом тысячелетии обязательным атрибутом делового успеха станет

обладание собственной страницей в Интернете. Но если вы желаете зарабатывать деньги в Интернете, обзавестись собственной страницей — лишь только начало. Это то же, что поставить рекламный щит в сердце невадской пустыни... Если никто его не видит, тогда будто бы его там и нет. Он никому не нужен.

Если три главных слова в сфере недвижимости — это *местоположение, местоположение, местоположение*, тогда в Интернете — это *трафик, трафик, трафик*. Ваша важнейшая задача состоит в том, чтобы направить трафик к своему сайту. Я повторяю: страница в Интернете сама по себе — ничто. А вот трафик — это все. Под трафиком я понимаю посещение вашего сайта другими людьми. Чем больше вам наносят визитов, тем выше отдача вашего сайта.

Ваш Интернет-сайт — что воображаемый город посреди пустыни. Если вы в состоянии привлечь внимание людей к нему — обеспечить трафик — и предоставить стимулы, чтобы они посещали ваш сайт вновь и вновь, тогда все, что вы разместили на нем, резко подскочит в цене. Считайте, что вы владелец всей недвижимости в своем «городе». Вы владелец всех коммерческих зданий, центров развлечений, супермаркетов, всех жилых домов. Вы владелец всех телеканалов, всех радиостанций, всех газет и всех рекламных щитов на каждом перекрестке. Без трафика — все это никому не нужно. А с трафиком вы можете сдавать в аренду все свое имущество за бешеные деньги! Вот насколько важен трафик.

Бизнес-модель 1. Информационный маркетинг

Многие добиваются больших успехов, торгуя информацией в глобальной сети. Сильные стороны Интернета оказываются в этом виде бизнеса особенно на руку.

В былые времена для молодого инфотренера пробиться в мир публикаций означало преодолеть массу препон. Шансы на то, чтобы вашу книгу опубликовал бы обычный издатель, чрезвычайно малы. Интернет же предлагает невероятные возможности. Чтобы опубликовать и распродать книгу, вы вполне в состоянии обойтись без издателя, литературного агента, типографии, специалиста по связям с общественностью, книжного магазина, склада готовой продукции, агентов по сбыту, грузового транспорта, офисного помещения, наемных работников. Да и большого ума для этого не требуется.

Бизнес-модель 2. Сетевой маркетинг

Успех сопутствует многим, осуществляющим сетевой маркетинг в Интернете. Как и в предыдущем случае, принципы работы глобальной информационной сети словно нарочно придуманы для того, чтобы обеспечить толковому бизнесмену успех.

В прежние времена особенно трудным делом для начинающих было «оторваться от земли».

Первое, чему их учили, это составить список из 200 ближайших друзей, соседей и знакомых и затем навязывать им свой товар до тех пор, пока они что-нибудь не купят. Не прошло много времени, как бедолаги-дистрибьюторы превращались в местных парий — членов клуба «ОБД», то бишь «Оставшиеся без друзей».

Настало время придать сетевому маркетингу дух настоящего маркетинга. Пришло пора перестать терроризировать друзей и приступать к серьезному поиску людей, по-настоящему заинтересованных в товарах, которые мы предлагаем. Я твердо убежден, что будущее сетевого маркетинга — в Интернете, и те, которые ныне научатся применять эффективную стратегию онлайн-ового сетевого маркетинга, имеют шансы уже в ближайшем времени оставить далеко позади своих конкурентов.

Маркетинг на собственном сайте

Как следует подготовившись и обретя необходимый запас знаний и навыков, вы созрели для работы на собственном сайте. Назначение вашего сайта состоит в том, чтобы являться ценным источником информации для любого, кто проявляет интерес к вашим предложениям, будь то ноу-хау, товары физического свойства или некие платные услуги. Тримя важными видами информации на вашем сайте, помимо прочего, должны являться следующие:

1. Бесплатный материал для чтения по специальной тематике;
2. Бесплатные аудио/видеоклипы;
3. Бесплатный бюллетень, рассылаемый подписчикам электронной почтой.

На всякого посетителя ваш сайт должен производить впечатление, что здесь можно получить немало ценной информации, при этом совершенно бесплатно. Даже если ваш бизнес заключается в продаже товаров потребления (например, волюнок), вы все равно должны стремиться предоставить посетителю вашего сайта некую бесплатную информацию (например, инструкции по поддержанию волюнок в хорошем состоянии; файлы с записью профессиональной игры на волюнке, которые вы разрешаете скопировать; бесплатный бюллетень для поклонников волюнки).

Ваша цель состоит в том, чтобы занести в свою базу Данных электронные адреса как можно большего числа посетителей вашего сайта. Преследуя данную цель, ваша задача - предложить им некие выгоды, *которые* побудит их подписаться на ваш бесплатный бюллетень. Когда люди изъявляют желание периодически получать от вас бюллетень, а изъявляют они его тем, что оформляют подписку, они тем самым дают вам разрешение связываться с ними по электронной почте. Таким образом, почту от вас они воспринимают отныне не как «коммерческий мусор». Ваш бюллетень и другую информацию, поступающую от вас, они теперь относят к разряду приоритетной почты.

Другой стороной той же вышеуказанной цели является возможно скорое пополнение списка адресов подписчиков вашего бюллетеня. Помните, что этот список для вас сродни

золотоносной жиле, которую вам выпало разрабатывать. Он явится основой для работы вашего сервера списков, о котором мы говорили выше.

План действий из восьми шагов по увеличению трафика к вашему сайту

Поскольку вашей высшей целью является рост числа подписчиков на ваш бюллетень, вам совершенно необходимо добиваться расширения трафика к вашему сайту с тем, чтобы возможно большее число людей имело возможность оформить подписку. Я расскажу вам о восьми способах добиться этого.

1. Указывайте свой e-мэйл и адрес web-сайта где только возможно

Дайте возможность всему, чем вы пользуетесь в своей работе, являться источником информации о том, каковы адреса вашей электронной почты и web-сайта. Визитки, письменные принадлежности, фирменные бланки, бланки для факсов и т.д. Превратите эту информацию в неотъемлемую часть ваших, так сказать, текущих биографических данных, доходя до того, что, когда подписываетесь под письмом, указывайте, как с вами связаться в Интернете. Подобная мера должна положить начало хотя бы тоненькому ручейку визитов на ваш сайт. Теперь попытаемся расширить его русло.

2. Присоединяйтесь к новостным группам (newsgroups) и пытайтесь находить здесь клиентов.

Насчитываются тысячи новостных групп, предпочитающих все, что угодно. Найдите людей, чьи интересы совпадают с вашими, например, деньги, и присоединяйтесь к ним, становясь одним из участников обмена информацией и дискуссий на финансовые темы в пределах зарегистрированной новостной группы. Читайте сообщения от других инфотренеров и черпайте информацию о том, как они находят своих клиентов и привлекают людей к своим сайтам. В большинстве новостных групп считается дурным тоном обмениваться коммерческими сообщениями, однако существует немало и таких, где к этому относятся терпимо.

3. Арендуйте списки e-мэйл-адресатов

Существуют сотни списков e-мэйл-адресатов, разбитых на десятки тематик. Однако, как и в случае обычной почты, коммерческие сообщения по e-мэйл, посланные без согласия получателя, так сказать, незваная коммерческая информация, воспринимаются обычно с той или иной долей предвзятости, в отличие от информации, полученной в ответ на личный запрос. Одно из замечательных качеств Интернета состоит в том, что сам факт посещения людьми вашего сайта подразумевает некий интерес к нему, и, следовательно, от ваших посетителей можно заведомо ожидать определенную восприимчивость к тому, что вы можете им предложить.

4. Используйте преимущества бесплатной рекламы

В Интернете насчитываются сотни мест, где можно поместить бесплатное объявление. Но их дислокация постоянно меняется. Если желаете ознакомиться с текущим списком сайтов, которые размещают бесплатную рекламу, отправляйтесь на

www.multiplestreamsofincome.com и выберите фразу для поиска Free Advertising (Бесплатная реклама). Я вышлю вам список по электронной почте незамедлительно.

5. Бесплатные ссылки, обмен ссылками, обмен баннерами, перекрестная реклама.

Иногда вам будут встречаться сайты, на которых предлагаются товары и услуги, в той или иной мере дополняющие те, что предлагаете вы. Например, если вы продаете клавишные электронные музыкальные инструменты, вам может встретиться сайт, продающий популярные аранжировки для фортепиано и электронных клавишных инструментов. Если вам кажется, что бизнес на данном сайте процветает и здесь бывает немало посетителей, в ваших интересах попытаться убедить владельца сайта разместить у себя ссылку на ваш сайт. Одни владельцы сайтов могут согласиться даже на бесплатное размещение ссылки или баннера.

6. Пользуйтесь в разумных пределах услугами платной рекламы

Не следует недооценивать возможности платной рекламы в Интернете. Если вы прежде интересовались подобного рода рекламой, то, возможно, знаете, что одной из ее особенностей является непредсказуемость. Не умея должным образом осуществить свои намерения, можно потерять кучу денег. Важнейшим условием эффективной рекламной кампании является ее избирательность.

7. Используйте традиционные, «неонлайновые» методы для решения задачи увеличения трафика

Вы, возможно, и не подозреваете, сколь хороших результатов в деле увеличения трафика можно добиться с помощью хорошей обычной маркетинговой кампании способом почтовой рассылки. Ряд самых удачных периодов в бизнесе, осуществляемом мной в Интернете, стал возможен благодаря сочетанию онлайн-рекламы с прямой почтовой рассылкой или рекламой «колода карт» (реклама на почтовых открытках методом прямой рассылки).

Почтовая рассылка может явиться прекрасным способом поместить ваш сайт в поле зрения.

Ваша финансовая крепость: как защитить свои доходы

Создание множественных потоков дохода способно принести выгоды, о которых большинство людей лишь мечтает. Но главным в жизни все же являются не материальные блага, которые человек в состоянии заполучить. Главное в жизни — это люди, наполняющие вашу жизнь смыслом и счастьем. В первую очередь это ваша семья и друзья. Многие люди приходят к такому выводу, пройдя серьезные испытания, например, когда теряют в одночасье все, что накопили за долгие годы. Быть может, это верный способ усвоить означенный урок, но следует, однако, признать его чрезвычайно затратным.

Именно так, в любой момент жизни, вы можете все потерять. Я терял все, что имел, дважды в своей жизни. И всякий раз страдал, испытывал горечь утраты и, главное, понимал, что все случилось «по глупости». К счастью, во время любого кризиса со мной была моя семья, помогавшая мне пережить шторм. Каждый член моей семьи: жена и трое моих славных ребят — заслуживает медаль за то, что стоял плечо к плечу со мной до конца. Многие почерпнув из этого опыта, я хотел бы поделиться им с вами в настоящей главе. Один из главных уроков, усвоенных мной, состоит в том, насколько проще зарабатывать деньги, нежели их сберечь. Ныне я испытываю чрезвычайное уважение к тем людям, которые умеют накапливать состояние. И другой урок — порой ничтожная ошибка способна подвергнуть страшному риску все, ради чего вы так упорно и долго работали.

Вот почему я учу вас строить свою жизнь так, чтобы жить как миллионер, но по бумагам проходить как нищий. Иными словами, вы должны построить финансовую крепость вокруг себя и своей семьи, непроницаемую для происков неприятелей. Я знаю из личного опыта, что врагов, ищущих способа лишить вас вашего состояния, предостаточно. Вам нужно знать, что это за враги и как защитить и себя, и свое состояние.

Заглядывая в финансовое будущее своей семьи, люди связывают свою озабоченность с вопросами, относящимися к следующим обширным категориям:

- Уплата налогов и связанное с этим планирование.
- Защита собственности.
- Наследование имущества и связанное с этим планирование.

Как сбалансировать свои действия: повышаем собственную эффективность

Множественные источники дохода? Множество задач? Много головной боли!

Как вам при всем желании справиться со всеми делами и проблемами, заполняющими вашу жизнь? Надо заниматься семьей, находить время для развлечений, посвящать часть досуга друзьям, и в придачу — мириады других вопросов, которые надо решать, обеспечивая себе множественный доход. Это может по-настоящему «заесть» любого.

Вспоминается в связи с этим трюк жонглера с тарелками. Знаете такой? Жонглер начинает с одной тарелки, заставляя ее вращаться на тросточке. Затем на другой трости он вращает вторую тарелку. Затем так же поступает с третьей. К этому моменту первая тарелка теряет скорость и угрожает упасть, посему он возвращается к ней, чтобы восстановить нормальное ее вращение, после чего проделывает то же со второй и третьей тарелками. И вот он прибавляет к трем вращающимся тарелкам еще и четвертую. Затем пятую. После этого он спешит к той тарелке из предыдущих, что вот-вот упадет. И вот уже шесть тарелок вращается на тросточках. А вы с замиранием сердца наблюдаете, как он перебегает от одной теряющей устойчивость тарелке к другой, успевая придать ей спасительное ускорение за доли секунды до катастрофы. Разве не похоже это на то, что происходит с нами в жизни чуть ли не каждый день?

Но жизнь не всегда была такой сложной, как нынче. Кое-кто из вас, быть может, с ноткой грусти вспоминает 50-е годы, когда семье хватало одного кормильца, и человек, имеющий работу, мог быть уверен, что его не уволят до самой пенсии. И вот, как ни прискорбно, открылся ящик Пандоры, и на волю вышли четыре великих смутьяна: глобальная конкуренция, компьютерный чип, Интернет и мгновенная глобальная связь. Мы живем в другом мире, нежели тот, в котором растили нас наши родители. К нему нужно приспосабливаться.

Помните старую китайскую поговорку? «Человек, погнавшийся за двумя зайцами, упускает обоих». Если бы Конфуций жил в наше время, он, вероятно, сказал бы иначе: «Человеку надо погнаться за десятью зайцами, чтобы поймать троих».

Следует помнить о том, что виды бизнеса по типу «денежного дерева», о котором вы узнали из этой книги, отличаются от большинства других видов деловой деятельности.

Отличительная черта их та, что с ростом ваших успехов ваше участие становится почти необязательным или минимальным! Они отнимают время на «раскрутку», но дальше все пойдет по закону своеобразной инерции, т.е. само по себе. Это предоставит вам время на то, чтобы «завертеть», в дополнение к предыдущим, очередной доходный бизнес.

Двадцать один совет по рациональному использованию времени человеку двадцать первого века

Вместе с тем, вашей работе должна быть присуща эффективность, как никогда прежде. Если собираетесь заниматься единоличным бизнесом на дому, при этом по нескольким направлениям, каждая секунда времени должна быть у вас на счету. Позвольте рассказать, как добиться выполнения максимума дел в минимальный срок, чтобы у вас оставалось достаточно времени на досуг. Давайте зададимся целью управляться, по меньшей мере, с шестью источниками дохода одновременно, тратя на все это не более одного часа в день. В оставшееся время вы можете ходить по магазинам, играть в гольф, словом, делать все, что вам заблагорассудится.

1. Помните о том, что время — деньги
2. Совет второй. Все внимание критическому меньшинству
3. Совет третий. Научитесь с умом откладывать дела на потом!
4. Выбросите вон свой список дел на сегодня!
5. Поощряйте себя за хорошую работу.
6. Самое «страшное» в первую очередь.
7. Уделяйте время планированию.
8. Упражняйте тело
9. Наслаивайте дела друг на друга
10. Ставьте конкретные цели по каждому источнику дохода
11. Умейте переходить от обозрения общей картины к деталям
12. Поручайте дела другим
13. Приступайте немедленно
14. Подвергайте себя тесту с четырьмя квадратами хотя бы раз в месяц
15. Полюбите слово «нет»
16. Обходитесь с бумагами без проволочек
17. В первый раз все делайте плохо
18. Блиц. Начало каждого часа, о котором вас известят ваши наручные часы или бой городских курантов, пусть будет для вас сигналом к тому, чтобы предельно сконцентрироваться на своей работе в течение последующих 10 минут. Запищали часы — и выкладываетесь на протяжении 10 минут.
19. Возвращайтесь к сделанному и давайте оценку. Уделите пять минут в конце дня оценке сделанного за день.
20. Ежедневно ставьте перед собой трудновыполнимые задачи
21. Скорость медленной езды. Самый, как я считаю, дельный свой совет я оставил напоследок. В своей превосходной книге «Жизнеравновесие» Ричард Эйр использует такое понятие, как «скорость медленной езды», доказывая необходимость равновесия в нашей жизни. Мысль, которую отстаивает автор, состоит в том, что каждый из нас должен постоянно работать над важными сферами своей жизни с тем, чтобы ни одна сфера не нарушала общего равновесия. При этом речь идет о шести основных источниках полноценной жизни, которые следует неустанно поддерживать в равновесии: суть, мозг, тело, время, люди, деньги.

Конспекты бестселлеров деловой литературы от Андрея Парабеллума

Вы обязательно со временем будете иметь возможность убедиться, что люди, которые более всего восхищают вас, — кто добился многого и сумел сберечь нажитое, — это те, кто достиг равновесия между всеми областями своей жизни. Всегда имеется соблазн преследовать одну какую-то цель, забывая обо всем остальном.

Итак, основная идея книги:

В начале этой книги я сделал все, что мог, чтобы убедить вас смотреть на каждый доллар, который вы тратите, словно в микроскоп — окружать заботой каждый входящих в его состав цент, семечко вашего будущего состояния. Теперь же, в конце этой книги, я хочу побудить вас смотреть на деньги как на объект макроскопический и тесно связанный со временем; нечто, способное вырасти в огромную массу и обладающее потенциалом нести доброе людям.

Я призываю вас к тому, что отличало всех великих филантропов: взрастить столь урожайный сад денежных деревьев, чтобы приносимые ими плоды могли кормить поколения людей и через много лет после того, как не станет вас.

Да будет в этом Бог вам в помощь.